



Mayo 2018 - ISSN: 1696-8352

## AGRICULTURA FAMILIAR E COMERCIALIZAÇÃO: UM ESTUDO DA DENDEICULTURA NA BAHIA/BRASIL

Jaenes Miranda Alves<sup>1</sup>,  
João Pedro de Castro Nunes Pereira<sup>2</sup>,  
Marcos Antonio Firmino Tavares<sup>3</sup>

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Jaenes Miranda Alves, João Pedro de Castro Nunes Pereira y Marcos Antonio Firmino Tavares (2018): "Agricultura familiar e comercialização: um estudo da dendecultura na Bahia/Brasil", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (mayo 2018). En línea: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/agricultura-familiar-brasil.html>

### RESUMO

O objetivo principal deste estudo foi realizar uma análise integrada da produção de dendê na microrregião do Baixo Sul da Bahia, mais especificamente, no município de Taperoá. A abordagem se deu sob os aspectos socioeconômico e da comercialização do dendê, considerando também o seu potencial para a produção do biodiesel. Nesse estudo de diagnóstico empregou o método de abordagem indutiva e de procedimento estatístico juntamente com o funcionalista para a análise da comercialização. Os dados foram obtidos por meio de aplicação de formulários estruturados. As unidades de análises se referem aos agentes de comercialização e aos produtores de dendê no município de Taperoá. Os principais resultados mostraram que sob os aspectos socioeconômicos, a maioria deles é formada por pequenos produtores com reduzido nível de escolaridade, com deficiências de moradia e de saúde, e com uma faixa etária elevada. A comercialização se dá de forma concentrada em termos de números de agentes, a maioria comercializa com uma indústria e oito intermediários, transporta em caminhões, vende o seu produto na forma de fruto e as informações sobre preços do produto são obtidas de amigos, vizinhos e através do rádio.

*Palavras-chave: Elaeis guineenses, dendê dura, dendê tenera, Taperoá.*

### ABSTRACT

The main objective of this study was to conduct an integrated analysis of palm oil production in the microregion of Southern Bahia, more specifically, in Taperoá. The approach was made under the aspects socioeconomic and marketing of palm, also considering the potential for biodiesel production. In this diagnostic study employed the method of inductive approach and statistical procedure together with the functional analysis for marketing. Data were collected through structured application forms. The units of analysis refer to the agents marketing the properties and palm producers of Taperoá. The results showed that the under the socioeconomic aspects, most of whom are small farmers with low education level, disabled housing and health, and with a higher ages. The marketing is to give a concentrated way in terms of numbers of agents, most trades and industry with an eight intermediaries, transports in trucks, sells its

<sup>1</sup> Professor Pleno— Universidade Estadual de Santa Cruz-UESC. Rodovia Jorge Amado Km 16. Ilhéus, BA (Brasil). CEP 45652900. Email: jmalves@uesc.br.

<sup>2</sup> Professor Titular — Universidade Estadual de Santa Cruz-UESC. Rodovia Jorge Amado Km 16. Ilhéus, BA (Brasil). CEP 45652900. Email: jaenes@uesc.br.

<sup>3</sup> Engenheiro de Produção. Universidade estadual de Santa Cruz - UESC. Rodovia Jorge Amado Km 16. Ilhéus, BA (Brasil). CEP 45652900. Email: marcosft.eng@gmail.com

product in the form of product and pricing information of the product are obtained from friends, neighbors and through the radio.

*Key words: hard palm, tenera palm, family farming Taperoá*

## RESUMEN

El objetivo principal del estudio fue llevar a cabo una evaluación integrada de la producción de radiación solar en el Baixo Sul da Bahia, específicamente, no en el municipio de Taperoá. Un abordagem se deu sob os aspectos socioeconômico e da comercialização do dendê, considerando também o potencial para la producción de biodiesel. Nesse estudo de diagnóstico empregou o de abordagem indutivo y de procedimiento estadístico juntamente con o funcionalista para a análise da comercialização. Os dados foram obtidos por meio de aplicação de formulários estruturados. Como unidades de análises se refieren a los agentes de comercialización y aos produtores de dendê no município de Taperoá. Los resultados principales muestran que los problemas socioeconómicos, una mayoría de pequeños negocios elaborados con menor índice de escolaridad, déficits de moradia e de saúde, y comuna faixa etária elevada. Una comercialización de la información concentrada en términos de números de agentes, una maioria comercializa la industria local y los intermediarios, transporta en caminhões, vende o produce productos en forma de producto y como información sobre productos del producto es obtiene de amigos, vizinhos e através do rádio

Palabras clave: *dendê dura, dendê tenera, Taperoá.*

## 1. Introdução

A atual estrutura econômica mundial está cada vez mais dependente da disponibilidade de energia, como vetor principal do desenvolvimento socioeconômico e por isso, cada vez mais, as opções de energia assumem papel relevante no contexto das políticas públicas dos diversos países do mundo, preocupados em manter uma oferta energética capaz de garantir a promoção o desenvolvimento de cada nação.

Historicamente os recursos fósseis foram os mais importantes componentes da matriz mundial, especialmente baseado no petróleo (MME, 2006; Patricio, 2016), mas especialmente ao final da década de 1990, com a perspectiva de crise do petróleo, associada aos problemas ambientais oriundos dessa matriz, surge a necessidade de se buscar fontes alternativas de energia. Nesse sentido, o Brasil, apresenta vantagens comparativas em relação a outras nações, no que se refere à produção de fontes renováveis de energias tais como, como o biodiesel e o álcool.

Especialmente com relação a produção do biodiesel, em 2004, o governo federal lança o Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel (PNPB), que dentre outras fontes, prioriza a mamona e o dendê produzidos em agricultura familiar na região do Nordeste brasileiro. Esse programa apresenta como objetivos, além da criação de alternativa de fontes energéticas, a inclusão social com geração de emprego e renda, apresentando-se como um dos principais programas de valorização da agricultura familiar.

