

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAPÁ**

**NÚBIA SILVA DE FREITAS**

**CANAIIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA AGRICULTORES FAMILIARES DO  
ASSENTAMENTO DO ANAUERAPUCU, SANTANA, AMAPÁ: INTERFACE COM  
A PANDEMIA DO COVID-19**

**MAZAGÃO – AP**

**2021**

**NÚBIA SILVA DE FREITAS**

**CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA AGRICULTORES FAMILIARES DO  
ASSENTAMENTO DO ANAUERAPUCU, SANTANA, AMAPÁ: INTERFACE COM  
A PANDEMIA DO COVID-19**

Monografia de conclusão de curso apresentada ao Curso de Licenciatura em Educação do Campo - Ciências Agrárias e Biologia, da Universidade Federal do Amapá, *Campus* Mazagão, como requisito parcial para obtenção do grau de Licenciado.

**Orientadora:**

Profa. Dra. Kalyne Sonale Arruda de Brito

**Coorientador:**

Prof. Dr. Janivan Fernandes Suassuna

**MAZAGÃO – AP**

**2021**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
Biblioteca do Campus de Mazagão da Universidade Federal do Amapá  
Elaborada por Raildo de Sousa Machado, CRB2/1501

---

F866c Freitas, Nubia Silva de  
Canais de comercialização para agricultores familiares do Assentamento do Anauerapucu, Santana, Amapá : interface com a pandemia do Covid-19 / Nubia Silva de Freitas. – 2021.  
1 recurso eletrônico. 68 folhas : ilustradas (coloridas).

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Licenciatura em Educação do Campo – Ciências Agrárias e Biologia) – Campus de Mazagão, Universidade Federal do Amapá, Mazagão, 2021.

Orientadora: Professora Doutora Kalyne Sonale Arruda de Brito.  
Coorientador: Professor Doutor Janivan Fernandes Suassuna.

Modo de acesso: World Wide Web.

Formato de arquivo: Portable Document Format (PDF).

Inclui referências e apêndices.

1. Agricultura familiar – Anauerapucu – Santana – Amapá – Brasil. 2. Escoamento – Anauerapucu – Santana – Amapá – Brasil. 3. Agroextrativismo Anauerapucu – Santana – Amapá – Brasil. 4. Coronavírus (COVID-19). I. Brito, Kalyne Sonale Arruda de, orientadora. II. Suassuna, Janivan Fernandes, coorientador. III. Título.

---

Classificação Decimal de Dewey, 22. edição, 630

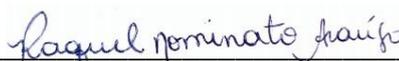
FREITAS, Nubia Silva de. **Canais de comercialização para agricultores familiares do Assentamento do Anauerapucu, Santana, Amapá**: interface com a pandemia do Covid-19. Orientadora: Kalyne Sonale Arruda de Brito. Coorientador: Janivan Fernandes Suassuna. 2021. 68 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Licenciatura em Educação do Campo Ciências Agrárias e Biologia) – Campus de Mazagão, Universidade Federal do Amapá, Mazagão, 2021.

**NÚBIA SILVA DE FREITAS**

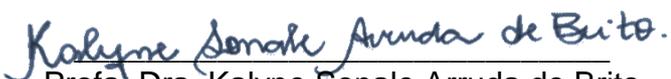
**CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA AGRICULTORES FAMILIARES DO  
ASSENTAMENTO DO ANAUERAPUCU, SANTANA AMAPÁ: INTERFACE COM  
A PANDEMIA DO COVID-19**

Monografia de conclusão de curso apresentada ao Curso de Licenciatura em Educação do Campo - Ciências Agrárias e Biologia, da Universidade Federal do Amapá, *Campus Mazagão*, como requisito parcial para obtenção do grau de Licenciado.

Aprovada em 15 de setembro de 2021.

  
\_\_\_\_\_  
Profa. Ma. Raquel Nominato Araujo  
**(Examinadora)**  
Instituto Federal de Sergipe

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Galdino Xavier de Paula Filho  
**(Examinador)**  
Universidade Federal do Amapá

  
\_\_\_\_\_  
Profa. Dra. Kalyne Sonale Arruda de Brito  
**(Orientadora)**  
Universidade Federal do Amapá

**MAZAGÃO – AP  
2021**

Aos meus familiares e amigos por terem contribuído com a minha formação e por sempre estarem ao meu lado.

**Dedico**

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, por ter me dado forças e me mantido de pé durante toda a caminhada.

Aos meus familiares, por estarem sempre comigo, me incentivando e apoiando nos momentos difíceis e me encorajando a lutar por um futuro melhor.

A minha orientadora e coorientador, que dedicaram seu tempo e conhecimento com dedicação na orientação desse trabalho.

Aos meus professores, que com paciência e comprometimento repassaram seus conhecimentos da melhor maneira possível; minha total admiração e gratidão.

Aos amigos, que estiveram comigo em todos os momentos desta árdua jornada apoiando e incentivando a nunca desistir; obrigada!

“Feliz aquele que transfere o que sabe e aprende o que ensina.”

**Cora Coralina**

## RESUMO

A pandemia do COVID-19 (SARS-CoV-2) mudou a rotina dos indivíduos, especialmente de produtores rurais e famílias agroextrativistas que tiveram sua renda reduzida e, conseqüentemente, seus meios de escoamento de produtos afetados, forçando-os a buscar alternativas para sua segurança alimentar e manutenção do mercado. Neste sentido, objetivou-se com este trabalho, identificar e caracterizar os canais de comercialização utilizados pelos produtores familiares do assentamento agroextrativista do Anauerapucu, localizado no município de Santana, estado do Amapá, realizando uma interface com a pandemia do COVID-19. Foram realizadas entrevistas com 10 produtores familiares residentes no assentamento, nos meses de agosto de 2018 e março de 2021. A entrevista ocorreu de forma dialogada, com uso de um roteiro com questões pré-elaboradas, com perguntas relacionadas ao conhecimento do perfil do produtor e de sua propriedade, bem como das características da produção e das estratégias de comercialização, agregação de valor, escoamento dos produtos e as dificuldades enfrentadas na atividade agroextrativista e de comercialização. Os dados obtidos foram organizados em planilhas do Excel e, posteriormente, analisados por meio de gráficos e tabelas. A maioria dos agricultores entrevistados tem entre 29 e 65 anos de idade, sendo seis pertencentes ao sexo masculino e quatro ao sexo feminino. Quanto ao grau de escolaridade, dois entrevistados possuem ensino médio completo, cinco não completaram o ensino fundamental e dois não são alfabetizados. Em relação ao escoamento de seus produtos, quatro canais de comercialização são utilizados simultaneamente: a feira do produtor, venda direta ao consumidor, mercado institucional e intermediários primários. Os principais produtos comercializados são acerola, açaí, alface, aves, bacaba, banana, batata, camarão, chicória da Amazônia, cheiro verde (cebolinha e coentro), couve, farinha de mandioca, graviola, limão, macaxeira, milho, peixe, pepino, salsinha, taperebá, tucupi, dentre outros. Foram observados efeitos negativos decorrentes da pandemia do COVID-19, como a redução da produção agropecuária, diminuição dos produtos comercializados, dos canais de comercialização utilizados e da renda dos agricultores do assentamento.

**Palavras-chave:** produção familiar; agroextrativismo; escoamento; crise sanitária.

## ABSTRACT

The covid-19 pandemic (SARS-CoV-2) changed the routine of people, especially rural producers and agro-extractive families, who had their reduced income and consequently their outlets for affected products, forcing them to seek alternatives for their food safety and market maintenance. In this sense, the objective of this work was to identify the marketing channels used by family farmers in the agroextractivist settlement of Anauerapucu, located in the municipality of Santana-AP, before and during the new coronavirus pandemic. Interviews were conducted with 10 family producers residing in the settlement, in the months of August 2018 and March 2021. The interview took place in a dialogued way, through the application of a pre-elaborated questionnaire, with questions related to knowledge of the producer's profile and his property, as well as the characteristics of production and marketing strategies, value addition, product flow and the difficulties faced in agroextractive activity. The data obtained were organized in Excel spreadsheets and later analyzed using graphs and tables. The majority of farmers are between 29 and 65 years old, with six males and four females. As for the level of education, two respondents have completed high school, five did not complete elementary school and two are illiterate. Regarding the flow of their products, they are through four commercial channels simultaneously: the producer's fair, direct consumer sales, institutional market and primary intermediaries. The main products cultivated are acerola, açaí, lettuce, poultry, bacaba, banana, potato, shrimp, chicory, green scent, kale, manioc flour, soursop, lemon, cassava, corn, fish, cucumber, parsley, taperebá, tucupi, among others. Negative effects resulting from the COVID-19 pandemic were observed, such as a reduction in agricultural production, a reduction in products sold, in the sales channels used and in the income of farmers in the settlement.

**Keywords:** family production; agroextractivism; flow; sanitary crisis.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

<b>Mapa 1</b> - Mapa do Assentamento Agroextrativista do Anauerapucu. Mazagão, AP, 2021.....	22
<b>Gráfico 1</b> – Grau de escolaridade dos agricultores do assentamento agroextrativista do Anauerapucu, Santana, AP. Mazagão, AP, 2021.....	25
<b>Gráfico 2</b> – Tempo de trabalho com agricultura e tempo de moradia no assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP. Mazagão-AP, 2021.....	26
<b>Gráfico 3</b> – Produtos agropecuários produzidos pelos agricultores do assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes da pandemia (A) e produtos coletados para subsistência durante a pandemia (B). Mazagão-AP, 2021.....	27
<b>Gráfico 4</b> - Manejo de produção e adubos orgânicos utilizados pelos agricultores do assentamento agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes e durante a pandemia. Mazagão-AP, 2021.....	28
<b>Gráfico 5</b> – Comparativo entre os canais de comercialização utilizados pelos agricultores do assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes e durante a pandemia. Mazagão-AP, 2021.....	36
<b>Gráfico 6</b> – Comparativo entre os canais de comercialização utilizados pelos agricultores do assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes e durante a pandemia. Mazagão-AP, 2021.....	40
<b>Gráfico 7</b> – Aceitabilidade do valor recebido, cobertura dos custos de produção e obtenção de lucro imediato e para novos investimentos a partir da comercialização dos produtos dos agricultores assentamento do Anauerapucu, Santana-AP. Mazagão, 2021.....	45
<b>Fotografia 1</b> - Caminhão utilizado para transportar feirante e produtos antes da pandemia. Mazagão, AP, 2021.....	46
<b>Fotografia 2</b> - Caminhão utilizado para transportar feirante e produtos antes da pandemia. Mazagão, AP, 2021.....	46

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1</b> - Canais de comercialização utilizados pelos agricultores do assentamento agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes da pandemia*. Mazagão-AP, 2021.....	31
<b>Tabela 2</b> - Canais de comercialização utilizados pelos agricultores do Assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, durante a pandemia. Mazagão-AP, 2021.....	38
<b>Tabela 3</b> - Preço médio dos produtos in natura, dos produtos beneficiados ou processados e porcentagem de agregação de valor aos produtos comercializados pelos agricultores do assentamento do Anauerapucu, Santana-AP. Mazagão, 2021.....	42
<b>Tabela 4</b> - Preço médio cobrado pelos produtos comercializados pelos agricultores do assentamento do Anauerapucu, Santana-AP. Mazagão, 2021.....	44

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
<b>2</b>	<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>13</b>
2.1	GERAL.....	13
2.1	ESPECÍFICOS.....	13
<b>3</b>	<b>REVISÃO DE LITERATURA.....</b>	<b>14</b>
3.1	AGRICULTURA FAMILIAR.....	14
3.1.1	PRINCIPAIS PRODUTOS ORIUNDOS DA AGRICULTURA FAMILIAR, SUA COMERCIALIZAÇÃO E DIFICULDADES DE ESCOAMENTO.....	16
3.1.2	AGRICULTURA FAMILIAR NO ESTADO DO AMAPÁ.....	17
3.2	CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS.....	18
3.3	AGREGAÇÃO DE VALOR AOS PRODUTOS AGROPECUÁRIOS .....	19
3.4	PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS E SEUS IMPACTOS SOBRE A AGRICULTURA.....	21
<b>4</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>22</b>
4.1	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA E DA ÁREA DE ESTUDO .....	22
4.2	PÚBLICO-ALVO E ATIVIDADES DESENVOLVIDAS .....	23
4.3	ANÁLISE DOS DADOS .....	24
<b>5</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>25</b>
5.1	CARACTERÍSTICAS DO AGRICULTOR FAMILIAR E DA PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA .....	25
5.2	CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	31
5.3	AGREGAÇÃO DE VALOR E SAZONALIDADE DA PRODUÇÃO .....	40
5.4	LOGÍSTICA DE TRANSPORTE E DIFICULDADES ENFRENTADAS NO ESCOAMENTO DA PRODUÇÃO .....	45
<b>6</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>49</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>51</b>
	<b>APÊNDICES.....</b>	<b>57</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A pandemia do COVID-19 (SARS-CoV-2) atingiu o mundo inteiro causando consequências inimagináveis, tanto para as pessoas, como para a economia mundial forçando a população a adaptar-se a uma nova realidade, especialmente do setor primário, no qual estão inseridos os agricultores familiares, agroextrativistas e produtores rurais de grande porte.

O cultivo de terras realizado por famílias rurais, de pequeno porte, é denominado de agricultura familiar. Esta atividade agrícola é fonte de diversidade produtiva, tanto sob o aspecto das espécies produzidas, quanto do processo de produção. A diversificação é resultante da historicidade e herança cultural dos grupos, da experiência profissional e individual, bem como devido ao acesso distinto a recursos naturais, capital humano, capital social, mercado e à socioeconomia, muitas vezes diferenciados entre regiões de um mesmo país (BUAINAIN; SOUZA FILHO, 2006).

No Brasil, somam-se 5,07 milhões de agricultores familiares, que produzem cerca de 70% dos produtos (IBGE, 2017) sendo evidente a importância econômica e social representada por esta atividade agropecuária, com contribuições para a segurança alimentar e para a redução da pobreza e da fome no campo (BUAINAIN; SOUZA FILHO, 2006).

Os produtos tradicionais na alimentação, como milho (*Zea mays*), mandioca (*Manihot esculenta*), feijão (*Phaseolus vulgaris*), café (*Coffea spp.*), ovos, arroz (*Oryza sativa*), leite, aves e hortaliças são largamente cultivados em pequenas propriedades, nas quais a mão de obra propriamente é familiar. Estes alimentos destinam-se principalmente ao abastecimento dos centros regionais localizados próximos às unidades produtoras familiares (BUAINAIN; SOUZA FILHO, 2006).

No estado do Amapá, aproximadamente 7 mil propriedades agropecuárias são familiares, sendo o cultivo de lavouras temporárias, a atividade realizada por 44% dos estabelecimentos, que no ano de 2017 resultou na produção de 685 mil abacaxis, 2.962 toneladas de mandioca, 198 toneladas de melancia, 477 toneladas de milho, numa área colhida de 5 mil ha (IBGE, 2017).

O assentamento alvo deste estudo, criado pelo Instituto Nacional de Colonização da Reforma Agrária (INCRA) em abril de 1998, é caracterizado pelo Instituto de Desenvolvimento Rural do Amapá (RURAP), como área predominante de pequenas

unidades familiares, que utilizam a terra com a prática de roçados e cultivo de mandioca, milho, hortas, entre outras culturas (RURAP, 2002); além da prática do extrativismo, principalmente do açaí, e a criação de animais de pequeno e médio porte (SILVA; FILOCREÃO, 2016).

Em busca de sua sobrevivência e de seus familiares, os produtores, muitas vezes, não conseguem formular e manter o preço dos seus produtos, uma vez que estão submetidos a diversos problemas relacionados à falta de conhecimento, qualificação, gerência dos negócios, restrições de transporte para escoamento dos produtos, dentre outros; isso contribui para as escolhas de canais de comercialização, que possam tão logo escoar o produto, independente do preço e lucro a ser alcançado (SCHNEIDER; CASSOL, 2013)

Conforme Mendes (2007), canal de comercialização é a sequência de mercado pelo qual passa o produto sob a ação de diversos intermediários, até atingir a região de consumo; nesse sentido não é errada a venda entre produtor e intermediários, assim como não é interessante que esse seja o único meio de escoamento dos produtos até chegarem ao consumidor final.

É necessária a possibilidade da melhoria dos preços, aproximando o produtor numa transação direta com a feira livre, supermercados, agroindústrias, dentre outros canais, o que pode aumentar a renda de quem produz e a economia do comprador, já que a redução nas intermediações pode garantir a diminuição do preço de venda do produto.

É conveniente, portanto, um olhar mais incisivo das entidades governamentais em busca da melhoria dos investimentos tanto durante a produção, quanto no processo de comercialização e escoamento, permitindo a manutenção destes produtores familiares no ramo agropecuário.