Nos últimos quatro anos a área plantada com dendê subiu de 50 para 160 mil ha, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento Agrário (BRASIL, 2014), sendo que destes, aproximadamente 10 mil estão no contexto agricultura familiar, com cerca de 104 mil unidades agrícolas de produção, envolvendo mais de 300 mil pessoas. Segundo dados oficiais do governo brasileiro (BRASIL, 2014), a Agricultura familiar gerou uma riqueza de R\$ 2 bilhões com o cultivo das oleaginosas voltadas a produção de biodiesel.

A dendicultura na Bahia, em especial, apresenta-se como alternativa de atividade econômica principalmente para a região do Baixo Sul, principal produtora, com cerca de 70% da produção do Estado (SEI, 2014). Historicamente a Bahia é o segundo maior produtor de dendê do Brasil (IBGE, 2010, De Souza, Pires & Rosado, 2016). Segundo dados do IBGE (2010) a maior parte da produção dessa região se encontra nos municípios de Valença, Taperoá, Camamu e Cairu, que historicamente representam cerca de 80% da produção dessa microrregião.

Portanto, para a Bahia, a região do Baixo Sul, poderá ser a principal fornecedora de matéria-prima para a produção do biodiesel a partir do dendê. Alguns fatores como os sistemas de produção, os processos de comercialização envolvidos e aspectos relacionados as características e perfis dos produtores, são relatados na literatura (Buainain 2007; Batalha & Buainain, 2007, Oliveira, 2011 Nahum & Santos, 2013) como extremamente importantes, no entanto, podem ser obstáculos para que essa atividade possa se desenvolver e atender a um programa de produção de biodiesel. Assim, estudos focados nesses aspectos tornam-se relevantes à medida que possam propiciar informações que venham subsidiar decisões para este segmento, sejam elas no âmbito governamental das políticas públicas.

Isso posto, o presente estudo traz como objetivo realizar uma análise integrada da dendeicultura na microrregião do Baixo Sul da Bahia, abordando aspectos socioeconômicos e da comercialização do dendê, considerando também o seu potencial para a produção do biodiesel. Para tanto, elegeu-se o município de Taperoá, para realizar esta pesquisa, valendo-se fundamentalmente do fato de ser este município, o segundo maior produtor na região estudada e traz características representativas comuns dos demais municípios produtores da região em estudo.

## **2. A Agricultura Familiar**

A agricultura familiar no Brasil tem seu destaque e relevância na economia agrícola nacional, representando cerca de 33% do PIB agropecuário nacional (Alves, Ferraz, Almeida Neto & Pereira et al 2011). Guilhoto, Ichihara, Silveira, Camponina & Azzoni. (2007) e cerca de 45% do PIB agrícola no Nordeste (Guilhoto, Azzoni & Ichihara, 2014). Esses dados mostram a importância da agricultura familiar e do agronegócio familiar para o PIB brasileiro e regional. Em 2005, o agronegócio familiar foi responsável por 9% do PIB nacional e o PIB do agronegócio total (agronegócio familiar mais o patronal) respondeu por 28%. Em 2012, segundo dados oficiais do governo brasileiro, somente com o cultivo das oleaginosas voltadas a produção de biodiesel a agricultura familiar gerou uma riqueza de R\$ 2 bilhões (BRASIL, 2014).

Em termos regionais, ainda para 2005 segundo Guilhoto, Ichihara, Silveira, Camponina & Azzoni. (2007), as regiões brasileiras em que PIB do agronegócio familiar tem suas maiores participações na formação do PIB do agronegócio são a região Norte e Sul, e o único Estado em que a participação do PIB do agronegócio familiar é maior que o patronal é no Rio Grande do Sul. Particularmente no Nordeste, na maioria dos seus estados, as participações dos dois setores são praticamente iguais, sendo que a partir de 2003 Guilhoto, Azzoni & Ichihara (2014) revelam que nesta região, essa importância começa a apresentar uma curva de declínio. Na Bahia, em particular, o destaque é para a participação da produção agrícola familiar na formação do PIB do agronegócio de 32%, aproximadamente, do PIB estadual.

Os modelos de agricultura familiar mudam entre os países, alguns com características bastante definidas como é o caso da Inglaterra. O estabelecimento familiar na Inglaterra se caracteriza por três traços básicos (Abramovay, 1992): os membros estão relacionados com parentesco ou casamento; a propriedade do negócio é usualmente combinada com o controle gerencial e; o controle é transmitido de uma geração para outra da mesma família.

A agricultura familiar no Brasil pode ser subdividida em cinco categorias (Baiardi, 1999): Tipo A - tecnificada, mercantil, predominante no Cerrado; Tipo B - integrada verticalmente em cadeias agroindustriais e mais recentemente em perímetros irrigados; Tipo C - agricultura familiar tipicamente colonial ligada à produção de produtos in natura; Tipo D - agricultura familiar semi-mercantil, predominante no Nordeste e no Sudeste do país; Tipo E – agricultura familiar de gênese semelhante ao Tipo D, caracterizada pela marginalização do processo econômico e pela falta de horizontes. Um aspecto importante é o trabalho da família. Araújo (1975) afirma que a composição da unidade produtiva modifica-se segundo uma dupla articulação: primeiramente, ela se restringe aos limites das condições gerais da produção, com seus imperativos técnicos e econômicos; em seguida ela se modifica com a idade da exploração animada pela dinâmica interna da troca de gerações.

Jones & Bressan (2000) afirmam que as propriedades com características de produção familiar têm potencial e devem aproveitar, de forma estrutural, as oportunidades de mercado, tornando-se competitivas e gerando lucros.

## **3. Comercialização**

Na economia de um país ou nação existem dois processos básicos, sendo que um é a produção responsável pela criação de produtos e serviços; e o outro é a comercialização, que são as atividades pelas quais esses produtos e serviços fluem até o consumidor final (Heidingsfield & Blankenship, 1963).

A comercialização pode ser definida como o processo intermediário entre produtor e consumidor, colocando os bens e serviços produzidos à disposição do consumidor, na forma, tempo e local em que se esteja disposto a adquiri-lo (Sandroni, 1989).

Os bens produzidos e colocados a disposição do consumidor podem ter várias origens como a agropecuária, o extrativismo, a mineração e a indústria. Em particular, a comercialização de produtos agrícolas, que engloba os de origem da pecuária e do extrativismo.

Para Hoffmann (1981), a comercialização agrícola é um o processo de transferência das matérias-primas agrícolas e alimentos desde o produtor até o consumidor. A comercialização envolve também as instituições ou pessoas que a executam (Silva, 2016). Barros (2007) define a comercialização agrícola como um conjunto de atividades de transformações e soma de utilidade pelo qual bens e serviços são transferidos dos produtores aos consumidores.

O processo de comercialização é um dos aspectos relevantes de uma organização que atua na atividade agrícola, conforme Hoffmann (1981), numa economia moderna a produção agrícola orienta-se

principalmente para o mercado. Nesse mercado, as figuras do produtor e do consumidor dissociam-se, e se estabelece um fluxo dos produtos agrícolas das empresas para os consumidores. O fluxo desse mercado caracteriza o sistema de comercialização, bem como os agentes nele envolvidos.

Conforme Sandroni (1989), o mercado pode ser definido como o local, teórico ou não, do encontro regular entre compradores e vendedores de uma economia determinada. De uma forma geral, o termo mercado designa um grupo de compradores e vendedores que estão em contato suficientemente próximo para que as trocas entre eles afetem as condições de compra e venda dos demais.

Portanto, dentro desse mercado o processo de comercialização cria um fluxo organizado de bens e serviços, tendo início e término nos mais dispersos pontos. Esse fluxo reúne os bens e serviços nos centros de concentração e sua transferência para os centros de distribuição até o consumidor final nas condições de tempo, lugar, forma e qualidade por ele desejada.

Quando o produtor cede a outrem a propriedade dos bens resultantes de sua atividade produtiva, inicia-se o processo de comercialização, essa transferência ocorre através de trocas dos bens por outros produtos ou dinheiro. As quantidades crescentes desses bens são levadas aos grandes centros, onde o processo de concentração se conclui. No processo seguinte, o de distribuição, os bens são trocados em lotes cada vez menores, até quando finalmente são vendidos ao consumidor final (Steele, Vera Filho & Welsh, 1971).

O sistema de comercialização em seus fluxos é composto por agentes que são os responsáveis pelos processos dentro do sistema, como agentes de oferta e de demanda de bens e serviços. Os agentes de mercado podem ser classificados em produtor, intermediário (atacadistas e varejistas) e consumidor (Khan, 2003).

O produtor é o agente responsável pela oferta inicial no mercado dos bens ou serviços aos demais agentes. Os intermediários como os atacadistas são os agentes facilitadores, que vendem em quantidades substanciais a outros intermediários, beneficiadores, varejistas e consumidores. Sustenta-se na existência de uma procura súbita dos seus produtos, que são revendidos com obtenção de lucros por outros agentes do canal de comercialização (Khan, 2003). Os agentes varejistas são na maioria das vezes o último agente intermediário entre o produtor e o consumidor. Sandroni (1989) defini varejo como um comércio de pequena escala, entre revendedores e consumidores finais ou entre produtores e consumidores finais.

Os entraves que os produtores agrícolas encontram no mercado antes que seus produtos cheguem até o consumidor final são muitos, principalmente se esses agricultores produzem em pequena escala. Além das grandes dificuldades impostas pelo mercado, o pequeno agricultor ainda se utiliza de uma estrutura de comercialização agrícola obsoleta e de pequeno porte, o que resulta em produtos com preços reduzidos e de baixa qualidade (Bittencourt & Caldas, 2004; Pra et al.; 2016). Uma adequada comercialização da produção agrícola poderá promover uma melhoria nos retornos econômicos e financeiros dessa atividade (Schneider, 2003).

Steele, Vera Filho & Welsh (1971) propuseram três métodos de análise do processo de comercialização agrícola denominados por método funcional, estrutural e por mercadorias ou natureza. O método funcional consiste na análise e estudo das funções do processo de comercialização como compra, venda, transporte, armazenamento, etc. Cada uma dessas funções tem sua especialidade com o objetivo de atender ao processo de comercialização, dentro do contexto da concentração, caracterização e dispersão dos produtos que deverão chegar até o consumidor final. Já o método estrutural permite identificar e analisar as pessoas físicas e jurídicas que são promotores da atividade agrícola, estas são analisadas quanto à sua importância, eficiência e tendências.

Para Steele, Vera Filho & Welsh (1971) o método estrutural propõe analisar os aspectos representativos de estrutura, desempenho e economicidade de tais agentes promotores, associados aos fatores externos que têm a capacidade de afetá-los. Já o método por produtos ou por natureza, propõe estudar e analisar os aspectos, instituições e funções relacionadas com a comercialização de um produto ou grupo de produtos de forma específica. Esse método tem sua relevância à medida que permite uma análise em relação à oferta, comportamento de demanda, canais de comercialização e margem de comercialização desses produtos.

#### **4. Fatores socioeconômicos**

Os fatores socioeconômicos considerados nos estudos relativos a agricultura familiar, são frutos exclusivos dos respectivos focos relacionados a cada um desses estudos. No geral, essas análises compreendem a caracterização do perfil populacional com relação a gênero, idade, grau de escolaridade, renda, condições de moradia, saúde, trabalho, formação profissional, dentre outros.

Para Brumer (2004), a distribuição da população por idade está vinculada a fatores como taxa de fecundidade (ou fertilidade), taxa de mortalidade, índices migratórios (que, segundo a autora, podem, por sua vez, ser em parte, explicados por diferentes condições de vida e de trabalho no meio rural) sendo que,



segundo a autora, todos esses fatores trazem reflexos diretos nas condições socioeconômicas do ambiente em estudo. Além disso, o estudo dessa autora mostra que o processo migratório tem associação a questão do gênero e também a faixa etária, mostrando-se no caso por ela relatado, seletivo por sexo e por idade.

Para Hayami & Ruttan (1988) idade é um dos fatores mais associados a produtividade da força de trabalho na agricultura. Para estes autores, o processo de aprendizagem e aprimoramento produtivo se relaciona efetivamente a experiência do trabalho e se acha intimamente relacionada a idade, considerando-se para tanto, apenas uma faixa etária de indivíduos economicamente ativos, que segundo esses autores, se encontra na faixa entre 15 e 59 anos. Assim, espera-se uma experiência profissional proporcionOs fatores socioeconômicos considerados nos estudos relativos a agricultura familiar, são frutos exclusivos dos respectivos focos relacionados a cada um desses estudos. No geral, essas análises compreendem a caracterização do perfil populacional com relação a gênero, idade, grau de escolaridade, renda, condições de moradia, saúde, trabalho, formação profissional, dentre outros.