## **2 OBJETIVOS**

### **2.1 GERAL**

Analisar os canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares do assentamento agroextrativista do Anauerapucu, Santana, Amapá, antes e durante a pandemia do COVID-19.

### **2.2 ESPECÍFICOS**

- a) Conhecer o perfil dos agricultores familiares do assentamento;
- b) Verificar as variações de preços dos produtos cultivados;
- c) Conhecer as formas empregadas para a agregação de valor aos produtos agropecuários produzidos pelos agricultores familiares do assentamento;
- d) Analisar aspectos sociais, produtivos, comerciais e de escoamento de sua produção; e,
- e) Comparar o processo produtivo e de comercialização no período anterior e durante a pandemia da COVID-19.

### 3 REVISÃO DE LITERATURA

#### 3.1 AGRICULTURA FAMILIAR

De acordo com a Lei n. 11.326/2006 é considerado agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no meio rural, possui área menor que 4 módulos fiscais, cuja mão-de-obra utilizada seja predominantemente da própria família e que tenha renda mínima originada do próprio estabelecimento ou empreendimento (BRASIL, 2006).

No Censo Agropecuário 2017, foram identificados 3.897.408 estabelecimentos da agricultura familiar (AF), o que representa 77% dos estabelecimentos brasileiros. Este numeroso contingente de agricultores familiares ocupa uma área de 80,9 milhões de hectares, ou seja, 23% da área total dos estabelecimentos agropecuários brasileiros, destacando-se os estados de Pernambuco, Ceará e Acre com as maiores proporções de área ocupada com AF (IBGE, 2017). Estes resultados mostram uma estrutura agrária ainda concentrada no País: os estabelecimentos não familiares, apesar de representarem 23% do total dos estabelecimentos, ocupam 77% da área destinada às atividades agropecuárias.

A AF é a principal geradora de postos de trabalho no meio rural brasileiro. De acordo com o IBGE (2017), mesmo dispendo de apenas 23% da área total, a agricultura familiar é responsável por 67% do pessoal ocupado, cerca de 10,1 milhões de pessoas. Isso ocorre porque os agricultores concentram seu trabalho entre os membros da própria família. De toda mão-de-obra utilizada na agricultura familiar, apenas 4% corresponde a contratações, sendo todo o restante do trabalho desenvolvido por membros da família. Estudos acerca dos sistemas de produção familiares (FAO/INCRA) mostram que:

quando os produtores familiares contam com apoio suficiente, a tendência é de redução da importância das rendas obtidas fora da unidade familiar. Isto porque o custo de oportunidade do trabalho é muito baixo também em atividades não-agrícolas (BUAINAIN; ROMEIRO; GUANZIROLI, 2003, p. 317).

A produção da AF é essencial para garantir a segurança alimentar das famílias agricultoras, uma vez que, sua alimentação não estará comprometida, caso a comercialização não lhes seja suficiente (ABRAMOVAY, 1992). Ademais, a diversificação na produção familiar pode ser uma opção para os agricultores

umentarem seus rendimentos e melhorar a qualidade de vida no campo, a fim de evitar a dependência de apenas um mercado (BARBOSA *et al.*, 2016).

A AF permite à família o acesso a produtos de qualidade e a produção excedente é vendida para adquirir bens não encontrados ou não produzidos pela sua atividade agrícola na propriedade familiar; o acesso aos bons alimentos, resultantes da agricultura familiar, está de acordo com os objetivos do programa de segurança alimentar; a família atinge então esse alvo e é incentivada a contribuir com as pessoas que necessitam destes alimentos, porque são naturais e de grande importância na saúde da população (BARBOSA; BATISTA; PIMENTA, 2014).

O impulso direcionado às políticas de mercados institucionais, como o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA); além das iniciativas de economia solidária e fortalecimento de mercados locais, como as feiras livres, proporcionaram a valorização da diversidade produtiva oriunda da agricultura familiar, devido a maior abertura para o escoamento da produção (BRITO; PEREIRA; PEREIRA, 2018).

A produção familiar é voltada ao abastecimento local, em que a economia gerada permanece também no local e, embora com limitações, percebem-se resultados importantes para o desenvolvimento da agricultura familiar, uma vez que são inseridos os mercados institucionais, cujo os governos realizam a compra direta de alimentos da agricultura familiar por meio de programas específicos (BUAINAIN; SOUZA FILHO, 2006).

Também afirma Mior (2007, p. 2) que “o desenvolvimento na agricultura familiar adequado é aquele estabelecido pelas novas redes de inovação, ou seja, pelos diversos atores existentes na sociedade, e entre eles estão as Universidades”. Para Martins (2012, p. 2),

o agricultor familiar, pequeno produtor rural, que participa ativamente desta economia, não necessita somente de recursos financeiros, mas de informações, de conhecimento, de tecnologias e sobretudo de gestão para o desenvolvimento competitivo e sustentável do seu negócio a fim de atingir uma gestão integrada da agricultura familiar, com visão multidisciplinar e sustentabilidade econômica.

De acordo com França *et al.* (2009), saber tomar decisões dentro de uma propriedade agrícola é de suma importância para a manutenção do agricultor familiar no mercado, o qual deve assumir o papel de empresário rural, independente do tamanho de sua propriedade ou do sistema de produção utilizado nela; além de

conhecer o sistema produtivo do qual faz parte, identificar seus principais concorrentes, bem como saber gerir de forma eficiente e eficaz todo processo produtivo envolvido em sua propriedade.

Ainda nessa perspectiva, fortalecer a agricultura familiar como expressão social, econômica e política, significa rediscutir o modelo de desenvolvimento do mundo rural, com todos os seus impactos sobre a área urbana (FLORES, 2002).

Para Buainain; Romeiro; Guanziroli (2003), o desenvolvimento da agricultura familiar não pode ser tratado com políticas e instrumentos isolados, é necessário que o processo tenha uma visão global do problema, com vistas para a criação de uma estratégia de desenvolvimento nacional.

A importância da AF para o desenvolvimento regional vai muito além da produção de alimentos (FELIPPI; DEPONTI; DORNELLES, 2017). É a família quem controla os principais recursos da propriedade: a terra, os animais, os cultivos, o material genético, as construções, a maquinaria e o conhecimento de como combinar e utilizar estes recursos; bem como cria práticas agrícolas produtivas, sustentáveis, receptivas, flexíveis, inovadoras e dinâmicas, que contribuem para a segurança e a soberania alimentar (PLOEG, 2014).

### 3.1.1 PRINCIPAIS PRODUTOS CULTIVADOS, COMERCIALIZAÇÃO E DIFICULDADES DE ESCOAMENTO

A agricultura familiar é responsável por 23% do valor total da produção nacional com atividades agropecuárias, correspondente a aproximadamente R\$ 107 bilhões; produzindo 87% da produção nacional de mandioca, 70% da produção de feijão, 46% da produção de milho, 38% do café, 34% do arroz, 58% do leite, 59% do plantel de suínos, 50% do plantel de aves, 30% dos bovinos, 21% do trigo e 16% da soja, conforme o Censo Agropecuário 2017 (IBGE, 2017).

A troca do mercado impessoal por uma transação mais direta entre o produtor e os compradores dos produtos agrícolas é uma tendência observada pelo fato de que alguns valores intrínsecos como produtos saudáveis, devido à honestidade de quem os fabrica, devido à tradição que estes produtos trazem consigo, por serem higiênicos, por serem produzidos com carinho' estão sendo cada vez mais valorizados e levados em conta na hora da compra e venda dos produtos agrícolas (PELEGRINI; GAZOLLA, 2008).

Todavia, a dificuldade em levar este alimento ao consumidor final é relevante, uma vez que o local de produção, muitas vezes fica a quilômetros de distância do centro consumidor, necessitando de atravessadores ou agentes para facilitar o escoamento, o que vem a desencadear a queda de preço de venda e o produtor se torna refém do valor opinado pelo atravessador.

Segundo Araújo (2018), quanto menos desenvolvida é a região e menos organizados são os produtores, maior importância tem os intermediários na comercialização, mesmo pagando preços baixos, porque são eles que conseguem retirar os produtos da fazenda e levar ao mercado.

Aqueles que preferem levar seus produtos até o consumidor final, necessitam de transporte, que quando fornecido pela prefeitura/governo, não corresponde as necessidades de cada agricultor; ou quando possuem veículos próprios percebem que o gasto com combustível pode inviabilizar a venda.

Desta forma, muito há de se fazer por parte das políticas governamentais, bem como melhorar a organização entre os produtores a fim de que se fortaleçam, seja por associações, cooperativas dentre outras formas de engajamento.

### 3.1.2 AGRICULTURA FAMILIAR NO ESTADO DO AMAPÁ

Segundo o censo agropecuário 2017, no estado do Amapá existem 8.507 estabelecimentos agropecuários, ocupando uma área de 1.506.294 milhão de hectares. Do total de estabelecimentos agropecuários, 6.984 são classificados como de agricultura familiar (82,1%) que ocupam uma área de 296.432 mil hectares, o que em percentual corresponde 19,7% da área total ocupados pelos estabelecimentos agropecuários (IBGE, 2017).

A maioria dos agricultores familiares amapaenses são proprietários de suas terras (56,7%), pertencem ao sexo masculino (75,4%), com idade de vinte e cinco anos a menos de cinquenta e cinco anos (59,2%) e sabem ler e escrever (77,3%). No Amapá, os tipos de atividades agrícolas que se destacam são a produção de lavoura temporária (44%), produção florestal nativa (23,3%), a pecuária e criação de outros animais (12,8%) e a lavoura permanente (11,6%); sendo a finalidade principal de seus estabelecimentos voltada para a comercialização (59,1%) (IBGE, 2017).

No contexto de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento territorial, sabe-se que o PNAE e o PAA são essenciais, mas não totalmente suficientes para sanar as questões estruturais e específicas da AF. Mesmo assim, são ações que estão

presentes na maioria dos estados brasileiros, assim como no Amapá e contribuem para o fortalecimento e escoamento da produção.

Com o objetivo de promover o desenvolvimento da agricultura familiar, visando proporcionar o aumento da capacidade produtiva e gerar emprego e renda, foi criado em 1996, o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), uma política pública federal para a agricultura familiar, fruto de diversas reivindicações das organizações dos trabalhadores rurais (SCHNEIDER et al., 2004; MATTEI, 2005).

O PRONAF se apresenta como um dos principais meios para financiar projetos dentro dos assentamentos rurais do Amapá, em uma escala regional, a fonte de créditos rurais é praticada através do Fundo de Desenvolvimento Rural do Amapá (FRAP), vinculado ao Governo do Estado Amapá (MARQUES, 2017).

O FRAP foi criado pela Lei nº 0039/1992 e alterado pelo Decreto nº. 3481/2007. As receitas do FRAP são de origem orçamentária do Estado do Amapá, dos encargos financeiros oriundos de empréstimos concedidos e dos rendimentos de aplicações financeiras de seus recursos e outras dotações ou contribuições destinadas ao fundo, o qual é gerenciado pela Secretaria de Desenvolvimento Rural do Amapá – SDR (AMAPÁ, 2007).

Segundo a SDR, o FRAP visa promover a elaboração e a compatibilização de ações específicas para o desenvolvimento de atividades agropecuárias, extrativistas vegetais, agroindustriais, pesca artesanal e aquicultura, pelos seguintes instrumentos: infraestrutura de apoio à produção e a comercialização, fomento à produção, crédito e apoio às instituições representativas da produção familiar.

Cita-se, ainda, que o acesso às linhas de crédito por parte dos produtores familiares é possível, desde que se apresente propostas de projetos de financiamento ao Instituto de Desenvolvimento Rural do Amapá, o qual dará a devida orientação. O RURAP é o único órgão público destinado ao desenvolvimento rural, com função majoritária de prestar assistência técnica e extensão rural no estado do Amapá, criado em 1991, no Decreto de Nº 0122 (AMAPÁ, 1991).

### 3.2 CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

Para Belik (2017, p. 234),

a comercialização é uma atividade inerente à produção sendo que o ciclo produtivo em qualquer situação só se completa com a “realização” do esforço

de transformação. No caso da pecuária, a fase de comercialização carrega certa complexidade uma vez que essa exige que as decisões de produção – em um ambiente incerto e pouco controlado sejam chanceladas pelo mercado consumidor a preços remuneradores. Nesse sentido, o crédito de curto prazo para a comercialização, que garante a estabilização nas rendas do produtor tem um efeito dinamizador importante, alavancando a produção e garantindo a permanência para o próximo ciclo.

Canais de comercialização ou distribuição são expressões genéricas utilizadas para conceituar o caminho percorrido por um produto desde sua produção até o consumidor final (COUGHLAN *et al.*, 2002). Para Mendes (2007), canal de comercialização se refere à sequência de mercados pelos quais passa o produto, sob a ação de diversos intermediários, até atingir a região de consumo.

Vários são os caminhos em que os produtos podem percorrer: seja por meio da venda direta em feiras livres, por exemplo, ou por meio de canais longos, como agroindústrias, atacados, supermercados, mercadinhos, dentre outros. O Mercado institucional também se configura num canal de comercialização bastante utilizado por produtores agropecuários, especialmente, de caráter familiar, no qual parte ou tudo que é produzido na propriedade é vendido para o governo por meio das chamadas do PAA e PNAE.

Quando há várias opções para a escolha do canal de comercialização e distribuição, os produtores também levam em consideração as condições financeiras. Segundo Hoffmann *et al.* (1987) uma vez que canais longos podem oferecer vantagens como a redução do custo com transporte, possibilidade de venda em atacado, vendas com contratos formais; todavia, pode trazer desvantagens como a imposição do preço por parte de quem está comprando, neste caso, o intermediário ou atravessador, reduz o valor do produto muitas vezes abaixo do custo de produção. Por outro lado, a escolha por canais curtos de comercialização, como em feiras livres, exige investimento em transporte que pode não ser compensado pelas vendas diárias (RAMÍREZ; SOUSA; LÓPEZ, 2020).

### 3.3 AGREGAÇÃO DE VALOR AOS PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

Dentre os conceitos de adição de valor aos produtos, Imlau e Gasparetto (2014) apontam para o processo de manufatura, quando matérias-primas ou outros materiais avançam por intermédio de um processo produtivo, acumulando o valor agregado.

Para Harrington (1993), valor agregado é o valor depois do processamento, menos o valor antes do processamento.

A agregação de valor em estabelecimentos rurais é um desafio constante, entretanto, a agroindústria familiar se apresenta como um mecanismo de

organização que possibilita aos agricultores produzir, processar ou transformar as matérias-primas provenientes da exploração agrícola, visando a incrementar a renda dos produtores rurais por meio da agregação de valor aos seus produtos, mesmo que em pequena escala e com procedimentos simples (IMLAU; GASPARETTO, 2014, p.94).

O processo de agregação de valores, via de regra é feito pelos agricultores ao utilizarem seus próprios recursos: força de trabalho, processos artesanais de produção e da produção em pequena escala para viabilizar a atividade de processamento, estabelecendo uma estrutura produtiva e uma lógica organizacional que os permite produzir a própria matéria-prima, agregando valor por meio do processamento, tanto na forma individual quanto coletiva (MALUF, 2004).

Aliado a isso, existem elementos que contribuem para que os agricultores tenham acesso a mercados e à adição de valor, destacando-se: localização no meio rural, utilização de máquinas e equipamento em escalas menores, procedência própria das matérias primas; processos próprios de fabricação de alimentos; utilização de mão de obra familiar e existência de empreendimentos associativos entre as famílias (MIOR, 2005).

Esse beneficiamento, processamento e/ou transformação da produção agropecuária são formas de agregação de valor e fazem parte da história e da cultura das famílias, que produzem e destinam seus produtos ao autoconsumo e vendem o excedente para os mercados locais. Nesse contexto, a agroindústria familiar rural é uma forma de organização em que a família produz, processa e/ou transforma parte de sua produção agrícola e/ou pecuária visando à comercialização (GAZOLLA, NIEDERLE, WAQUIL, 2012).

Outro meio de agregação de valor é a certificação dos produtos orgânicos, capaz de assegurar aos consumidores a compra de produtos produzidos de modo sustentável e sem o uso de agrotóxicos e de sementes geneticamente modificadas, conforme o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA. Dentre essas características, ainda são observadas por certificadoras devidamente credenciadas pelo MAPA, outras tantas que garantem aos consumidores que os produtos orgânicos possuem os requisitos necessários para serem comercializados,

sendo o selo orgânico a representação disso na embalagem do produto (CASTRO *et al.*, 2018).

### 3.4 PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS E SEUS IMPACTOS SOBRE A AGRICULTURA

Segundo Preiss *et al.* (2020), a pandemia do novo Coronavírus (Sars-Covid19) está causando colapso não somente nos sistemas de saúde, mas também na economia nacional e global.