Para Brumer (2004), a distribuição da população por idade esta vinculada a fatores como taxa de fecundidade (ou fertilidade), taxa de mortalidade, índices migratórios (que, segundo a autora, podem, por sua vez, ser em parte, explicados por diferentes condições de vida e de trabalho no meio rural) sendo que, segundo a autora, todos esses fatores trazem reflexos diretos nas condições socioeconômicas do ambiente em estudo. Além disso, o estudo dessa autora mostra que o processo migratório tem associação a questão do gênero e também a faixa etária, mostrando-se no caso por ela relatado, seletivo por sexo e por idade.

Para Hayami & Ruttan (1988) idade é um dos fatores mais associados a produtividade da força de trabalho na agricultura. Para estes autores, o processo de aprendizagem e aprimoramento produtivo se relaciona efetivamente a experiência do trabalho e se acha intimamente relacionada a idade, considerando-se para tanto, apenas uma faixa etária de indivíduos economicamente ativos, que segundo esses autores, se encontra na faixa entre 15 e 59 anos. Assim, espera-se uma experiência profissional proporcionalmente relacionada a idade que por sua vez, trará seus efeitos diretos sobre a produtividade.

Por outro lado, Uaiene,Arndt & Masters (2009), a idade associada a experiência na atividade agrícola, pode afetar de forma negativa a produtividade da força de trabalho agrícola, uma vez que para estes autores, os indivíduos mais idosos vão perdendo forças por causa da velhice e no geral são também mais resistentes ou menos aptos a introdução de novas tecnologias.

Associado ao fator idade, entende-se que questões relacionadas a saúde também afetam diretamente o resultado produtivo da força de trabalho rural. Donovan e Mather (2008) destacam que inclusão da componente do estado de saúde da mão de obra, incluindo especialmente as faixas etárias onde estas pessoas ainda estejam sexualmente ativas.

Especificamente no contexto da agricultura brasileira, os estudos mostram um processo histórico de envelhecimento da mão de obra agrícola no Brasil, inicialmente apresentado por Camarano & Abramovay (1999) seguido pela obra de Froehlich, Rauber, Carpes & Toebe (2011). Uma das formas de contornar esta tendência foi destacada por Brumer (2004). A autora, relata que alguns produtores gaúchos passaram a atribuir porções de terra aos membros mais jovens da família, para que produzam de forma independente, ao mesmo tempo em que os mantém como mão de obra auxiliar no restante da terra. Outros produtores optaram por proporcionar ao filhos que trabalham na propriedade, uma parcela da produção.

Essas duas estratégias relatadas por Brumer (2004), remetem a uma tentativa de fixação de jovens produtores no campo, uma vez que a migração para os grandes centros tem se mostrado mais atrativa, para a maioria dos jovens produtores, sobretudo aqueles com maior nível de escolaridade e formação profissional, muitas vezes, dissociada das atividades rurais. Nesse sentido, destaca-se então outro fator socioeconômico, destacado anteriormente: a escolaridade. Além de ser um fator diretamente relacionado ao desenvolvimento social e tecnológico é também um dos principais fatores associados a questão da migração e envelhecimento da mão de obra rural no Brasil (Brumer, 2004).

almente relacionada a idade que por sua vez, trará seus efeitos diretos sobre a produtividade.

Por outro lado, Uaiene,Arndt & Masters (2009), a idade associada a experiência na atividade agrícola, pode afetar de forma negativa a produtividade da força de trabalho agrícola, uma vez que para estes autores, os indivíduos mais idosos vão perdendo forças por causa da velhice e no geral são também mais resistentes ou menos aptos a introdução de novas tecnologias.

Associado ao fator idade, entende-se que questões relacionadas a saúde também afetam diretamente o resultado produtivo da força de trabalho rural. Donovan e Mather (2008) destacam que inclusão da componente do estado de saúde da mão de obra, incluindo especialmente as faixas etárias onde estas pessoas ainda estejam sexualmente ativas.

Especificamente no contexto da agricultura brasileira, os estudos mostram um processo histórico de envelhecimento da mão de obra agrícola no Brasil, inicialmente apresentado por Camarano &

Abramovay (1999) seguido pela obra de Froehlich, Rauber, Carpes & Toebe (2011). Uma das formas de contornar esta tendência foi destacada por Brumer (2004). A autora, relata que alguns produtores gaúchos passaram a atribuir porções de terra aos membros mais jovens da família, para que produzam de forma independente, ao mesmo tempo em que os mantêm como mão de obra auxiliar no restante da terra. Outros produtores optaram por proporcionar aos filhos que trabalham na propriedade, uma parcela da produção.

Essas duas estratégias relatadas por Brumer (2004), remetem a uma tentativa de fixação de jovens produtores no campo, uma vez que a migração para os grandes centros tem se mostrado mais atrativa, para a maioria dos jovens produtores, sobretudo aqueles com maior nível de escolaridade e formação profissional, muitas vezes, dissociada das atividades rurais. Nesse sentido, destaca-se então outro fator socioeconômico, destacado anteriormente: a escolaridade. Além de ser um fator diretamente relacionado ao desenvolvimento social e tecnológico é também um dos principais fatores associados a questão da migração e envelhecimento da mão de obra rural no Brasil (Brumer, 2004).

## **5.O método de estudo**

Este trabalho se caracteriza como um estudo de diagnóstico ou exploratório. Os métodos de procedimento foram o estatístico em todas as análises e o funcionalista para a análise do processo de comercialização. As técnicas utilizadas para a obtenção dos dados foram por entrevistas e observação, utilizando formulários estruturados que permitiram levantar as informações referentes às questões socioeconômicas dos proprietários, agroecônômicas das propriedades e do processo de comercialização. Os formulários referentes aos três aspectos foram aplicados aos proprietários das propriedades produtoras de dendê em Taperoá, e aos seus agentes comercialização um formulário específico. Estes formulários foram aplicados no município de Taperoá, Bahia, no período de 2007 a 2008. Os valores reais correspondem ao ano de 2008.

A aplicação dos formulários se deu para todo o universo de produtores de dendê e de seus agentes (intermediários) de comercialização encontrados no município de Taperoá. Como não havia uma informação oficial destes universos, a pesquisa se deu de forma exploratória, ou seja, a pesquisa somente foi finalizada quando não havia mais informação de outro produtor e agente de comercialização a ser entrevistado. A entrevista foi realizada, portanto, com 207 dendeicultores e oito agentes de comercialização.

A análise exploratória dos dados se deu a partir de métodos da estatística descritiva utilizando-se de medidas de posição, dispersão e métodos de apresentação de dados.

Os formulários foram confeccionados de forma que atendessem aos métodos propostos de análise com as características descritas sobre os aspectos socioeconômicos e do processo de comercialização do dendê.

A definição do perfil socioeconômico dos produtores de dendê foi realizada utilizando variáveis relacionadas aos seguintes aspectos: escolaridade; formação profissional; gestão da propriedade; acesso à assistência técnica; condição de moradia, como número de cômodos e dormitórios, de bens de utilidade doméstica e saneamento; renda familiar, ou renda total, que inclui renda agrícola e não agrícola.

O processo de comercialização foi analisado tomando como base o conceito dado por Steele, Vera Filho & Welsh (1971). Esse autor define comercialização como o processo que consta de atividades, funções e instituições necessárias para a transferência de bens e serviços dos locais de produção ao consumo, assim como a transferência de insumos dos locais de produção aos de utilização. O Procedimento de análise desse processo adotado nesse estudo é o funcional descrito por Barros (1987).

A classificação de produtores de agricultura familiar foi realizada conforme a lei que estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional de Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais, Lei 11.326/06.

### **5.1. Área de estudo**

A área de estudo está localizada na microrregião de Valença, denominação do IBGE (2010), e território identidade Baixo Sul denominado pela Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia - SEI. A microrregião Valença compreende dez municípios e o território identidade Baixo Sul, 16 municípios. Para a realização da pesquisa foi escolhido um município da região do Baixo Sul que fosse representativa em termos de produção para que se fizesse um estudo com todos os seus produtores de dendê. O município escolhido foi o de Taperoá por apresentar na época a maior produção conforme os dados da CEPLAC (2008).

O município de Taperoá, com área da unidade territorial de 40.858 Km<sup>2</sup>, em 2009 apresentava uma população estimada em 19.388 pessoas, PIB per capita em 2007 de R\$ 3.078,00, o setor de serviços nesse mesmo ano teve a maior participação no PIB, 60,0%, seguido do agropecuário e industrial com, 29,4% e 7,8%, respectivamente (IBGE, 2010). No setor agrícola, em termos de área colhida em 2009, a

principal cultura é a do dendê (54,1%), seguida das culturas do cacau (12,7%), guaraná (11,0%), banana (8,0%), mandioca (6,8%) e outras (7,4%) (SEI, 2010). Em termos de valor da produção as principais culturas são banana (32,3%), dendê (19,6%), guaraná (13,3%), cacau (12,4%), mandioca (6,2%) e outras (16,1%) (SEI, 2010).

## **6. Resultados e Discussão**

### **6.1. Aspectos socioeconômicos**

Nesta seção são apresentados os resultados referentes aos aspectos socioeconômicos, assim agrupados: gênero, idade e faixa etária, estrutura familiar, atuação e formação profissional, mão de obra, condições de moradia, saúde, renda familiar.

**Gênero:** quanto a gênero estão compostos pela maioria de 70,0% do sexo masculino e 30% do sexo feminino. A maioria masculina é também relatada em vários estudos relacionados a agricultura familiar. No que tange aos estudos relacionados ao papel do gênero na atividade produtiva da agricultura familiar, Brumer (2004, p:211) destaca que existem vários estudos mostrando que as mulheres acabam por ocupar uma posição subordinada aos homens, caracterizada pela autora como uma atuação de “ajuda, mesmo quando elas trabalham tanto quanto os homens ou executam as mesmas atividades que eles”. Caso similar foi encontrado neste estudo, onde apesar de importante, a participação feminina nas atividades de produção não é considerada com a mesma relevância por parte dos produtores rurais pesquisados.

**Idade e Faixa Etária:** a idade média dos produtores neste universo de pesquisa é de 57,5 anos, sendo que a moda é 55 anos e mediana de 55. Isso mostra que 50% desse universo estudado têm idade menor ou igual a 55 anos. Essa faixa etária média acima de 50 anos é em parte a representação comum do cenário da agricultura familiar no Brasil. Diversos estudos relatam uma idade média elevada da força de trabalho na agricultura familiar (Faria et al. 2000; Oliveira e Camargo, 2010), sendo que alguns especificamente abordam o problema do envelhecimento da população rural (Camarano & Abramovay, 1999; Anjos & Caldas, 2005; Froehlich, Rauber, Carpes & Toebe, 2011; Maia & Buainain, 2015.). Nesse sentido, observa-se no presente estudo que a população encontrada não difere do perfil geral da agricultura familiar brasileira e apresenta um perfil de produtores próximos a uma idade em que a força produtiva já começa a ser comprometida, segundo parâmetros discutidos em Hayami & Ruttan (1988).

**Atuação e formação profissional:** 207 produtores que responderam a este quesito, que contribuem com a formação da renda familiar, a maioria (63,3%) é de aposentados (35,7%) e de apenas agricultores (27,5%). Há pelo menos 24 tipos de outras atuações profissionais como comerciante, funcionário público, pescador, magistério, autônomo, diarista entre outros. Nesse sentido, Abramoway, Melo & Testa (2004) realizaram um estudo referencia abrangendo a questão da identidade rural e o exercício da profissão de agricultor no Estado do Rio Grande do Sul e observaram que dentre os jovens que desejavam seguir a atividade familiar da agricultura, encontravam diversas dificuldades para alcançar esse objetivo, que acabam por leva-los ao exercício de outras atividades profissionais.