Pesquisas recentes afirmam diferentes efeitos da pandemia nos distintos grupos da agricultura familiar: aqueles que estão integrados em cadeias agroindustriais e às cadeias curtas de abastecimento, tem sofrido menores perdas de renda (FAO, 2020). Por outro lado, os agricultores mais pobres estão entre os mais afetados economicamente pelos efeitos da Covid-19, além dos agricultores familiares associados a cadeias de suprimento intensivas de mão de obras mais carentes são facilmente afetados economicamente pelos efeitos da Covid-19 (SCHMIDHUBER; QIAO, 2020).

Dessa forma, pesquisas relacionadas à agricultura familiar realizadas recentemente demonstram efeitos da pandemia em três campos principais e interligados: I) dificuldades de manutenção da dinâmica produtiva e comercial; II) impactos nos volumes de produção; III) efeitos nos preços recebidos e queda na renda dos agricultores familiares nos últimos meses (IICA, 2020; SALAZAR *et al.*, 2020; BID, 2020).

Segundo Del Grossi (2020), no Brasil no ano de 2020 quase metade dos agricultores familiares (51%) relataram diminuição de suas rendas em média de 35%. Já a nível estadual, as quedas mais expressivas ocorreram no Amapá, em São Paulo, no Distrito Federal, no Rio Grande do Sul e em Roraima, estados nos quais houve uma diminuição de mais de 40% na renda bruta das famílias no referido período. Essas evidências apontam que a longo prazo poderá haver falta de capital para investimento nas lavouras (SALAZAR *et al.*, 2020).

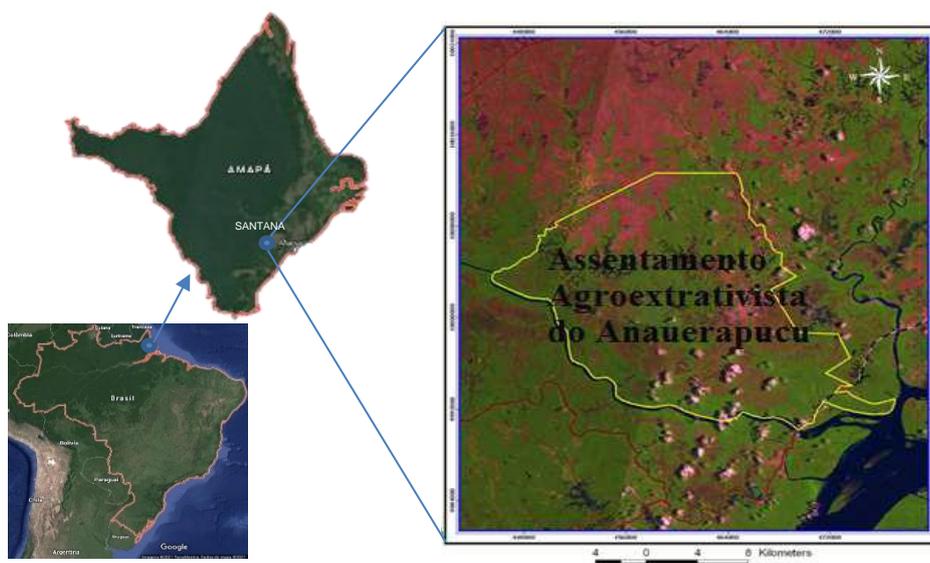
## 4 METODOLOGIA

### 4.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA E DA ÁREA DE ESTUDO

A pesquisa constou de um levantamento de campo, realizado em dois períodos: no mês de agosto de 2018, portanto antes do início da pandemia do novo Coronavírus - Covid-19, também durante a pandemia em meados de março de 2021, junto à uma parcela de agricultores familiares.

A área de estudo se localiza no assentamento agroextrativista do Anauerapucu, município de Santana, estado do Amapá, distante 18 quilômetros da sede do município e 25 km da capital Macapá, coordenadas geográficas de 0° 04' 05,27" N e 51°15'35" O, com área igual a 37.058,443 hectares (Mapa 1), e de clima Am (com pequena estação seca e com chuvas intensas durante o resto do ano), conforme classificação de Koppen (ALVARES *et al.*, 2014).

**Mapa 1** - Assentamento Agroextrativista do Anauerapucu. Mazagão, AP, 2021.



**Fonte:** Adaptado de Silva e Filocreão (2016).

O projeto de assentamento agroextrativista do Anauerapucu foi criado na data de 22 de abril de 1998 e possui capacidade para atender 519 famílias, conforme informações do INCRA (2021), residindo, atualmente, 518 famílias.

O acesso ao assentamento pode ser feito pela rodovia AP-020 Macapá-Mazagão ou por via fluvial, pelos rios Amazonas, Vila Nova e Igarapé Anauerapucu.

Entre os meses de janeiro e julho se concentra o período chuvoso, com precipitação pluviométrica anual de 2850 mm (ALVARES et al., 2014), temperatura máxima igual a 38 °C e a mínima de 22 °C e umidade relativa em torno de 85% (IEF, 2008). Áreas de várzeas com caracterização de solos glei pouco úmido, glei húmico, bem como áreas de terra firme com solo do tipo latossolo amarelo predominam na região (RURAP, 2002; ALVARES et al., 2014).

#### 4.2 PÚBLICO-ALVO E ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

Participaram da pesquisa, 10 agricultores familiares/agroextrativistas, líderes de suas famílias e propriedades, correspondendo a 12,5% do total de 80 famílias que trabalham na agricultura, agroextrativismo e da pecuária de cunho familiar na área de terra firme do assentamento, conforme dados obtidos do estudo de Silva e Filocreão (2016). Os critérios de inclusão na pesquisa foram: ser residente no assentamento do Anauerapucu e responsável por seu estabelecimento agropecuário; ter idade superior a 18 anos; e ser produtor (a)/agroextrativista familiar.

Para facilitar a citação no texto e assegurar o sigilo à identidade dos participantes, os produtores foram denominados de Agricultor 1 – A1, Agricultor 2 – A2, Agricultor 3 – A3, Agricultor 4 – A4, Agricultor 5 – A5, Agricultor 6 – A6, Agricultor 7 – A7, Agricultor 8 – A8, Agricultor 9 – A9 e Agricultor 10 – A10.

Os voluntários responderam, individualmente, duas entrevistas semiestruturadas (Apêndice A – 34 questões e Apêndice B – 35 questões), respectivamente, no período anterior à pandemia, em 2018 e durante a pandemia, em 2021. As entrevistas ocorreram de forma dialogada, anotando-se as respostas e/ou gravando-as, com duração média de 1 hora e 30 minutos, sob consentimento do(a) entrevistado (a), após assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, cujo modelo se encontra no Apêndice C, para cada período de estudo. Vale ressaltar que antes de iniciar as entrevistas, ocorreram orientações e esclarecimentos de dúvidas.

Os questionários contemplaram perguntas acerca dos seguintes temas (alguns questionamentos foram repetidos a fim de verificar a existência ou não de modificações entre as épocas do estudo):

- a) Características do produtor, produção agropecuária e da propriedade: sexo, idade, tempo de trabalho, finalidade da propriedade, produtos

- agropecuários produzidos, manejo de produção, acesso à orientação técnica, participação em organizações sociais e dificuldades enfrentadas;
- b) Canais de comercialização e estratégias de venda;
  - c) Agregação de valor e sazonalidade da produção;
  - d) Logística de transporte e dificuldades encontradas no escoamento; e,
  - e) Situação, desafios e estratégias frente à pandemia do novo Corona vírus.

#### 4.3 ANÁLISE DOS DADOS

As respostas quantitativas foram tabuladas, com o auxílio da ferramenta Microsoft Excel 2016 e representadas em gráficos ou tabelas.

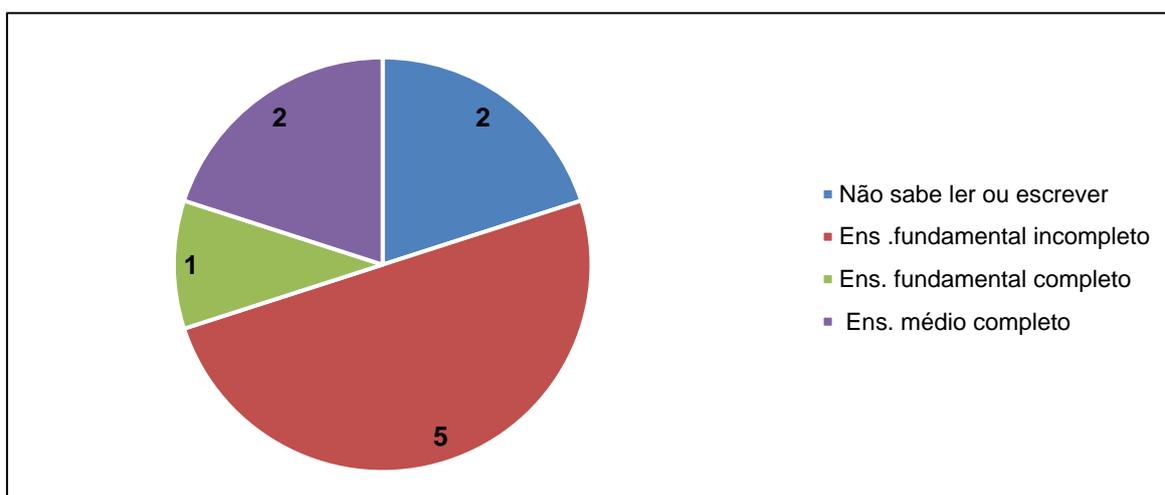
## 5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

### 5.1 CARACTERÍSTICAS DO AGRICULTOR FAMILIAR E DA PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA

A parcela de agricultores familiares entrevistados no assentamento agroextrativista do Anauerapu tem entre 29 e 65 anos de idade, sendo seis pertencentes ao sexo masculino e quatro do sexo feminino. Quanto ao grau de escolaridade, apenas dois entrevistados possuem ensino médio completo, cinco entrevistados não completaram o ensino fundamental e dois não são alfabetizados (Gráfico 1).

Esses dados refletem claramente que parte dos agricultores familiares possuem escolaridade baixa, fato que pode influenciar nas vendas e no preço dos produtos. Essa realidade escancara a necessidade de implantação de mais escolas, cursos e orientações detalhadas e de linguagem acessível para que esses agricultores tenham independência e ganho financeiro no mercado formal.

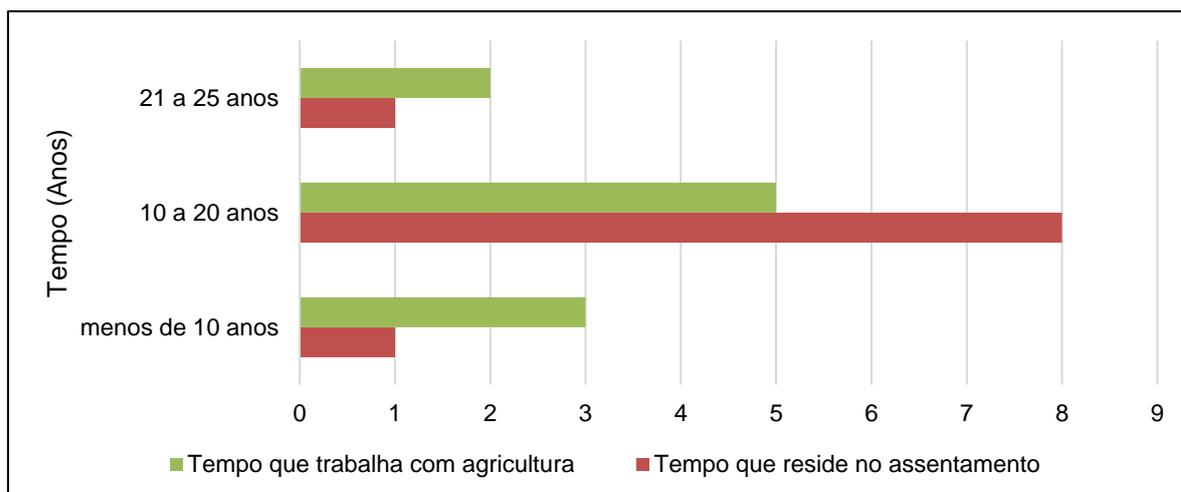
**Gráfico 1** – Grau de escolaridade dos agricultores do assentamento agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP. Mazagão, AP, 2021.



**Fonte:** elaborado pela autora (2021).

No Gráfico 2, é possível perceber que oito entrevistados residem no assentamento agroextrativista do Anauerapucu, entre 10 e 20 anos; e ao menos cinco produtores trabalham com agricultura por igual período.

**Gráfico 2** – Tempo de trabalho com agricultura e tempo de moradia no assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP. Mazagão-AP, 2021.

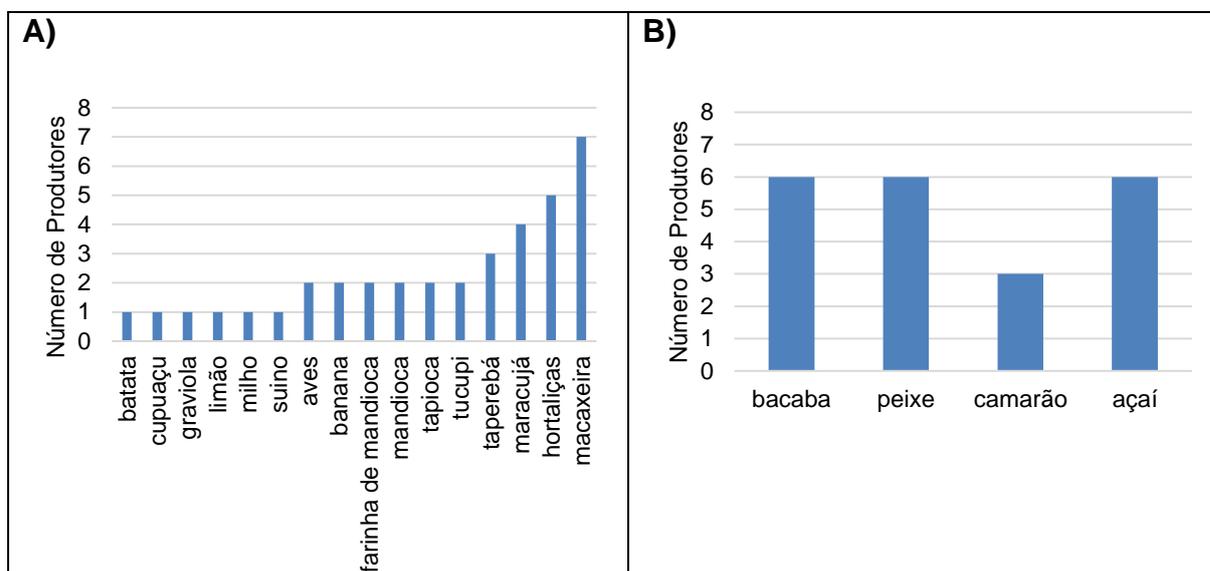


**Fonte:** elaborado pela autora (2021).

Por meio das atividades agrícolas desenvolvidas nas propriedades, antes da pandemia, relatou-se pelos entrevistados, que eram produzidas diversas espécies vegetais e seus subprodutos, destacando-se a hortaliças diversas e maracujá-amarelo (*Passiflora edulis*), produzidos por sete, cinco e quatro produtores, respectivamente (Gráfico 3). Cita-se, ainda, o cultivo da mandioca (*M. esculenta*), banana (*Musa sp.*), batata (*Solanum tuberosum*), cupuaçu (*Theobroma grandiflorum*), graviola (*Annona muricata*), limão (*Citrus limon*) e milho (*Z. mays*), além da produção da goma de tapioca, tucupi, farinha de mandioca e a coleta de frutos de taperebá (*Spondeas mombin*). A criação de aves e suínos e fabricação de queijo artesanal era desenvolvida por dois entrevistados (Gráfico 3).

A maioria dos agricultores começa a trabalhar bem cedo, acompanhando os pais na roça, caça e pesca, o que ajuda a aumentar a fonte de renda, porém a dedicação quase exclusiva para atividades rurais acaba afastando as crianças, jovens e adultos da escola e ainda uma parcela acaba casando cedo e assumindo responsabilidade como suporte de sustento de suas famílias.

**Gráfico 3** – Produtos agropecuários\* produzidos pelos agricultores do assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes da pandemia (A) e produtos coletados para subsistência durante a pandemia (B). Mazagão-AP, 2021.



\*O entrevistado pode indicar mais de uma resposta.

Fonte: elaborado pela autora (2021).