Situação similar foi observada neste estudo na medida em que, neste é possível observar que os produtores com outras rendas somam 69,6% do universo pesquisado, mostrando que apenas 29,1% são dependentes exclusivamente da agricultura familiar. Isso em parte é explicado por uma serie de fatores contingenciais, dentre os quais, a necessidade premente de melhoria da renda mensal e a busca de uma fonte de renda mais regular e segura.

**Renda Familiar:** média dos 193 produtores que declararam está é de 2, salários mínimos. A variação de renda vai de R\$ 100,00 a nove salários mínimos, sendo que 50% dos produtores ganha R\$ 1,9 salário mínimo ou menos. Esses resultados, em parte podem explicar as 24 atividades profissionais presentes no universo pesquisado, além da produção agrícola familiar. Esses resultados, apontam para um cenário preocupante, sobretudo para os produtores pesquisados, na medida em que, com esse patamar de renda, associado ao cenário encontrados da diversificação ocupacional dos produtores, tem-se um comprometimento da capacidade de inclusão social alocada como uma das principais diretrizes do Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel (PNPB) (BRASIL, 2014b).

**Condições de Moradia :** o número médio de cômodos é de 5,7, sendo que a moda é 5 e a mediana também, o que indica que 50% dos produtores têm 5 cômodos ou menos por residência. A maioria (51%) dos 149 produtores que responderam tem residências de 2 a 5 cômodos. O número médio de dormitórios nessas residências é de 2,6 sendo a moda e a mediana de 2. Essa mediana indica que 50% dos produtores têm 2 dormitórios ou menos por residência. A maioria (52,3%) das residências tem de 1 a 2 dormitórios.

Em relação às condições de saneamento dos 207 produtores que responderam este quesito, 47,8% disseram ter sanitário na residência, 31,9% afirmaram que não tem e 20,3% não responderam. A presença de fossa nas residências como sistema de saneamento é confirmada por 61,8% dos produtores,

os demais não responderam (33,4%) e apenas uma pequena parcela declarou utilizar da rede sanitária (4,8%). Quanto ao abastecimento de água, a maioria (70,1%) declarou depender de poço ou nascente e apenas 26,1%, declararam utilizar-se da rede geral.

Com relação ao lixo doméstico, a 40,1%, dos 207 produtores declarou que faz o descarte em terreno baldio enquanto que apenas 17,4%, declararam-se usuários do serviço público de limpeza, semelhante a proporção que declarou realizar a queima na própria propriedade (14,5%). Vale destacar que uma pequena parcela dos produtores declararam que espalhar o lixo pela propriedade (2,4%), revelando um cenário preocupante com relação às questões ambientais e de saúde pública. A questão de saúde no ambiente desta pesquisa mostrou-se potencialmente problemática, na medida em que, além do desconhecimento de questões básicas relativas à higiene e prevenção de doenças, no caso do descarte do lixo pela propriedade, neste estudo foi possível observar que não há também uma cultura instalada referente a saúde preventiva: a extensa maioria dos produtores, (88,9%) declararam ir ao médico somente quando tem algum problema e apenas 8,2% declararam ir regularmente ao médico. Os demais não responderam.

De maneira geral, os resultados aqui relatados mostram que as questões de saúde coletiva e ambiental requerem uma atenção mais eficaz por parte do Estado, através de ações específicas para esta comunidade, no sentido de promover a melhoria das condições relatadas neste estudo.

## **6.2. Produção e Comercialização**

Em 2012, o valor da produção agrícola, em Taperoá, foi de R\$ 41.350.000,00 sendo que destes, cerca de 23%, representando o montante de R\$ 9.504.000,00, foram oriundos da dendeicultura (IBGE, 2014). Em 2009, as atividades agropecuárias tiveram uma maior participação no PIB, alcançando a marca de 29,4%. Em termos de área colhida, neste ano de 2009, a principal cultura foi o dendê (54,1%), seguida das culturas do cacau (12,7%), guaraná (11,0%), banana (8,0%), mandioca (6,8%) enquanto que outras culturas agregaram 7,4% do montante dessa participação (SEI, 2010). Já em termos de valor da produção, neste mesmo ano, as principais culturas são banana (32,3%), dendê (19,6%), guaraná (13,3%), cacau (12,4%), mandioca (6,2%) e outras (16,1%) (SEI, 2010). Esses números mostram a força dessa cultura e da agricultura familiar na dinâmica econômica do município.

Em Taperoá, a agropecuária, representa cerca de 25% do PIB municipal (IBGE, 2014) dos quais, a maior parte desse montante vem da agricultura familiar. Segundo dados da Prefeitura Municipal de Taperoá, no município são cerca de 800 agricultores familiares atuando no município, destes, a maioria se acha vinculada a produção do dendê (TAPEROÁ, 2014). Essa importância constatada da agricultura familiar no contexto socioeconômico do município de Taperoá (BA) mostra um cenário já há tempos relatados por diversos autores (Abramovay, 1992; Veiga, 1991; Bergamasco, 1993; Lamarche, 1993). Anjos & Becker (2014) relatam estudos que evidenciam essa importância, relatando estudos em que a agricultura familiar tem participação maior no PIB quando comparada a agricultura patronal, assumindo importância relevante na participação da geração de renda com produtos destinados a exportação, como soja, suínos, aves, dentre outros.

O processo de estocagem dos produtos originários da agricultura familiar é um fator crítico para o sucesso desse tipo de negócio, conforme mostram os estudos recentes de Paula, Kamimura & Silva. (2014) e Anjos & Becker (2014). Esses estudos mostram que, no geral, a produção familiar de grãos e alimentos é associada a frequentes carências de estruturas de armazenamento. Na maioria dos casos, alternativas de armazenamento coletivo, associado a programas específicos de governo, envolvendo associações de produtores ou cooperativas. Nesse sentido, destaca-se o Programa de Aquisição de Alimentos, que busca dentre outros fatores, o fortalecimento da formação de estoques da agricultura familiar, através do financiamento de produtores formalmente organizados em associações ou cooperativas.

No presente estudo, as condições de armazenagem encontradas mostram a inexistência da estrutura de estocagem específica para os frutos, a exceção da pequena porcentagem de produtores que possuem o sistema de moagem de roldão. Nesse caso, a estocagem se dá exclusivamente no suficiente para a produção de óleo, cerca de uma semana. Para a maioria dos produtores pesquisados, o armazenamento dos cachos de dendê recém-colhidos é feito em área aberta (próximo a estrada ou no campo) a espera do transporte. Associada a esta condição, destaca-se a inexistência de cooperativas ou associações voltadas para a comercialização dos produtos nas comunidades, o que dificulta a adoção das estratégias de armazenamento coletivo apontado nos estudos de Paula, Kamimura & Silva (2014) e Anjos & Becker (2004).

Com a disposição dos produtos em área aberta, o mesmo fica sob sol e chuva, onde o calor e a umidade provocam um aumento da acidez do óleo produzido desse produto, fator este, prejudicial a produção de biodiesel. Os efeitos desses processos na qualidade dos frutos e posteriormente no óleo



produzido mostram que a qualidade do óleo é fortemente influenciada pelas condições de armazenagem dos frutos (Trigueiro & Penteado, 1993; Semedo, 2006).

Em relação aos canais de comercialização (Figura 1), esse se dá majoritariamente com três agentes de mercado: diretamente com a indústria, através de intermediário ou através dos roldões. 36,7% comercializam seu produto diretamente com a indústria, 31,4% com agentes intermediários e 29,5% comercializam sua produção diretamente com os roldões. Esses três agentes congregam 97,6%, dos produtores do universo pesquisado. O agente comprador de maior participação entre os 207 produtores respondentes é a principal indústria de óleo da região.

A grande maioria dos produtores pesquisados vende o seu produto na forma de fruto, sem nenhum beneficiamento e nem ao menos uma classificação, o que resulta em nenhuma agregação de valor a produção com consequente diminuição no valor de venda. Nesse contexto, a comercialização em cachos se mostrou a principal forma de comercialização do dendê para 82,6% dos produtores. Apenas 15,4% comercializam na forma de óleo e dentre os demais produtores, 1% relatou comercializar em ambas as formas e outro 1% não respondeu.

O percentual dos produtores que comercializa na forma de óleo confere com o de produtores que possuem roldão (16,4%). A maioria (98,6%) dos produtores faz a comercialização por conta própria e apenas 1,4% faz por meio de corretores ou outros. Seja qual for a forma utilizada, o processo de comercialização ocorre em sua maioria (95,7%) na própria propriedade, os demais 4,3% ocorrem na sede do município ou fora deste ou ainda e fora do Estado.

Um fato relevante, observado neste estudo foi que para 92,3% dos produtores a forma de comercialização por eles praticada não é capaz de proporcionar as melhores oportunidades de preços, mas que não há outra forma melhor para tanto. Por outro lado, estes produtores, em sua maioria (76,3%), disseram o que poderia ser feito para melhorar o sistema de comercialização do dendê no município: melhoria das estradas de acesso as fazendas (44,9%) e melhoria nas condições de preços (31,4%). Com relação aos preços, neste estudo foi possível observar que a principal fonte de informações de preços que os agricultores pesquisados dispunham se referem as relações sociais (vizinhos e amigos) e rádio: 38,6% e 37,2% respectivamente.

Tanto para a comercialização quanto para produção, os produtores de dendê pesquisados não se utilizam de nenhuma forma de financiamento. Parte não conhece linhas de financiamento que possam ser utilizadas para tanto e outra parte alega diversos motivos, que não os atraem para a captação desse tipo de financiamento.

Os agentes intermediários na comercialização do dendê no município de Taperoá identificados durante o período dessa pesquisa foram oito. Os intermediários têm um papel nesse mercado que é o de intermediar as vendas do dendê entre o produtor e os demais agentes compradores como indústria e outros roldões. Essa função tem sua importância a partir do momento que ele cumpre esse papel de transferência, principalmente por conta do transporte que o produtor não teria condição de fazê-lo sozinho. Esses produtores não estão organizados o suficiente para cumprirem de forma eficiente essa função e sozinhos a grande maioria não tem condição financeira para assumir o papel do intermediário. Mesmo porque um produtor sozinho, em sua maioria, apresenta uma pequena produção o que pode tornar os custos de transporte inviável para assumi-lo.

A comercialização pelos intermediários é realizada com o dendê das seguintes formas: na forma de cachos por 50% dos intermediários; na forma de cachos, coquilhos e azeite por 25%; e o dendê na forma de cachos, buchas e nozes por 12,5%. A predominância da comercialização na forma de cachos pode ser explicada pelo fato de que as grandes indústrias compradoras de dendê na região dão preferência à matéria-prima dessa forma. Nessa a forma a indústria faz aproveitamento total do cacho, de onde se retira vários co-produtos, desde a bucha que é utilizada como material de inflamável nos fornos, o coquilho que é utilizado como um substrato que pode substituir a brita em alguns casos, o óleo de palmiste que é retirado dos coquilhos e que tem alto valor no mercado, a torta de palmiste e outros aproveitáveis como as fibras, casca e efluentes líquidos.

A maioria (62,5%) dos intermediários compra o dendê tanto de pequeno quanto de grande produtor, no entanto, a maior parcela é daqueles que compram somente de pequenos produtores (37,5%), seguidos daqueles que afirmaram que a maioria de suas compras é feita junto aos grandes produtores (25%) e daqueles que tiveram metade de suas compras realizada com pequenos e a outra metade com grandes produtores (25%) e, por último, aqueles intermediários que tiveram a maioria de suas compras vindas de pequenos produtores (12,5%) de dendê em Taperoá.

Os intermediários utilizam algumas formas de fidelização dos produtores, como atitudes e serviços. A forma de fidelização mais utilizada pelos intermediários é a de pagamento pontual (50,0%), seguida de preço justo (12,5%) e pagamento a vista, prestação de serviços como saúde, bom atendimento (12,5%). Sendo que, 12,5% não realizam nenhuma forma de fidelização e outros 12,5% não responderam. A utilização de formas de fidelização pela maioria (75,5%) dos intermediários pode estar indicando a

ocorrência de certa competição entre eles. No entanto, esta provável concorrência somente não resultou em melhores preços, já que isto não foi constatado. O preço dado pelo mercado, praticamente não há diferença entre eles.