A diversidade de espécies cultivadas e comercializadas na comunidade é significativa, desde plantios de açaí (*Euterpe oleracea*), passando pelas práticas de preparo da farinha de mandioca até a colheita de frutos florestais comestíveis. Este fato demonstrado na presente pesquisa, segundo relato dos produtores, em que foi possível listar 11 espécies vegetais e duas espécies animais (Gráfico 3A). Tal diversificação pode ser motivada por fatores como a possibilidade de aumento da renda familiar mensal, em que quanto maior a variedade de produtos, maior a probabilidade de venda múltipla ou, ainda, devido ao período de safra e entressafra que força o agricultor a plantar mais de uma espécie durante o ano, para garantir a oferta de pelo menos um produto e manter sua fonte de renda.

Ressalta-se que durante a pandemia, todos os agricultores no presente estudo relataram ter sido infectados pelo novo coronavírus e, em meio à recuperação, e a dificuldade para produção e, conseqüente, escoamento, utilizaram-se de outros produtos para suprir a alimentação da família, conforme pode ser observado no Gráfico 3B, destacando-se a extração da bacaba, do açaí e de peixes, produtos citados por 6 pessoas.

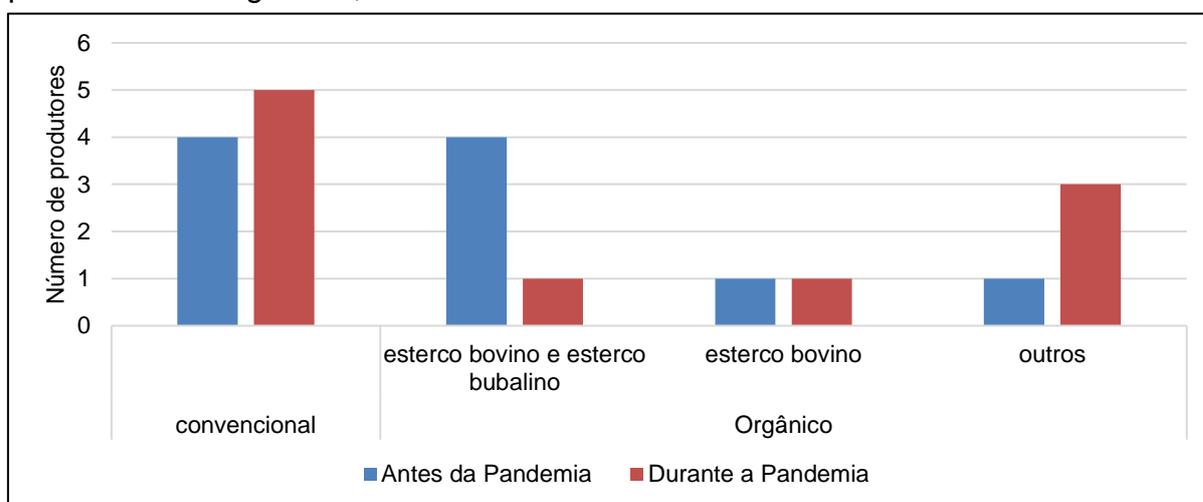
Todos os agricultores indicam que além da subsistência, suas propriedades têm a finalidade de produção voltada para a comercialização, contribuindo para

complementação da renda familiar. Desta forma, os produtos indicados no Gráfico 3A continuam sendo destinados, também, para a comercialização. Atualmente, entretanto, dois entrevistados responderam que a utilização atual de sua propriedade é exclusivamente para subsistência.

De acordo com o Censo Agropecuário 2017 (IBGE, 2017), os agricultores familiares são responsáveis por produzir cerca de 70% de feijão, 34% do arroz, 87% da mandioca, 60% da produção de leite, 59% do rebanho de suínos, 50% das aves e 30% dos bovinos, notando-se a importância da agricultura familiar para a segurança alimentar e garantia de alimentos, considerados base da dieta, na mesa de milhões de brasileiros, além da sua própria manutenção no campo.

No ano de 2018, quando perguntados sobre o manejo de produção adotado (orgânico/agroecológico ou convencional), levando-se em consideração os itens de adubação e manejo sanitário, quatro entrevistados responderam fazer uso do manejo convencional, com a utilização de defensivos agrícolas químicos para o controle de pragas e doenças; enquanto os demais produzem organicamente (6), com inserção de adubação orgânica no cultivo, principalmente usando-se o esterco bubalino e bovino (4 agricultores), apenas esterco bovino (1 agricultor) e outro tipo de adubo orgânico (1 agricultor), a fim de enriquecer o solo e promover aumento da produtividade da cultura; além do manejo sanitário ocorrer por meio da utilização de defensivos naturais (Gráfico 4).

**Gráfico 4** - Manejo de produção e adubos orgânicos utilizados pelos agricultores do assentamento agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes e durante a pandemia. Mazagão-AP, 2021.



Fonte: elaborado pela autora (2021).

Em 2021, aumentou o número de produtores que realizam o manejo convencional de produção. Todavia, também houve acréscimo daqueles que fazem uso de adubo orgânico proveniente do acúmulo de fezes, ração e penas de frango, chamado de “cama de frango”, como alternativa natural viável à produção agrícola, na opção ‘Outros’ (Gráfico 4).

A adubação orgânica é realizada por 149 estabelecimentos agropecuários familiares do município de Santana-AP (58,2%) (IBGE, 2017), estando inclusos nesta porcentagem, agricultores desta pesquisa (Gráfico 4). Contudo, nota-se um número elevado de estabelecimentos que não costumam realizar adubação, seja química ou orgânica: 196 e 4.948 estabelecimentos familiares do município de Santana e do estado do Amapá, respectivamente (IBGE, 2017). Essa situação é responsável pela baixíssima produção e produtividade de diversas culturas no Estado e ao comparar-se a outros estados.

A produção orgânica no estado do Amapá ainda não está certificada; mesmo assim a produção sem o uso de agrotóxicos, é praticada por 85,3% dos agricultores familiares (IBGE, 2017). O fato de pelo menos seis agricultores responderem realizar o manejo agroecológico com controle de pragas e doenças de forma natural é incentivador e preponderante para que alcancem a certificação orgânica de sua propriedade.

Sobre o manejo sanitário alternativo e natural utilizado, foi mencionado o uso do tucupi: derivado da mandioca, preparando-se uma mistura a ser pulverizada sobre a área afetada, por meio da diluição de cada 1 litro de tucupi em 4 litros de água, sem o custo de comprar produtos sintéticos.

Nos últimos anos se observa um aumento no consumo de alimentos naturais e livres de agrotóxicos, conforme constatado em diversos estudos, a exemplo de Krischke e Tomiello (2009) que identificaram em sua pesquisa as motivações dos consumidores em optar por alimentos orgânicos, como a qualidade do produto, vida saudável, qualidade de vida e a confiança na marca. Em outros estudos (ARCHANJO; BRITO; SAUERBECK, 2001; RUCINSKI; BRANDENBURG, 2002; CESCHIM; MARCHETTI, 2009) foi constatado que o consumidor de alimento orgânico valoriza o meio ambiente natural e que observa vantagens deste consumo em detrimento daqueles oriundos de um manejo convencional, mesmo com a diferença de preços.

Segundo Zylbersztajn e Neves (2000), os consumidores estão dispostos a pagar 30% a mais que os produtos comuns/convencionais, quando devidamente

convencidos de que o alimento a ser comprado é livre de pesticidas e de negatividades externas que poderiam trazer malefícios a saúde.

Cientes das inúmeras oportunidades provenientes da venda de produtos orgânicos, os agricultores do assentamento seguem convincentes que devem expandir esta forma de cultivo, objetivando-se a melhoria do preço unitário de seus produtos, quando comparado àqueles convencionais; no entanto, um dos entraves para a produção livre de agrotóxicos é a falta de capacitação e acesso escasso à assistência técnica e extensão rural, os quais deveriam ser totalmente implementadas aos agricultores por parte dos órgãos públicos competentes, a fim de que auxiliassem os produtores familiares nos mais variados aspectos da produção dentro de suas propriedades, incluindo-se as orientações para um manejo sanitário adequado.

No Amapá, a origem da assistência técnica é irrisória, segundo dados do Censo Agropecuario de 2017 (IBGE, 2017); a maioria dos estabelecimentos agropecuários familiares (6.001 ou 85,9%) não recebe orientação técnica, seja esta proveniente do governo, cooperativas ou empresas etc. Tal resultado é repetido no município de Santana, AP, área da atual pesquisa, uma vez que, dos 545 estabelecimentos familiares, 481 não recebem assistência técnica; inclui-se neste quantitativo a amostra de agricultores aqui entrevistados.

Nas dificuldades enfrentadas no vivenciado momento, devido à contaminação pela COVID-19, os entrevistados continuam sem ajuda técnica de quaisquer órgãos públicos e salientam a redução da produção agrícola em suas propriedades devido aos seguintes aspectos: a) falta de insumos necessários à produção, b) medo de sair de casa para comprar insumos e vender sua mercadoria, c) medo de produzir e não ter a quem vender e d) mão-de-obra reduzida.

Dados do IICA (2020) apontam que a “produção tem sido afetada também pela falta de protocolos de segurança e de proteção sanitária que permitam aos agricultores trabalharem com tranquilidade, interagindo com a comunidade”; além da falta de acesso ao crédito para produção.

De modo geral, reconhece-se a incipiente produção agrícola e animal do Amapá, necessitando a importação de alguns alimentos de outros estados, com reflexos em maiores proporções dentro dos assentamentos, o que pode estar relacionado à deficiência ou falta de assistência técnica, de transporte para escoar a produção, de energia elétrica, de abastecimento de água (poços) e de créditos agrícolas, conforme

aponta pesquisa de Silva, Filocreão e Lomba (2012), acerca dos assentamentos agroextrativistas do estado do Amapá.

Somado a estas questões, os agricultores do assentamento não são vinculados a cooperativas ou sindicatos que poderiam, no atual momento prover uma voz única de solicitação de amparo junto aos órgãos públicos ou, no caso da cooperativa, buscar alternativas de fortalecimento para continuar o processo produtivo e de escoamento da produção, a fim de evitar maiores danos da pandemia, como o êxodo rural, perda da identidade rural, dentre outros aspectos.

## 5.2 CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO

- Antes da Pandemia

Na Tabela 1, estão representados os dados relativos aos canais de comercialização utilizados pelos produtores rurais do assentamento agroextrativista do Anauerapucu, para a garantia do escoamento dos produtos e obtenção de renda a partir da venda destes.

**Tabela 1-** Canais de comercialização utilizados pelos agricultores do assentamento agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes da pandemia\*. Mazagão-AP, 2021.

Antes da Pandemia										
Canais de comercialização	Identificação do Produtor									
	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
Feira do Produtor e/ou Feira Livre	X		X	X		X	X	X		X
Mercado Institucional	X	X	X			X	X	X		X
Mercadinho			X			X	X	X	X	X
Supermercado		X				X			X	
Intermediários primários		X		X		X	X	X	X	X
Direto ao Consumidor	X	X	X		X	X	X	X		
Agroindústria	X	X							X	
<b>Total de canais por agricultor</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>4</b>

\*O entrevistado pode indicar mais de uma resposta.

Fonte: elaborada pela autora (2021).

Observa-se a diversificação de canais de comercialização utilizados, chegando-se a 7 formas, destacando-se, no ano de 2018 a venda dos produtos em feiras livres, venda direta local ao consumidor, repasse aos intermediários primários (atravessadores), bem como a venda para programas do governo, adotados pela

maioria dos agricultores (7); seguido dos mercadinhos, supermercados e agroindústrias como opções, respectivamente, para seis, três e um agricultores realizarem o escoamento de sua produção (Tabela 1).

Com relação à venda direta local ao consumidor, os produtores fazem-na na própria residência e/ou local de produção. Quando os agricultores partem para a área urbana de Santana ou para municípios vizinhos, à exemplo de Mazagão e na capital Macapá; culmina-se num novo canal de comercialização, uma vez que nesses locais, a venda ocorrerá em feiras livres ou feira do produtor.

Conforme Ribeiro *et al.* (2005), as feiras livres são canais de comercialização de produtos da agricultura familiar que raramente recebem apoio de políticas públicas específicas ou são objetos de programas de desenvolvimento rural. Apesar disso é um meio importante e comum de comercialização entre os agricultores familiares conforme constatado na presente pesquisa. Em um estudo realizado no assentamento do Anaerapucu acerca dos sistemas agroflorestais, Freitas *et al.* (2021) verificaram que a maioria de seus entrevistados (agricultores familiares) comercializa seus produtos na feira do município de Santana-AP, seguido das vendas no comércio varejista e nas residências.

Quando o produtor é o próprio feirante, nota-se existir um canal de comercialização curto ou direto, uma vez que, ele mesmo fará a venda, diretamente ao consumidor, nas feiras livres. Tradicionalmente, as feiras livres cumprem essa função de canal curto de comercialização em parte importante dos municípios brasileiros.

As feiras podem fazer com que agricultores e consumidores interajam, criem vínculos e sociabilidades, gerando relações de confiança que possibilitam a alguns agricultores familiares não depender necessariamente de instituições de acreditação e certificação como, por exemplo, os selos de orgânicos (SABOURIN, 2013); além de cumprir um papel sócio-econômico fundamental através do atendimento a setores específicos da população que possui menor poder aquisitivo, como no caso de muitos aposentados e pensionistas (ANJOS *et al.*, 2005).

Contrariamente, quando o produtor faz a negociação com intermediários primários, chamados de atravessadores e/ou feirantes, geralmente, pessoas físicas, observa-se a formação de um novo canal de comercialização, com mudança no nível de intermediação, isto é, momento em que a transferência de propriedade dos produtos ocorre entre o produtor e outros agentes de comercialização, antes de

chegar aos consumidores finais. Neste nível de intermediação, as partes interessadas combinam os termos da entrega dos produtos.

A presença de atravessadores nas feiras livres ou feira do produtor que, muitas vezes, não possui relação com o setor de produção primária, atrapalha o fomento à agricultura familiar (UENO *et al.*, 2016). Desta forma, as políticas públicas de incentivo ao comércio de produtos oriundos das famílias de agricultores se tornam cada vez mais incipientes e o produtor se encontra isolado, sem acesso aos mercados, necessitando-se fazer entrega da produção a intermediários, obviamente por preços inferiores, deixando de se apropriar de uma margem de lucro que poderia obter vendendo diretamente para o consumidor; fato confirmado pelo relato de sete produtores do assentamento, que optam por realizar a entrega para atravessadores, a fim de garantir a venda (Tabela 1).

Comumente, os atravessadores surgem como “salvadores” no momento em que o agricultor se vê com a produção em mãos, muitas vezes em processo de amadurecimento avançado, devido a alta perecibilidade dos produtos agrícolas, sem ter a quem destinar, por falta de transporte, embalagens e armazenamento adequados, por exemplo.

Considera-se, ainda, o ônus da existência de poucos intermediários primários, numa mesma intermediação (cada mudança de propriedade dos produtos); numa situação oposta, em que existe um maior número de intermediários e poucas intermediações, favorece produtores e consumidores. Afinal, muitos intermediários em um mesmo nível de intermediação, contribui para aumento da concorrência entre eles e, logicamente tende a elevar os preços para compra – situação favorável para os produtores e, diminui os preços para venda – favorável ao consumidor (ARAÚJO, 2018).

Os intermediários primários, portanto, têm sua maior importância em regiões menos desenvolvidas, com infraestruturas mais precárias e de produtores pequenos e não organizados em entidades representativas, com a função de iniciar os caminhos que serão percorridos pelos produtos (ARAÚJO, 2018). Daí a essencialidade destes agentes comerciais no assentamento do Anauerapucu, Santana, Amapá.

Formas de escoamento interessantes e, por vezes, mais seguras, dentro do contexto econômico, poderiam ser realizadas por meio de contratos com agroindústrias, todavia esta forma ainda se encontra em desuso por parte dos agricultores familiares. Em termos de constatação, vê-se na Tabela 1, que apenas um

produtor vende seu produto para o setor de agroindustrialização. Segundo Ploeg (2008), cerca de 85% da produção mundial, ou seja, a maioria dos alimentos produzidos no mundo não passam pela grande indústria processadora, sendo distribuídos através de circuitos curtos e descentralizados.

Entende-se que o tipo de produto agropecuário produzido é bastante variado (Gráfico 3), e que, mesmo assim, pode ter uma concentração de produtos semelhantes, em nível local e que não serão, necessariamente, as matérias-primas ideais para as agroindústrias da região, como as hortaliças. Isso pode explicar o fato de a minoria dos agricultores desta pesquisa conseguir ampliar seu canal de comercialização e estreitar relações comerciais com tais empresas.

Outro canal de comercialização importante, realizado por sete agricultores deste estudo, é a venda para o mercado institucional, por meio da participação em dois programas governamentais de fomento à agricultura familiar: o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA).

A importância destes programas para auxiliar os pequenos produtores e assentados rurais a escoarem sua produção e garantir a comercialização é indiscutível. Segundo Ueno *et al.* (2016), estas políticas públicas representaram um salto na qualidade de vida dos pequenos produtores, pois permitiram o incremento de sua renda e abriu oportunidades para investimentos, entretanto, os mesmos autores acrescentam que,

[...] para alguns agricultores esses programas se tornaram sua única fonte de renda, dependendo exclusivamente deles, o que não é muito salutar para sua segurança econômica. Uma vez que essas políticas sofram descontinuidade, urge a necessidade de procurar outros canais de escoamento para produção, daí a importância de diversificar suas vendas, de forma a diminuir os riscos Ueno *et al.* (2016, p. 10).

Para fazer parte destas políticas, o agricultor precisa fazer um cadastro no RURAP comprovando ser agricultor familiar ou pertencer a povos e comunidades tradicionais como quilombolas, indígenas, pescadores artesanais, entre outros.

É válido salientar, de acordo com a Tabela 1, que a maioria dos produtores não realiza o escoamento de sua produção por apenas um canal de comercialização; pelo contrário, utilizam-se de vários canais simultaneamente ou não, o que irá depender do melhor custo benefício, isto é, quando se constatar haver condições de venda propícias ao lucro e, não somente, para cobrir custos de produção. Neste aspecto, nota-se que oito produtores conseguem finalizar sua venda por meio de, pelo menos, quatro formas de comercialização, variando até seis canais (Tabela 1), vislumbrando

ser um dado positivo para a solidez dos produtores locais, com ampliação da renda, incentivo a manutenção do cultivo e aumento da produtividade, uma vez que existe demanda pela compra dos produtos.

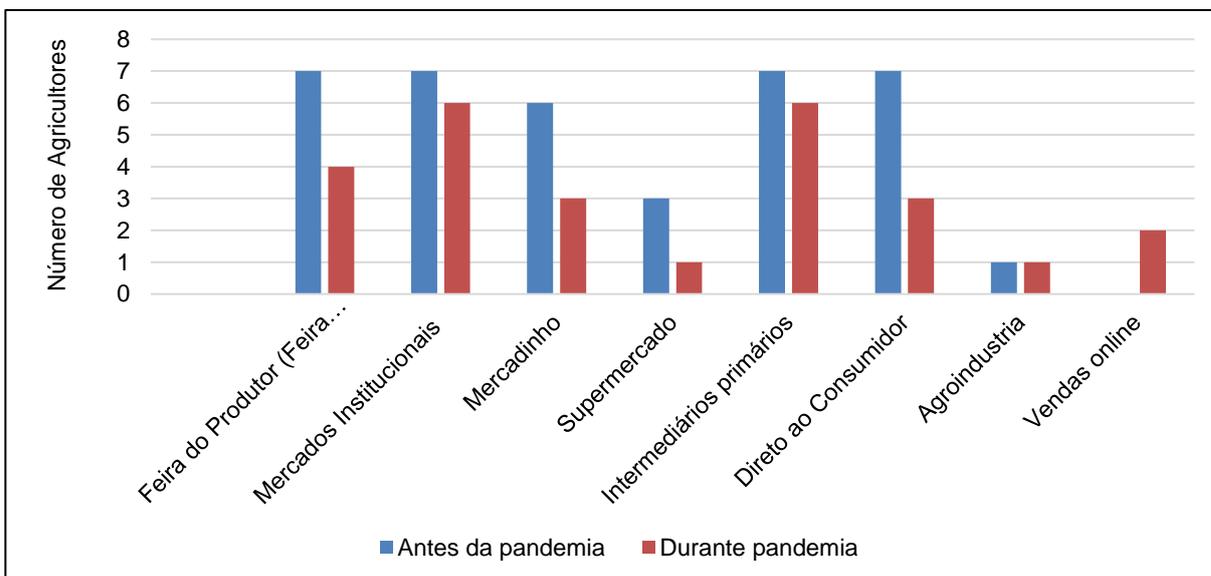
A precariedade das ações governamentais para o setor de transporte também foi citada na entrevista, como um dos principais problemas para fortalecer a comercialização dos produtos de origem agropecuária e extrativista. Conforme explicam Buainain, Romeiro e Guanziroli (2003), o desenvolvimento da agricultura familiar não pode ser tratado com políticas e instrumentos isolados; é necessário que o processo tenha uma visão global do problema; é necessária a criação de uma estratégia de desenvolvimento nacional.

Inconformados com os diversos problemas enfrentados diariamente, os produtores acreditam em soluções razoáveis, como o apoio e incentivo de órgãos como RURAP e Secretaria de Agricultura, uma vez que poderiam reduzir os prejuízos adquiridos devido à perda rotineira de seus produtos pela falta de um local adequado para comercialização. Os voluntários afirmam, ainda, que se o governo comprasse o excedente da produção por meio de programas sociais específicos, fato este que ocorre em algumas comunidades, não teriam prejuízo com a perda dos produtos que acabam se deteriorando ou vendidos a preços muito abaixo do mercado.

- Durante a pandemia

Todos os agricultores relataram redução das vendas desde o início da pandemia e 9 dos 10 entrevistados relataram que houve perda de produtos em algum momento, elegendo o *lockdown* – isolamento social no maior nível de restrição - que ocorreu em março de 2020, como a pior fase. Efeitos negativos na comercialização dos produtos impactaram, inclusive, na escolha dos canais de comercialização. No Gráfico 5 é possível verificar a redução na utilização de certos canais, a exemplo da feira livre, do mercadinho e da venda direta que anteriormente, em 2018, estavam entre os principais meios e foram paralisados ou reduzidos respectivamente em 42,9, 50 e 57,1% pelos agricultores.

**Gráfico 5** – Comparativo entre os canais de comercialização utilizados pelos agricultores do assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes e durante a pandemia. Mazagão-AP, 2021.



**Fonte:** elaborado pela autora (2021).

O distanciamento social mais severo instaurado pela esfera municipal e estadual em diversas unidades federativas do Brasil como medida preventiva e de contenção da contaminação pelo novo corona vírus afetou a economia em distintos setores. Segundo Schneider *et al.* (2020), problemas relacionados à distribuição, escoamento da produção, logística, contaminações em unidades de processamento e perda de colheitas foram registrados, uma vez que o acesso a feiras livres foi suspenso ou restrito no período de fechamento total e de restrições, em virtude de ser um local com ampla movimentação de pessoas; ou ainda porque muitos compradores sustaram suas compras e, com isso, muitos agricultores deixaram de colher sua safra pois não havia para quem vender.

Apesar da proibição de funcionamento das feiras locais e mercados de venda direta no início da pandemia para conter o avanço da contaminação pela COVID-19, recentemente foram encontradas evidências de que os mercados locais estão sendo menos afetados pela pandemia, principalmente pela adaptação ao novo momento, tornando inócuo o efeito das restrições as feiras e mercados locais (FAO, 2020).

Mesmo assim, os efeitos foram desastrosos para o produtor rural familiar, afinal esse grupo depende das cadeias curtas e dos mercados locais de abastecimento para comercialização de sua produção (FAVARETO; CAVALCANTE FILHO, 2020); a

exemplo dos agricultores deste estudo, os quais foram impossibilitados de trabalhar nas feiras livres durante o *lockdown* e foram forçados a buscar novas formas para garantir a sobrevivência da sua família, como o extrativismo vegetal e animal, comentado na subseção 5.1. Até a data da entrevista, apenas quatro agricultores tinham retornado com suas vendas na feira do produtor no município de Santana (Tabela 2).

A venda de produtos para o canal ‘Mercadinho’ foi reduzida em 50% dos agricultores que o utilizavam (Gráfico 5), principalmente, devido à baixa demanda e recusa de compra pelos proprietários dos estabelecimentos. De acordo com Schneider *et al.* (2020), a retração da demanda por alimentos é decorrente da perda do poder de compra dos consumidores, do desemprego crescente no País e da suspensão e fechamento de mercados tradicionalmente acessados, com efeitos sobre os agricultores familiares, fato que vem se concretizando ao longo de todo este período pandêmico, com reflexo na renda familiar.

Para a ‘Venda direta e local ao consumidor’ houve a maior redução registrada de utilização pelos agricultores (57,1%) (Gráfico 5). Embora seja um meio que gere um menor custo para o produtor realizar a venda, uma vez que se extingue o valor de frete, por exemplo, é um tipo de canal que exige parcial contato físico com o cliente, o que pode ter resultado num receio de contaminação para ambas as partes envolvidas: consumidor e produtor, reduzindo o escoamento da produção por este meio.

Os canais que se mantiveram praticamente constantes entre os períodos analisados foram a ‘Agroindústria’, o ‘Mercado institucional’ e a ‘Venda para intermediários primários’ (Gráfico 5).

Com relação à ‘Agroindústria’, nota-se que o agricultor (A9) que a utilizava como meio de escoamento em 2018, juntamente com outros quatro canais, não as utilizam mais, tendo encontrado na ‘venda direta e local ao consumidor’ a única forma de escoar sua mercadoria (Tabela 1 e Tabela 2). A utilização de venda para ‘Agroindústria’ foi adotada por um outro agricultor (A6) (Tabela 2).

**Tabela 2-** Canais de comercialização utilizados pelos agricultores do Assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, durante a pandemia\*. Mazagão-AP, 2021.

Durante a Pandemia										
Canais de comercialização	Identificação do Agricultor									
	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
Feira do Produtor e/ou Feira Livre			X	X			X	X		
Mercados Institucionais	X	X	X	X			X	X		
Mercadinho	X			X			X			
Supermercado						X				
Intermediários primários	X		X	X	X	X	X			
Direto ao Consumidor		X					X		X	
Agroindústria						X				
Vendas online	X	X								
Outros								X		X

**Fonte:** elaborada pela autora (2021).

\*O entrevistado pode indicar mais de uma resposta

Dos 7 agricultores que utilizavam os canais de ‘Mercado institucional’ e de venda para ‘Intermediários primários’ antes do período pandêmico, 6 continuam utilizando-os, notando-se que para um dos produtores (A5) a venda para atravessadores é a única forma encontrada para escoar sua produção (Gráfico 5 e Tabela 2).

Anteriormente à pandemia, os agricultores faziam entrega de produtos para o PNAE. Todavia, com a suspensão das aulas houve desestruturação das compras e repercussão negativa sobre a agricultura familiar (SCHNEIDER *et al.*, 2020), fato constatado também para os agricultores desta pesquisa.

Em abril de 2020, próximo à época de suspensão das aulas, foi aprovada a Lei nº 13.987/2020, regulamentada pela Resolução n.02/2020 do Ministério da Educação, autorizando que em caráter excepcional, decorrente da situação de emergência ou calamidade pública, e enquanto durasse a suspensão das aulas na rede pública de educação básica, os alimentos adquiridos com recurso financeiro do Fundo Nacional de Educação (FNDE) deveriam ser distribuídos às famílias dos estudantes, diretamente em suas casas ou mediante agendamento nas escolas, a fim de evitar aglomeração (BRASIL, 2020). Tal Lei manteve a obrigatoriedade de compra de, no mínimo, 30% de alimentos produzidos pela agricultura familiar, mesmo assim, notou-se comprometimento de acesso ao PNAE pelos agricultores do assentamento.

Seis agricultores conseguiram manter a ligação com o PAA, mesmo com os sucessivos cortes orçamentários dos últimos anos nas políticas de compras públicas, ampliados pela situação da COVID-19 (SCHNEIDER *et al.*, 2020).

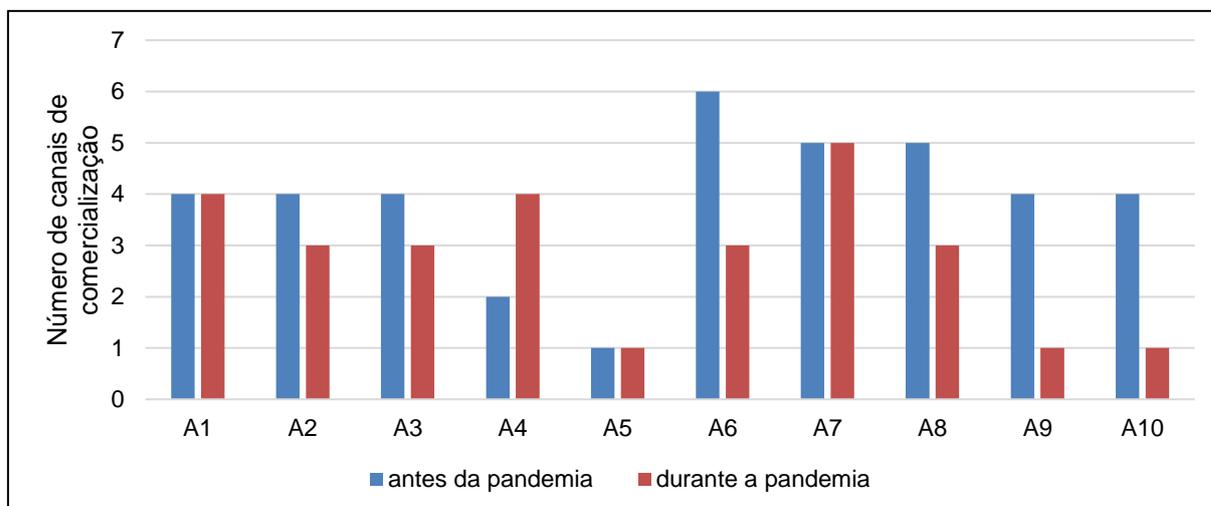
Logicamente, percebe-se a essencialidade das políticas públicas de apoio à agricultura familiar, por meio de programas como o PAA, aqui relatado como o único meio institucional utilizado pelos produtores até o período de realização da entrevista, uma vez que, juntamente ao PNAE podem garantir estabilidade ou, até mesmo, crescimento da demanda pela produção agrícola familiar, dinamizar a economia local e de circuitos curtos de produção/comercialização, com provisão de renda e diminuição de riscos sociais (D'ÁVILA; SILVA, 2011; SAMBUICHI *et al.*, 2019; IPEA, 2019; VALADARES *et al.*, 2020).

Por outro lado, a relevância do atravessador também se apresenta como uma alternativa positiva no contexto vivido nos últimos dias frente a pandemia, afinal, pode-se manter a geração de renda mínima tanto para o produtor, que em diversos momentos se sentiu isolado e desprovido de seu sustento, quanto para o atravessador. No decorrer da entrevista, os agricultores relataram que durante o *lockdown* de 2020, os atravessadores foram ao assentamento e adquiriram seus produtos para revenda. Sobre esse aspecto, Schneider *et al.* (2020) comentam que a reabertura das feiras e mercados locais não foi suficiente para o retorno dos consumidores, em maior número, o que levou diversos agricultores a adotar as plataformas digitais e redes sociais, como estratégia de comercialização.

A forma de comercialização respondida como 'Outras' para os agricultores A8 e A10, conforme a Tabela 2, está vinculada a 'venda *online*' ou para atravessador. O A10 foi o único que apontou apenas esta alternativa, uma vez que, ultimamente, todos os produtos cultivados ou extraídos são para consumo de sua família, realizando-se a venda, apenas quando possuem excedentes.

Ressalta-se que, mesmo em condições atuais desafiadoras, a maioria dos agricultores continua utilizando simultaneamente pelo menos três canais de comercialização, como pode ser visualizada de forma comparativa no Gráfico 6.

**Gráfico 6** – Comparativo entre os canais de comercialização utilizados pelos agricultores do assentamento Agroextrativista do Anauerapu, Santana, AP, antes e durante a pandemia. Mazagão-AP, 2021.



**Fonte:** elaborado pela autora (2021)

O produtor A4 aumentou o leque de opções para escoamento, o que se constitui num resultado importante na garantia de geração de renda; entretanto o número de agricultores que reduziu seus canais de comercialização foi maior (A2, A3, A6, A8, A9 e A10), reflexo da pandemia que acometeu não apenas o sistema de saúde, mas também a economia mundial.

Comenta-se, ainda, que os agricultores do assentamento necessitaram do auxílio emergencial – benefício federal para garantia de renda mínima aos brasileiros em situação de maior vulnerabilidade durante a pandemia do novo Coronavírus (MINISTÉRIO DA CIDADANIA, 2021), além de doações de cestas básicas. De acordo com pesquisa de Schmidhuber e Qiao (2020), foi constatado que os agricultores mais pobres estão entre os mais afetados economicamente pelos efeitos da COVID-19.

### 5.3 AGREGAÇÃO DE VALOR E SAZONALIDADE DA PRODUÇÃO

Sabe-se que o valor de produtos alimentícios orgânicos é superior ao de produção convencional, conforme informações de diversas pesquisas científicas e populares. Todavia, é evidente o agravamento relacionado à ausência de órgãos certificadores no território amapaense, uma vez que desencoraja e desvaloriza a atuação do agricultor, em busca de levar ao mercador consumidor produtos de

qualidade, sem agrotóxicos e sem fertilizantes químicos. Conforme visualizado no Gráfico 4 (subitem 5.1), a maior parte dos agricultores familiares do assentamento pratica os princípios da agricultura orgânica; mas sem certificação, o produtor não consegue valorizar seu produto em detrimento dos demais, convencionais; ou seja, não conseguem comprovar seu diferencial e submetem sua mercadoria a venda por preços iguais aos produtos de manejo convencional.

Agregar valor significa elevar o preço de um produto em decorrência de alguma alteração em sua forma ou sua apresentação, tanto do produto *in natura* como agroindustrializado, dentro de cada nível da produção, da agroindustrialização e da comercialização (ARAÚJO, 2018).

Desta forma, conseguir agregar valor aos produtos agropecuários se torna mais um gargalo a ser gerido pelos agricultores familiares e que, conforme Araújo (2018) é, ainda mais difícil, neste setor da produção propriamente dita, chamado 'dentro da porteira'. O mesmo autor retrata a necessidade de organização dos produtores, a fim de garantir maiores valores para seus produtos, independente de possíveis transformações nestes, mas por meio da obtenção de tecnologias e beneficiamentos diversos, como a utilização de embalagens individuais; classificação por tipo, classe, tamanho de frutos e grãos; certificação de origem, para valorização do produto regional.

Nesse sentido, com o propósito de angariar valor aos produtos produzidos no assentamento, seis agricultores relatam a realização de alguns beneficiamentos, como descascar, lavar e embalar a macaxeira para facilitar a vida do consumidor; ou processar o fruto para geração de polpa. Na Tabela 3 é possível observar o comparativo dos preços médios cobrados entre os produtos *in natura* e produtos beneficiados ou processados, independente dos períodos antes e durante a pandemia e a agregação de valor obtida.

**Tabela 3** – Preço médio dos produtos *in natura*, dos produtos beneficiados ou processados e porcentagem de agregação de valor aos produtos comercializados pelos agricultores do assentamento do Anauerapucu, Santana-AP. Mazagão, 2021.

PRODUTOS	PREÇO MÉDIO (R\$)		
	<i>in natura</i>	Beneficado/Processado	% Agregação de valor*
Macaxeira (kg)	R\$ 3,50	R\$ 4,50	33%
Graviola (kg)	R\$ 5,00	R\$ 15,00	200%
Maracujá (kg)	R\$ 4,00	R\$ 12,00	200%
Acerola (kg)	R\$ 4,00	R\$ 12,00	200%
Cupuaçu (und)	R\$ 2,50	R\$ 13,50	440%

\*Rendimento industrial do produto não considerado

Fonte: elaborada pela autora (2021).

Sem considerar o rendimento industrial, isto é, a quantidade do produto *in natura* utilizado efetivamente para obtenção do produto final, após retirada das cascas, sementes e outras partes dispensáveis; nota-se que o valor cobrado pelos produtos após beneficiamento aumenta consideravelmente, configurando porcentagens de valor agregado de até 440%, comparando-se com o preço do produto *in natura* (Tabela 3).

A agregação de valor aplicada no presente estudo é sucinta, chegando-se ao beneficiamento ou processamento mínimo de alguns produtos, o que deve principalmente a falta de recursos financeiros e de capacitação, além da infraestrutura precária; situação comum a outras comunidades, a exemplo dos agricultores familiares de Boa Vista do Acará – PA, os quais realizam o despulpamento de frutas de forma tradicional, muitas vezes não seguindo as boas práticas na manipulação de alimentos e, portanto, diminuindo o potencial alcance dos produtos em novas formas de comercialização e garantia de agregação de valor (RAMÍREZ; SOUSA; LÓPEZ, 2020).

Segundo Silva, Filocreão e Lomba (2012), a agregação de valor da produção dentro dos assentamentos não segue uma padronização moderna dos sistemas produtivos, sendo as práticas produtivas usuais artesanais, utilizadas em maior proporção como estratégias de subsistência e de fixação do homem à terra.

Com relação à higiene na manipulação dos alimentos, sabe-se que é imprescindível e sua realização é regida por normas sanitárias específicas, entretanto, a preocupação neste aspecto ficou mais atenuada desde o início da pandemia da COVID-19. Em termos práticos, dentro das feiras livres e mercados locais, bem como

ao manipular os produtos, foram intensificadas e inovadas algumas formas de contenção do vírus, conforme relatam os agricultores entrevistados, como o uso de máscara cobrindo nariz e boca e álcool em gel, medidas estas obrigatórias para clientes e feirantes, a fim de promover a segurança de ambos.

Sobre a forma como os produtos são embalados e transportados, sete agricultores afirmam ter havido modificação em decorrência da pandemia, porém não especificaram como a fazem.

Outro fator importante na determinação dos preços, é a sazonalidade da produção, característica citada por Araújo (2018) e pelos agricultores do assentamento; uma vez que a agricultura é dependente do tempo e clima da região de cultivo e, portanto, a sazonalidade proporciona a variação dos preços de acordo com a época do ano. Desta forma, agregar valor e consolidar uma produção agrícola diversificada, como ocorre no assentamento do Anauerapucu, relativo às sete espécies frutíferas produzidas conforme as safras anuais (Gráfico 3A); se constitui como uma estratégia de alcance de diferentes mercados, ressignificando a ideia de fixação do homem no campo, com perspectivas positivas.

O período chuvoso no estado do Amapá costuma ser abundante e contínuo, durante a maior parte do ano, reduzindo a produção de hortaliças para muitos agricultores que não dispõem de estruturas cobertas para o plantio, e acaba provocando a elevação de preços. Além disso, prejuízos são relacionados à rápida deterioração dos alimentos e aumento da ocorrência de pragas e doenças.

De maneira similar, observa-se que no período de safra para o extrativismo do açaí e de outras espécies frutíferas, os preços são baixos enquanto na entressafra, ocorre o aumento dos preços devido a enorme demanda e baixa oferta. Logo, lidar com flutuações deste aspecto é um desafio constante no mercado agrícola, e que diariamente são enfrentadas pelos pequenos produtores do assentamento do Anaerapucu, Santana – AP.

Além da sazonalidade, levantou-se o questionamento acerca de possíveis variações nos preços de venda em consequência da pandemia, comparando-se com o período anterior; e apenas dois produtores responderam ter verificado esta variação, porém não exemplificaram.

A título de informação, estão apresentados na Tabela 4 os produtos comercializados e seus respectivos preços médios cobrados pelos agricultores desta pesquisa, independente do período de estudo. De acordo com os próprios produtores,

a fim de conquistar a fidelidade do consumidor, procuram oferecer produtos de qualidade, lavados e as frutas “bem maduras”.

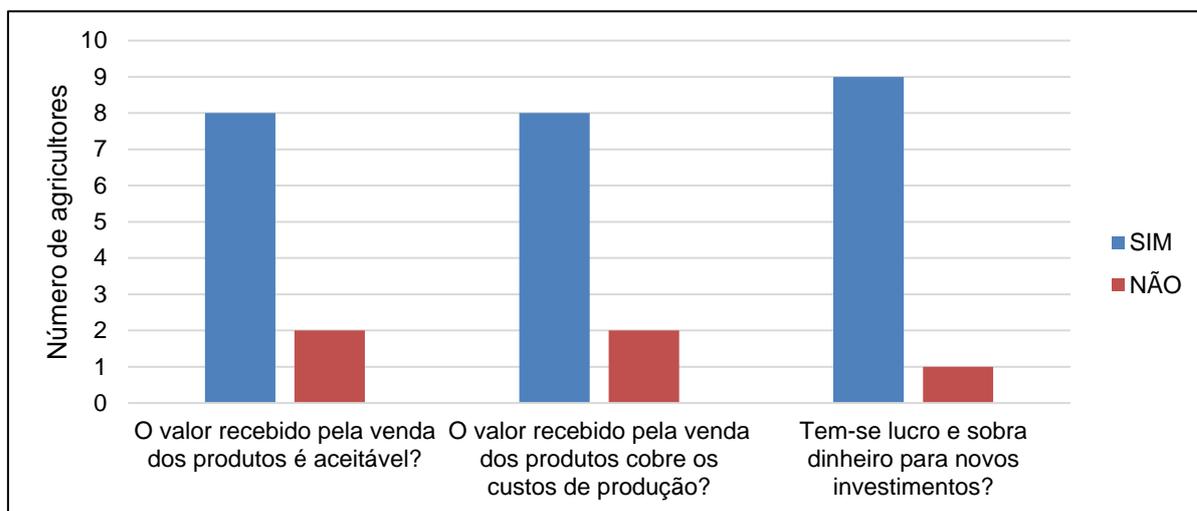
**Tabela 4.** Preço médio cobrado pelos produtos comercializados pelos agricultores do assentamento do Anauerapucu, Santana-AP. Mazagão, 2021

PRODUTO	UNIDADE	PREÇO	PRODUTO	UNIDADE	PREÇO R\$
Açaí	1 L	R\$ 10,00	Frango	1	R\$ 35,00
Acerola	1 Kg	R\$ 5,00	Graviola	1	R\$ 5,00
Alface	1 M	R\$ 1,00	Limão	8	R\$ 2,00
Aves	1	R\$ 35,00	Macaxeira	1Kg	R\$ 3,00
Bacaba	1L	R\$ 5,00	Mandioca	1kg	R\$ 0,40
Banana	1Kg	R\$ 4,00	Maracuja	1kg	R\$ 4,00
Batata	1Kg	R\$ 5,00	Milho	50espigas	R\$ 25,00
Camarão	1kg	R\$10,00	Peixe	1kg	R\$ 10,00
Chicória	1M	R\$ 1,00	Pepino	1kg	R\$ 2,00
Cheiro verde	1M	R\$ 1,00	Salsinha	1março	R\$ 2,00
Couve	1M	R\$ 1,00	Suíno	1kg	R\$ 15,00
Cupuacu	1Kg	R\$ 3,00	Taperebá	1kg	R\$ 10,00
Farinha de mandioca	1L	R\$ 3,00	Tucupi	1L	R\$ 5,00

**Fonte:** elaborada pela autora (2021).

Em geral, quanto a satisfatoriedade do valor recebido pela venda dos produtos, ao valor recebido ser suficiente para cobrir os custos de produção e sobre a obtenção de lucro e dinheiro para novos investimentos, considerando os dois períodos estudados; denota-se que nem sempre ocorre de maneira satisfatória, mas oito entrevistados responderam receber um valor aceitável, enquanto os demais afirmaram que muitas vezes, o valor recebido com a venda do produto “é muito baixo e não consegue cobrir o investimento com os custos da produção” (Gráfico 7).

**Gráfico 7** – Aceitabilidade do valor recebido, cobertura dos custos de produção e obtenção de lucro imediato e para novos investimentos a partir da comercialização dos produtos dos agricultores assentamento do Anauerapucu, Santana-AP. Mazagão, 2021.



**Fonte:** elaborado pela autora (2021).

Dos efeitos imediatos da pandemia, ainda em 2020, diversos estudos apontaram para o aumento no preço dos insumos, redução do valor pago aos produtos comercializados pelos agricultores e a conseqüente diminuição da renda destes, (SALAZAR *et al.*; SCHNEIDER *et al.*; BID; 2020). Em pesquisa realizada por Del Grossi (2020) foi verificado que metade dos agricultores familiares brasileiros diminuiriam sua receita mensal, onde o Amapá esteve entre os estados com queda da renda bruta mais expressiva para o mês de julho, na ordem de 40%. Estende-se, portanto, os efeitos em nível local, sentidos também no assentamento do Anauerapucu.

#### 5.4 LOGÍSTICA DE TRANSPORTE E DIFICULDADES ENFRENTADAS NO ESCOAMENTO DA PRODUÇÃO

No período anterior a pandemia, o transporte dos produtos até a feira do produtor, localizadas nas áreas centrais de Macapá e Santana-AP, ocorria por meio de um caminhão (Fotografia 1) disponibilizado pela prefeitura de Santana-AP. O trajeto era realizado duas vezes por semana, às segundas-feiras, no horário das 13 horas e aos sábados, às 04 horas da manhã. A distância entre o local da produção e o local de comercialização varia de 18 a 20 km, sendo o acesso dos moradores do

assentamento até a rodovia principal (AP 010) que liga os municípios de Santana, Mazagão e Macapá, feito por estrada de terra.

**Fotografia 1** - Caminhão utilizado para transportar feirantes e produtos antes da pandemia. Mazagão, 2021.



**Fonte:** arquivo da autora (2021).

Até o início deste ano de 2021, a única feira frequentada pelos participantes desta pesquisa durante a pandemia, é a de Santana-AP, não havendo qualquer alteração na logística de transporte, com relação a frequência e horário, em que o caminhão disponibilizado pela prefeitura leva a produção até os pontos de venda; todavia houve alteração do modelo de veículo utilizado, conforme Fotografia 2.

**Fotografia 2** - Caminhão utilizado para transportar feirante e produtos na pandemia. Mazagão, 2021.



**Fonte:** arquivo da autora (2021).

Em 2018, apenas três entrevistados não utilizavam o caminhão para escoar sua produção: um possuía veículo próprio e o utiliza para vender sua polpa de fruta e outros produtos para agroindústria em Macapá - AP, indicando facilitar a comercialização; o segundo fazia a venda e entrega de seu produto, o queijo, no próprio local de produção, alegando a facilidade dos compradores irem buscar, do que realizar a entrega, já que não possuía transporte para tal ação; e um terceiro agricultor realizava a entrega da farinha, utilizando-se de uma bicicleta por não ter outro meio de transporte.

De acordo com Silva, Filocreão e Lomba (2012), a maior parte dos assentamentos amapaenses convivem com diversos problemas de infraestrutura, com a deficiência ou até mesmo a falta de amparo à saúde e carência de estradas, em decorrência das ações do governo que não estão sendo bem executadas. Em pesquisa realizada no assentamento do Piquiazal, município de Mazagão-AP, próximo ao Anauerapucu, os produtores passam por problemas semelhantes no que diz respeito as estradas em condições mínimas de infraestrutura para o escoamento, principalmente no período chuvoso (OLIVEIRA JUNIOR *et al.*, 2014).

Quando perguntados a respeito da influência do meio de transporte sobre a variação do preço dos produtos – ‘fretamento’, os produtores indicaram não haver influência, devido os mesmos utilizarem o transporte público para escoar a produção. Mesmo assim, citaram a falta de veículos próprios, como um dos grandes gargalos para a prosperidade de seu negócio, afinal, a maioria depende do transporte cedido pela prefeitura, muitas vezes ineficientes para a locomoção dos agricultores e para as condições de armazenamento dos produtos, além dos dias que não se encontra em funcionamento.

O único agricultor que possui veículo próprio não comentou acerca de uma possível variação do preço de seus produtos, devido ao custo com transporte.

Desta forma, não sendo possível, no momento, adquirir transportes próprios, vislumbra-se nos órgãos públicos a esperança de auxílio aos produtores, por meio do fornecimento de transporte de qualidade e melhorias nas estradas, dentre outros aspectos. Apesar das condições das estradas, os entrevistados indicam não haver perda dos produtos e que chegam com qualidade até o consumidor.

No geral, nota-se por meio das entrevistas que o assentamento agroextrativista do Anauerapucu, representado pelos dez produtores agropecuários, tem interesse em ampliar sua produção para melhorar a qualidade de vida de suas famílias, bem como

sonham em obter financiamento para compra de veículos próprios para aumentar suas vendas, facilitar o escoamento, diminuir a dependência do governo, e melhorar a renda da família.

## 6 CONCLUSÃO

Os entrevistados possuem mais de 10 anos de experiência com as atividades ligadas a agricultura e seus estabelecimentos agropecuários possuem a finalidade de produção voltada para a subsistência e comercialização de produtos variados.

As principais atividades desenvolvidas são o cultivo de lavouras temporárias, coleta/extração de frutas para processamento, pesca e criação de pequenos animais; notando-se que a pluriatividade é característica intrínseca aos produtores, uma vez que, listou-se uma variedade de produtos para consumo próprio e para comercialização, com mais de 11 espécies vegetais (folhas, frutos ou subprodutos) e 4 espécies animais, nos dois períodos analisados.

A diversidade de produtos agropecuários cultivados e/ou extraídos é resultante da busca por obter o máximo de autonomia alimentícia e segurança alimentar, bem como aumentar a renda mensal e até mesmo garantir o sustento nos períodos de entressafras. Já, a agregação de valor é realizada de forma simples por meio do beneficiamento da macaxeira (descacamento, lavagem e embalagem) e processamento de frutas para geração de polpas; todavia, existe um aumento no preço médio do produto após modificação, comparando-se ao preço do produto in natura.

A maioria dos agricultores familiares do assentamento do Anauerapucu escoam seus produtos por no mínimo quatro canais de comercialização simultaneamente: a feira do produtor, venda direta ao consumidor, mercado institucional e intermediários primários, sendo que a principal feira frequentada é a que está localizada em Santana-AP, em que o transporte dos agricultores e da mercadoria é realizado por caminhões disponibilizados pela prefeitura do município, conforme cronograma.

Os mercados institucionais são essenciais para o escoamento dos produtos dos agricultores familiares. Antes da pandemia, alguns produtores entregavam os alimentos para o PNAE e PAA; mas em decorrência do ensino remoto nas escolas no período pandêmico, desde 2020, parte dos produtores continuou a participar apenas do PAA.

Mesmo que criticado em diversos aspectos, por inculir preços abaixo de mercado aos produtores, os intermediários primários, chamados atravessadores, contribuem de forma efetiva para a chegada dos produtos da fazenda até o consumidor, fato confirmado em ambos os períodos estudados, ademais, no momento crítico de restrições severas ao distanciamento social, os atravessadores conseguiram garantir a comercialização e evitar perdas da produção. Posteriormente, ocorreu a abertura gradual das feiras,

permitindo novamente o uso do transporte para os produtos e agricultores até as feiras com o caminhão disponibilizado pela prefeitura de Santana-AP.

Com o avanço da pandemia da COVID-19, muitas formas de comercialização entraram em crise ou se tornaram impossíveis de serem utilizadas; com isso muitos agricultores tiveram de buscar novas formas de vender seus produtos e passaram a utilizar a rede social *WhatsApp* como canal de comercialização, à exemplo de dois agricultores deste estudo.

Em meio às tentativas de sobrevivência à pandemia (utilização de novas e antigas estratégias de comercialização), de modo geral foi observado diversos efeitos negativos como a redução da produção, dos itens comercializados, dos canais de comercialização e da renda dos agricultores do assentamento, o que contribui cada vez mais para a desigualdade social e enfraquecimento da agricultura familiar.

Apesar de todas as intercorrências na vida dos produtores familiares do assentamento do Anauerapucu, sejam elas relacionadas à falta de informação ou orientação técnica e crédito rural, estradas em péssimas condições, restrição de transporte, e mais recentemente, a ocorrência de uma doença avassaladora que acometeu todos os participantes da pesquisa (SARS-CoV-2), além do continuado abandono ou o fazer parcial das esferas federal, estadual e municipal para com o seu povo, vê-se a força de vontade destes pais e mães de famílias (agricultores e agricultoras), a fim de crescer, buscar novas formas de comercialização e adaptação ao 'novo normal'. É preciso ter resiliência e esperança de dias melhores.

## REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. Paradigmas do capitalismo agrário em questão. São Paulo: Hucitec, 1992.

ALVARES, C. A.; STAPE, J.L.; SENTELHAS, P. C.; GONÇALVES, J.L.M.; SPAROVEK, G. Köppen's climate classification map for Brazil. **Meteorologische Zeitschrift**, v.22, n. 6, p. 711-728, 2014.

AMAPÁ. **Lei nº 0122, de 23 de agosto de 1991**. Instituto de Desenvolvimento Rural do Amapá – RURAP. Disponível em: <https://rurap.portal.ap.gov.br/conteudo/institucional/quem-somos>. Acesso em: out. 2020.

AMAPÁ. **Decreto nº 3.481, de 28 de agosto de 2007**. Aprova o Regulamento Geral do Fundo de Desenvolvimento Rural do Estado do Amapá - FRAP. Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=118995>. Acesso em: out. 2020

ANJOS, F.S.; GODOY, W.I.; CALDAS, N.V. **As feiras livres de Pelotas sob o império da globalização: perspectivas e tendências**. Pelotas: Editora e Gráfica Universitária, 2005. 195 p.

ARCHANJO, L. R.; BRITO, K. F. W.; SAUERBECK, S. Alimentos orgânicos em Curitiba: consume e significado. **Revista Caderno de Debates, Núcleo de Estudos e Pesquisas em Alimentação da UNICAMP**, v. 8, 2001.

ARAÚJO, M. J. **Fundamentos de Agronegócios**. 5. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2018, 192 p.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO – BID. **Retos para la agricultura familiar en el contexto del Covid-19: evidencia de productores en ALC**. Washington: BID, 2020.

BARBOSA, B. E.; BATISTA, R. J. Y; PIMENTA, S. H. Agricultura familiar: características, importância, pluriatividade, multifuncionalidade e perspectivas dentro e fora da Amazônia. **Revista Observatório de la Economía Latino americana**, n. 193, 2014. Disponível em: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/14/agriculturafamiliar.html> . Acesso em: 30 jul. 2021

BARBOSA, P. J. F.; CASAROTTO, E. L.; MACHADO, R. R.; ALMEIDA, V. L.; VITORINO FILHO; V. A. A importância da diversificação agrícola como complemento na renda familiar na região de Manhuaçu – MG. **Revista CCEI – URCAMP**, v. 20, n. 35, p. 1-11, 2016.

BELIK, W. Circuitos de comercialização e familiar no Brasil: notas para discussão. **In: DELGADO, G.C.; BERGAMASCO, S.M.P.P. (org.). Agricultura familiar brasileira: desafios e perspectivas de futuro**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2017.

BRASIL. **Lei nº. 11.326, de 24 de julho de 2006.** Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. Brasília (DF), 24 jul. 2006. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2004-2006/2006/Lei/L11326.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Lei/L11326.htm). Acesso em: Maio de 2019.

BRASIL. **Lei nº 13.987, de 07 de abril de 2020.** Altera a Lei nº 11.947, de 16 de junho de 2009, para autorizar, em caráter excepcional, durante o período de suspensão das aulas em razão de situação de emergência ou calamidade pública, a distribuição de gêneros alimentícios adquiridos com recursos do Programa Nacional de Alimentação Escolar (Pnae) aos pais ou responsáveis dos estudantes das escolas públicas de educação básica. Brasília (DF), 07 abr. 2020. Disponível em: <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/lei-n-13.987-de-7-de-abril-de-2020-251562793>. Acesso em: jul. 2021.

BRITO, T.P.; PEREIRA, S.B.; PEREIRA, V.G. Produção da agricultura familiar e participação em mercados locais e institucionais em Cristina (MG). Guaju, Matinhos, v.4, n.1, p. 184-211, 2018.

BUAINAIN, A.M.; ROMEIRO, A.R.; GUANZIROLI, C. Agricultura familiar e o novo mundo rural. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 5, n.10, p. 312-347, 2003.

BUAINAIN, A.M.; SOUZA FILHO, H.M. **Agricultura familiar, agroecologia e desenvolvimento sustentável: questões para debate.** Brasília: IICA, 2006.

CESCHIM, G.; MARCHETTI, R.Z. O comportamento inovador entre consumidores de produtos orgânicos: uma abordagem qualitativa. *In*: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓSGRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 33. 2009. São Paulo. Anais [...] São Paulo: ANPAD, 2009.

COUGHLAN, A.T; ANDERSON, E; STERN, L.W; EL-ANSARY, A. Canais de Marketing e Distribuição. Porto Alegre: Bookman, 462 p., 2002.

D'ÁVILA, C.; SILVA, S.P. Segurança alimentar e desenvolvimento local: uma análise dos resultados do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) em Minas Gerais. **Revista de Políticas Públicas**, v. 15, n. 2, 2011.

CASTRO, L.A.M.; DA SILVA, S.S.; VIANA, R.D.S.; MARINHO, B.D.L. A certificação de produtos orgânicos e sua credibilidade entre os consumidores. **Organizações e Sustentabilidade**, v.8, n.1, p.92-107, 2018.

DEL GROSSI, M. **Efeitos crise Covid:** análise nacional e agricultura familiar. Centro de Gestão da Agricultura Familiar e Inovação. CEGAFI/UnB. Informativo julho 2020.

FAVARETO, A.; CAVALCANTE FILHO, P.G. **Sete efeitos da pandemia sobre a agricultura e o Brasil rural e interiorano.** Especial Pandemia. Disponível em: <http://novos estudos.uol.com.br/category/especial-pandemia/>. Acesso em: 01 jul. 2020.

FELIPPI, A.C.T.; DEPONTI, C.M.; DORNELLES, M. TICs na agricultura familiar: os usos e as apropriações em regiões do sul do Brasil. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, Taubaté, v. 13, n. 1, p. 3-31, 2017.

FLORES, M. Assistência técnica e agricultura familiar. *In*: LIMA, Dalmo Marcelo de Albuquerque; WILKINSON, John. (org.). **Inovação nas tradições da agricultura familiar**. Brasília: CNPq./Paralelo. p.347-360.2002.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS– FAO. Cities and local governments at the forefront in building inclusive and resilient food systems: key results from the FAO survey “Urban food systems and Covid-19”. Roma: FAO, 2020.

FRANÇA, C.G.; DEL GROSSI, M.E.; MARQUES, V. P. M.A. **O censo agropecuário 2006 e a agricultura familiar no Brasil**. Brasília: MDA, 95 p., 2009.

FREITAS, JOAO DA LUZ; CRUZ JUNIOR, FRANCISCO DE OLIVEIRA; SANTOS, ADRIANO CASTELO DOS. Sistemas agrofloretais de agricultores familiares em área de terra firme, Santana, Amapá, Brasil. *Agroecologia: métodos e técnicas para uma agricultura sustentável*. v. 1 Guarujá, SP: Científica Digital, 2021.

GAZOLLA, M.; NIEDERLE, P.A.; WAQUIL, P.D. Agregação de Valor nas Agroindústrias Rurais: uma análise com base nos dados do Censo Agropecuário. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 122, p. 241-262, jan. 2012. Disponível em: <http://file:///C:/Users/user/Downloads/396-2272-1-PB.pdf>. Acesso em: 02 mar. 2020.

HARRINGTON, H. J. **Aperfeiçoando processos empresariais**. São Paulo: Makron Books, 1993.

HOFFMANN, R.; ENGLER, J.J.C.; SERRANO, O.; THAME, A.C.M.; NEVES, E.M. **Administração da empresa agrícola**. São Paulo: Pioneira, 1987.

IMLAU, J.M.; GASPARETTO, V. Agregação de valor: estudo em uma agroindústria familiar de hortifrutigranjeiros. **Perspectiva**, Erechim. v. 38, n.142, p. 91-102, 2014. Disponível em: [https://www.uricer.edu.br/site/pdfs/perspectiva/142\\_421.pdf](https://www.uricer.edu.br/site/pdfs/perspectiva/142_421.pdf). Acesso em: out. 2021

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo Agropecuário 2017**: resultados definitivos. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017>. Acesso em: fev 2021.

INSTITUTO ESTADUAL DE FLORESTAS DO AMAPÁ - IEF. **Plano de manejo florestal sustentável comunitário**. Macapá, 2008.

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO RURAL DO AMAPÁ - RURAP. **Plano de desenvolvimento de assentamento**: Anauerapucu. Santana-AP, 2002.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA. O desempenho recente das políticas de compras públicas da produção da agricultura familiar. **Políticas Sociais: acompanhamento e análise**. Brasília, n. 26, 2019.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERAÇÃO PARA A AGRICULTURA - IICA. La agricultura familiar y el abastecimiento agroalimentario ante la pandemia Covid-19 en América Latina y el Caribe. **Programa de Desarrollo Territorial y Agricultura Familiar**. Costa Rica, 2020.

INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA – INCRA. **Projetos de reforma agrária conforme fases de implementação**. Brasília -DF, 2021, 333 p. Disponível em: <https://www.gov.br/incra/pt-br/assuntos/reforma-agraria/assentamentosgeral.pdf> Acesso em: jun. 2021.

KRISCHKE, P.J.; TOMIELLO, N. O comportamento de compra dos consumidores de alimentos orgânicos: um estudo exploratório. **Cadernos de Pesquisa Interdisciplinar em Ciências Humanas**, v. 10, n. 96, p. 27-43, 2009. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/cadernosdepesquisa/article/view/19849851.2009v10n96p27/10349>. Acesso em: 12 nov. 2020.

MALUF, R.S. Mercados agroalimentares e agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaio FEE**, v. 25, n. 1, p. 299-322, 2004.

MARQUES, R.G.A questão da organização da agricultura camponesa no assentamento do Piquiazal. 2017. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Geografia) – Universidade Federal do Amapá, Macapá, 2017.

MARTINS, F.M.A gestão eficiente e sustentável da propriedade rural familiar, em Laguna (SC). Especialização. Universidade do Sul de Santa Catarina - UNISUL – 2012. Disponível em: <http://www.uniedu.sed.sc.gov.br/wp-content/uploads/2014/01/Fabiola-Mendes-Martins.pdf>. Acesso: ago. 2021.

MATTEI, L. Impactos do Pronaf: análise de indicadores. Brasília: MDA; Nead, 2005.

MENDES, J.T.G. Comercialização agrícola. Pato Branco: UFPR, 2007. Disponível em: [xa.yimg.com/kq/groups/35137484/1418271471/name/apcom%20UFPR.PDF](http://xa.yimg.com/kq/groups/35137484/1418271471/name/apcom%20UFPR.PDF). Acesso em: maio 2021.

MINISTÉRIO DA CIDADANIA. **O que é o auxílio emergencial?** 2021. Disponível em: <https://www.gov.br/cidadania/pt-br/servicos/auxilio-emergencial>. Acesso em: jul. 2021

MIOR, L.C. **Agricultores familiares, agroindústrias e redes de desenvolvimento rural**. Chapecó: Argos, 2005.

MIOR, L.C. Agricultura familiar, agroindústria e desenvolvimento territorial. COLÓQUIO INTERNACIONAL DE DESENVOLVIMENTO RURAL SUSTENTÁVEL. Florianópolis, 2007. Disponível em:

[http://www.cidts.ufsc.br/articles/Artrigo\\_Coloquio\\_%20-\\_Mior.pdf](http://www.cidts.ufsc.br/articles/Artrigo_Coloquio_%20-_Mior.pdf). Acesso em: ago. 2021.

OLIVEIRA JUNIOR, A.S; SARMENTO, J.F.; SILVA, J.C.; MARQUES, R.G. Da realidade às perspectivas: um caso do assentamento do Piquiazal no município de Mazagão-AP. *In: CONGRESSO BRASILEIRO DE GEÓGRAFOS*, 7. 2014.

PELEGRINI, G.; GAZOLLA, M. **A agroindústria familiar no Rio Grande do Sul: limites e potencialidades a sua reprodução social**. URI-Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões. 2008.

PLOEG, J.D. **Camponeses e Impérios Alimentares: Lutas por autonomia e Sustentabilidade na era da globalização**. Editora UFRGS. Porto Alegre. 2008.

PLOEG, J.D. Diez cualidades de la agricultura familiar. **Revista de Agroecologia**, Peru, v.29, n.4. 2014. Disponível em: <https://www.leisaal.org/web/index.php/volumen-29-numero-4/998-diez-cualidadesde-la-agricultura-familiar>. Acesso em: abr. 2020

PREISS, P. Challenges facing the Covid-19 pandemic in Brazil: lessons from short food supply systems. **Agric Hum Values, Agriculture, Food & Covid-19**, May 2020.

RAMÍREZ, I.M.B.; SOUSA, R.P.; LÓPEZ, J.D.G. Canais de comercialização da agricultura familiar: o caso da comunidade de Boa Vista de Acará na Amazônia paraense-Brasil. **Revista Tecnologia e Sociedade**. v.16, n.45, p. 123-150, 2020.

RIBEIRO, E. M., CASTRO, B. S.; SILVESTRE, L. H., CALIXTO, J. S.; ARAÚJO, D. P.; GALIZONI, F.M.; AYRES, E. B. Programa de apoio às feiras e à Agricultura Familiar no Jequitinhonha mineiro. **Agriculturas**, v. 2, n. 2, 2005.

RUCINSKI, J.; BRANDENBURG, A. Consumidores de orgânicos em Curitiba. *In: I ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AMBIENTE E SOCIEDADE*, 1, 2002. **Anais[...]** Indaiatuba-SP: ANPPAS, 2002.

SABOURIN, E. Comercialização dos produtos agrícolas e reciprocidade no Brasil. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v. 21, n. 1, p. 5-33, 2013.

SALAZAR, L.; SCHLING, M.; PALACIOS, A.C.; PAZOS, N. **Retos para la agricultura familiar en el contexto del Covid-19: Evidencia de Productores en ALC**. Banco Interamericano de Desarrollo. 2020.

SAMBUICHI, R.H.R.; KAMINSK, R.; PERIN, G.; MOURA, I.F.; JANUÁRIO, E.S.; MEDONÇA, D.B.; ALMEIDA, A.F.C. Programa de Aquisição de Alimentos e Segurança alimentar: modelo lógico, resultados e desafios de uma política pública voltada ao fortalecimento da agricultura familiar. Brasília: Ipea, 2019. (Texto para Discussão, n. 2482).

SCHMIDHUBER, J.; QIAO, B. **Comparing Crises: Great Lockdown versus Great Recession**. Rome: FAO, 2020.

SCHNEIDER, S.; MATTEI, L.; CAZELLA, A.A. Histórico, caracterização e dinâmica recente do Pronaf – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar. *In*: SCHNEIDER, S.; SILVA, M. K.; MARQUES, P. E. M. (org.). **Políticas públicas e participação social no Brasil rural**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SCHNEIDER, S.; CASSOL, A. A agricultura familiar no Brasil. Porto Alegre, Relatório de pesquisa. FIDA/RIMISP, 2013.

SCHNEIDER, S.; CASSOL, A.; LEONARDI, A.; MARINHO, M. de M. Os efeitos da pandemia da Covid-19 sobre o agronegócio e a alimentação. **Estudos Avançados**, v. 34, n.100, 2020.

SILVA, I.C.; FILOCREÃO, A.S.M.; LOMBA, R.M. Assentamentos rurais no estado do Amapá: uma visão da realidade. *In*: ANAIS DO ENCONTRO NACIONAL DE GEOGRAFIA AGRÁRIA, 21. Universidade Federal de Uberlândia. Uberlândia-MG, 2012. Disponível em: [http://www.lagea.ig.ufu.br/xx1enga/anais\\_enga\\_2012/eixos/989\\_2.pdf](http://www.lagea.ig.ufu.br/xx1enga/anais_enga_2012/eixos/989_2.pdf). Acesso em dez. 2020

SILVA, I.C.; FILOCREÃO, A.S.M. Sustentabilidade dos sistemas de uso da terra praticados no assentamento agroextrativista do Anauerapucu-AP. **Revista Brasileira de Desenvolvimento Regional**, Blumenau, v.4, n.2, p. 121-147, 2016.

UENO, V.A.; NEVES, M.C.; QUEIROGA, J.L.; RAMOS-FILHO, L.O; OLIVEIRA, L.P. Estratégias de comercialização da agricultura familiar: estudos de caso em assentamentos rurais do estado de São Paulo. *In*: SIMPÓSIO SOBRE REFORMA AGRÁRIA E QUESTÕES RURAIS, 7. 2016. Araraquara: Uniara, 2016.

VALADARES, A.A.; ALVES, F.; GALIZA, M.; SILVA, S.P. **Agricultura Familiar e Abastecimento Alimentar no Contexto do Covid-19**: Uma Abordagem das Ações Públicas Emergenciais. IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Nota Técnica. n.69. Brasília: Ipea, 2020.

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M.F. Economia e gestão dos negócios agroalimentares. **Pioneira**, 2000. Disponível em: <http://pensa.org.br/wp-content/uploads/2013/10/Economiae-Gest%C3%A3o-dos-Neg%C3%B3cios-Agroalimentares1-1.pdf> . Acesso em: 20 nov. 2019.

## APÊNDICES

APÊNDICE A – Roteiro de entrevista utilizado na pesquisa no ano de 2018, anterior a pandemia do COVID-19



### UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAPÁ CAMPUS MAZAGÃO

#### LICENCIATURA EM EDUCAÇÃO DO CAMPO: CIÊNCIAS AGRÁRIAS E BIOLOGIA

#### ROTEIRO DE PERGUNTAS PARA ENTREVISTA – antes da pandemia (2018)

##### Aspectos sociais

1. Qual sua idade? \_\_\_\_\_
2. Sexo? \_\_\_\_\_
3. Qual o seu grau de escolaridade?
 

<input type="checkbox"/> Analfabeto	<input type="checkbox"/> Ens. Médio incompleto
<input type="checkbox"/> Ens. Fundamental incompleto até 2 anos de estudo	<input type="checkbox"/> Ens. Médio completo
<input type="checkbox"/> Ens. Fundamental incompleto – de 3 a 5 anos de estudo	<input type="checkbox"/> Ens. Superior incompleto
<input type="checkbox"/> Ens. Fundamental incompleto – de 5 a 7 anos de estudo	<input type="checkbox"/> Ens. Superior completo
<input type="checkbox"/> Ens. Fundamental completo	
4. Há quanto tempo reside no assentamento? \_\_\_\_\_
5. Há quanto tempo você vem desenvolvendo atividades dentro da agricultura familiar?
 

<input type="checkbox"/> de 5 a 10 anos	<input type="checkbox"/> de 10 a 20 anos
<input type="checkbox"/> de 20 a 25 anos	<input type="checkbox"/> mais de 25 anos

##### Características da produção

6. Quais os itens ou produtos agroextrativistas são produzidos?

\_\_\_\_\_

7. Qual a finalidade de produção?

subsistência  comercialização  outros

8. No manejo do cultivo, a produção é:  
 orgânica  convencional
9. Em caso de produção orgânica, qual a origem do adubo mais utilizado?  
 esterco bovino  esterco bubalino  caroço de açaí  
 mistura destes  outros \_\_\_\_\_
10. No manejo de doenças e pragas, qual o método de controle/prevenção?  
 defensivos agrícolas  defensivos naturais, quais? \_\_\_\_\_
11. Quais os principais problemas encontrados durante a produção dos produtos agroextrativistas?
12. Como os órgãos públicos poderiam auxiliar no incentivo a produção?

### **Aspectos da comercialização**

13. Para quem são vendidos (canais de comercialização)?  
 agroindústrias  atravessadores/intermediários  
 feiras de produtor  supermercados  
 mercadinhos  atacado  
 governo  direto ao consumidor  
 outros \_\_\_\_\_
14. Onde os pontos de venda estão situados?
15. Existe algum tipo de contrato formal na comercialização destes produtos?  
 Sim  Não  
 Caso a resposta seja NÃO, como se procede a transação? \_\_\_\_\_
16. O valor recebido pelos produtos é aceitável?  
 Sim  Não
17. Os custos de produção são cobertos pelo pagamento?  
 Sim  Não
18. Tem-se lucro e sobra dinheiro para novos investimentos?  
 Sim  Não

19. Quais os principais problemas encontrados durante a comercialização dos produtos agroextrativistas?

20. Como os órgãos públicos poderiam auxiliar no incentivo a comercialização?

21. Você participa de algum plano governamental (entrega a CONAB, PAA, entrega para merenda escolar, etc.) ou de associações e cooperativas para auxiliar no escoamento do seu produto?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta seja sim, qual? \_\_\_\_\_

22. O valor de seus produtos é similar aos dos demais produtores da mesma iguaria?

( ) Sim ( ) Não

23. Seu produto possui algum diferencial em relação ao produzido por outros produtores locais?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta seja sim, qual o diferencial? \_\_\_\_\_

### **Agregação de valor e margem de comercialização**

24. Caso sua produção seja orgânica, o investimento feito é revertido em agregação de valor do produto (o valor do produto é aumentado por ser orgânico ou não tem diferença dos convencionais)?

( ) Sim ( ) Não

25. Você também agrega valor ao seu produto por meio do beneficiamento deste?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta do item 20 seja 'Sim', responda as questões 21 e 22. Do contrário, responda a questão 23:

26. Qual o beneficiamento realizado?

27. Este beneficiamento causa alguma alteração no valor final do produto vendido ao consumidor?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta seja sim, pode citar, como exemplificação, a diferença de valor entre um produto in natura e um beneficiado (Ex.: macaxeira in natura e macaxeira descascada)? \_\_\_\_\_

**28.** Existe variação no valor final da venda para alguns produtos devido ao período do ano (Ex. época de safra do açaí no mês de xxxxx) ?

( ) Sim ( ) Não

### **Logística de transporte e entrega dos produtos**

**29.** Como os produtos são transportados até chegar ao ponto de comercialização?

- ( ) bicicleta ( ) carro pequeno  
 ( ) caminhão ( ) carroça  
 ( ) barco e outros transportes fluviais  
 ( ) o consumidor busca o produto ( ) outros \_\_\_\_\_

**30.** A forma de transporte influencia no custo final do produto?

( ) Sim ( ) Não

**31.** Quais os principais problemas encontrados durante o transporte e a entrega dos produtos agroextrativistas?

- ( ) Ausência de transporte individual  
 ( ) Ausência total ou parcial de transporte coletivo  
 ( ) Ausência total ou parcial de transporte fornecido por órgãos públicos  
 ( ) Infraestrutura rodoviária e fluvial deficientes  
 ( ) Logística inviável  
 ( ) Elevadas perdas na qualidade e/ou quantidade dos produtos durante o transporte  
 ( ) Outros \_\_\_\_\_

**32.** De que forma os órgãos públicos auxiliam nesse aspecto? Ou como poderiam auxiliar?

**33.** Ocorre desperdício dos produtos durante o transporte até o ponto de entrega?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta seja sim, qual o motivo? \_\_\_\_\_

**34.** A maneira como os produtos são embalados interfere na sua qualidade durante o transporte até a entrega final?

Sim  Não

**35.** Existe algum interesse em ampliar as formas de escoamento/venda, beneficiamento ou entrega dos produtos, como exemplo, a entrega em domicílio?

Sim  Não

Caso a resposta seja sim, qual a forma? \_\_\_\_\_

APÊNDICE B – Roteiro de entrevista utilizado na pesquisa no ano de 2021, durante a pandemia do COVID-19



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAPÁ  
CAMPUS MAZAGÃO  
LICENCIATURA EM EDUCAÇÃO DO CAMPO:  
CIÊNCIAS AGRÁRIAS E BIOLOGIA**

**ROTEIRO DE PERGUNTAS PARA ENTREVISTA – durante a pandemia (2021)**

**DATA:** \_\_\_\_\_ **Nº entrevistado:** \_\_\_\_\_

**Aspectos sociais**

1. Você ou algum familiar que trabalha em sua propriedade foi infectado pelo novo corona vírus? ( ) Sim ( ) Não

**Características da produção**

2. Quais os produtos agroextrativistas estão sendo produzidos/extraídos neste período de pandemia? Qual a finalidade (consumo familiar ou comercialização)?

\_\_\_\_\_ ( ) consumo familiar ( ) comercialização  
 \_\_\_\_\_ ( ) consumo familiar ( ) comercialização

3. Qual a finalidade de produção, atualmente?

( ) subsistência ( ) comercialização ( ) outros

4. No manejo do cultivo, a produção é:

orgânica  convencional

5. Em caso de produção orgânica, qual a origem do adubo mais utilizado?

esterco bovino  esterco bubalino  caroço de açaí

mistura destes  outros \_\_\_\_\_

6. Atualmente, qual o método de controle/prevenção utilizado no manejo de doenças e pragas?

defensivos agrícolas  defensivos naturais, quais? \_\_\_\_\_

7. Como os órgãos públicos estão auxiliando no incentivo a produção? Ou como poderiam auxiliar? (permitir que falem se existe incentivo ou não)

Acesso à crédito rural  Empréstimo de máquinas agrícolas

Orientação técnica e extensão rural  outros

8. Durante a pandemia, quais os principais problemas encontrados para cultivar?-

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

9. Comparando-se o período anterior a pandemia e o período atual, houve aumento ou diminuição da produção? \_\_\_\_\_

### **Aspectos da comercialização**

10. Durante a pandemia, quais canais de comercialização estão sendo utilizados (para quem são vendidos)?

agroindústrias  atravessadores/intermediários

feiras livres  supermercados

mercadinhos  atacado

governo  direto ao consumidor

outros \_\_\_\_\_

**11.** Onde os pontos de venda estão situados?

---

**12.** Está sendo utilizada alguma estratégia diferenciada para conseguir vender seus produtos? Qual (is)?

---

---

Caso a resposta da questão 12 seja 'Sim'. Você, quem ou qual órgão indicou a estratégia? \_\_\_\_\_

**13.** Existe algum tipo de contrato formal na comercialização dos produtos?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta seja NÃO, como se procede a transação?

---

**14.** O valor recebido pelos produtos é aceitável?

( ) Sim ( ) Não

**15.** Os custos de produção são cobertos pelo pagamento?

( ) Sim ( ) Não

**16.** Tem-se lucro e sobra dinheiro para novos investimentos?

( ) Sim ( ) Não

**17.** Comparando-se o período anterior a pandemia e o período atual, houve aumento ou diminuição da demanda e vendas dos produtos?

---

**18.** Houve perda de produção em algum momento da pandemia?

( ) Sim ( ) Não

**19.** Qual a pior fase (mês) desde o início da pandemia com relação as suas vendas? Quais os principais problemas enfrentados?

**20.** Como os órgãos públicos estão auxiliando no incentivo a comercialização neste período pandêmico?

**21.** Você participa de alguma política governamental (entregas a CONAB, PAA, PNAE...) ou de associações e cooperativas para auxiliar no escoamento do seu produto?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta seja sim, qual? \_\_\_\_\_

**22.** Qual o preço de venda do seu produto?

Produto	Preço	Produto	Preço	Produto	Preço

**23.** Houve variação do preço de venda dos produtos em consequência da pandemia, comparando-se com o período anterior? ( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta da questão 27 seja 'Sim'; você pode citar os valores cobrados dos produtos antes da pandemia?

Produto	Preço Antes	Produto	Preço Antes

24. Qual o impacto que medidas como 'lock down' (versão rígida de distanciamento social, com restrição de circulação das pessoas em lugares não essenciais) teve/tem em suas vendas?

**Agregação de valor e margem de comercialização**

25. Caso sua produção seja orgânica, o investimento feito é revertido em agregação de valor do produto (o valor do produto é aumentado por ser orgânico ou não tem diferença dos convencionais)?

( ) Sim ( ) Não

26. Você também agrega valor ao seu produto por meio do beneficiamento deste?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta do item 26 seja 'Sim', responda as questões 27 e 28. Do contrário, responda à questão 29:

27. Qual o beneficiamento realizado? \_\_\_\_\_ (resposta pode ser inserida no quadro da questão 28)

28. Este beneficiamento causa alguma alteração no valor final do produto vendido ao consumidor?

( ) Sim ( ) Não

Caso a resposta seja sim, pode citar a diferença de valor entre um produto in natura e um beneficiado (Ex.: macaxeira in natura e macaxeira descascada)?

Produto in natura/Preço	Produto beneficiado/Preço

29. Quais as formas de prevenção ao novo corona vírus e aspectos de higiene você utiliza no processo de beneficiamento e/ou venda dos produtos?



## APÊNDICE C – Termo de Livre Consentimento

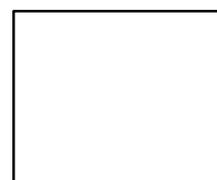
**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)**

Convidamos o(a) Sr(a) para participar da Pesquisa **CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA AGRICULTORES FAMILIARES DO ASSENTAMENTO DO ANAUERAPUCU, SANTANA, AMAPÁ**, sob a responsabilidade da pesquisadora **Núbia Silva de Freitas**, a qual pretende identificar os canais de comercialização utilizados pelos produtores familiares do assentamento agroextrativista do Anauerapucu, localizado no município de Santana-AP. Sua participação é voluntária e se dará por meio de entrevista onde você irá responder algumas perguntas sobre o tema. A pesquisa em questão não apresenta riscos aos participantes. Se o(a) Sr.(a) aceitar participar, estará contribuindo para realização de um estudo. Se depois de consentir em sua participação o(a) Sr.(a) desistir de continuar participando, tem o direito e a liberdade de retirar seu consentimento em qualquer fase da pesquisa, seja antes ou depois da coleta dos dados, independente do motivo e sem nenhum prejuízo a sua pessoa. O (a) Sr. a) não terá nenhuma despesa e também não receberá nenhuma remuneração. Os resultados da pesquisa serão analisados e publicados, mas sua identidade não será divulgada, sendo guardada em sigilo. Para qualquer outra informação, o (a) Sr (a) poderá entrar em contato com a orientadora da pesquisa no endereço (Profa. Dra. Kalyne Sonale Arruda de Brito, pelo telefone (96) 991808720, ou poderá entrar em contato com o Comitê de Ética em Pesquisa – CEP/UNIFAP, 68903-419, telefone (96) 33121700.

## Consentimento Pós–Informação

Eu, \_\_\_\_\_, fui informado(a) sobre o que o(a) pesquisador(a) quer fazer e porque precisa da minha colaboração, e entendi a explicação. Por isso, eu concordo em participar do projeto, sabendo que não vou ganhar nada e que posso sair quando quiser. Este documento é emitido em duas vias que serão ambas assinadas por mim e pelo (a) pesquisador(a), ficando uma via com cada um de nós.

Data: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Assinatura do participanteImpressão do dedo polegar  
Caso não saiba assinar\_\_\_\_\_  
Assinatura do Pesquisador Responsável