As formas de determinação de preços de compras de dendê pelos intermediários são três: através das grandes indústrias (50,0%); mercado (25,0%) e; acordo entre os intermediários (25,0%). Além do acordo de preços fica fixado que cada intermediário assume uma determinada região do município na compra do produto dos pequenos produtores.

O destino das vendas dos intermediários é a indústria e os roldões do município de Taperoá. Os intermediários que destinam suas vendas divididas para os dois tipos de compradores são 50,0%, sendo que: 25,0% destinam 70% para indústria e 30% para roldão; 12,5% vendem 80% para roldão e 20% para indústria e; outros 12,5% têm os destinos na forma de 50% para roldão e 50% para indústria. Os que vendem apenas para a indústria ou para os roldões são 25,0%.

O preço de venda é estabelecido pelas indústrias segundo 87,5% dos intermediários e pelo mercado por 12,5% desses.

O destino principal do dendê comercializado no município de Taperoá é a cidade de Salvador, por 37,5% dos intermediários, não responderam 25,0% e os outros 37,5% indicaram: Salvador, São Paulo e Feira de Santana (12,5%); Salvador e Feira de Santana (12,5%) e; Valença (12,5%). Os produtos destinados aos locais da Bahia têm a sua principal utilização na culinária e os que têm destino a cidade de São Paulo poderão estar sendo utilizados pelas indústrias alimentícias e siderúrgicas, de cosméticos e farmacêuticas.

A Avaliação da qualidade do dendê comprado por 62,5% dos intermediários é de que precisa haver maior seletividade dos produtos por parte dos produtores, 25,0% avaliaram com bom e 12,5% não responderam. A seletividade dos produtos por parte dos produtores seria principalmente, segundo os intermediários, pela eliminação de cachos verdes, estragados e buchas e, também, melhoria no local de entrega dos cachos que são colocados sobre o solo descoberto. A melhoria na qualidade do dendê vendido pelo produtor pode significar aumento de preço para 37,5% dos intermediários, os demais dizem que essa melhoria pode não se refletir em melhoria de preço.

As principais mudanças no sistema de comercialização de dendê apontadas pelos intermediários são: o aumento de preços e/ou melhoria nas estradas, apontado por 75,0% dos intermediários; a implantação de uma cooperativa por 12,5% e não souberam responder 12,5%. Já que a preocupação maior é com os preços também, quanto um intermediário estaria faturando em termos de margens? O que se pode dizer é apenas em termos absoluto. A margem de lucro absoluta dos intermediários em agosto de 2008 correspondia a 20,00 R\$/t, aproximadamente. Em termos relativos esta margem corresponderia a 10%.

A análise conjunta da estrutura de comercialização destaca dois aspectos importantes a serem considerados neste estudo: numero reduzido de agentes relacionados à comercialização na região considerada neste estudo e as fontes de informação utilizadas pelos agricultores para balizamento das relações de preços. A concentração das atividades de comercialização concentradas em poucos agentes remete a esses um poder de coordenação dessa cadeia de eventos que cria condições desfavoráveis aos agricultores. Por outro lado, a fragilidade das fontes de informação dos preços apontados pelos produtores remete a construção de um cenário, onde estes se acham incluídos numa estrutura de coordenação via preço (Stuckey & White, 1993). Esse cenário impõe aos produtores uma situação, geralmente desfavorável a eles, sobretudo quando estes não dispõem de estruturas capazes de minimizar os efeitos dessa estrutura, tais como, cooperativas ou associações de produtores. Esse tipo de organização de produtores traz varias vantagens, sendo em sua maioria, relacionadas ao aumento do poder de barganha tanto das negociações de venda da produção como de compra de insumos, por exemplo.

## **7. Conclusões**

Apesar dos esforços públicos, especialmente relacionado a criação do PRONAF em 1995, diversas ações vem sendo desenvolvidas no sentido de fortalecer os negócios associados aos agricultores familiares no Brasil. Entretanto, os desafios ainda são muitos, difíceis e presentes no cotidiano de todos os produtores familiares do Brasil. Cada região, cada cultura e cada atividade rural tem suas particularidades, que quando integradas, constroem os principais desafios a serem enfrentados por este tipo de ação do poder público.

De maneira geral, esses desafios e particularidades foram encontrados neste estudo. Foi possível observar que o potencial agrícola da dendeicultura no município de Taperoá, refletido nos demais municípios da região sul baiana, tem nas condições socioeconômicas de sua força de trabalho e na estrutura dos processos de comercialização, os principais desafios a serem superados.

Em relação aos aspectos socioeconômicos, a maioria deles é formada por pequenos produtores com reduzido nível de escolaridade, com deficiências de moradia e de saúde e com uma faixa etária elevada, semelhante a observada no contexto geral da agricultura familiar brasileira.

Quanto à comercialização, esta se dá de forma concentrada em termos de números de agentes, onde a maioria dos produtores tem relações diretas com uma indústria, seguida de intermediários, e uma proporção menor com roldões. Esse cenário é responsável pela criação de uma estrutura de coordenação dos negócios fundamentalmente definida pelos processos de formação de preço e é exatamente este fator, um dos citados pelos produtores, como principal problema do processo de comercialização.

Destaca-se nessa estrutura produtiva, o marcante papel dos agentes intermediários de comercialização. Eles atuam no espaço em que os produtores não conseguem atuar, devido às dificuldades manifestadas, relacionadas aos aspectos estruturais, sobretudo de distribuição dos produtos. Os dados apresentados neste estudo mostram que essa é uma condição historicamente estruturada na Região, uma vez que a maioria dos intermediários identificados tem tradição no processo. Para a maioria desses agentes, a qualidade dos produtos que chegam às indústrias ainda deve ser melhorada.

Nesse sentido, entende-se que os resultados alcançados no presente estudo, são capazes de contribuir para a formulação de políticas públicas e estratégias de negócios, voltadas ao fortalecimento da produção familiar do dendê no Baixo Sul baiano, que se mostrou dependente de melhores condições socioeconômicas e de estruturas de comercialização.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVEZ-MAZZOTTI, A. J.; GEWANDSNADJER, F. *O método nas ciências naturais e sociais: pesquisa qualitativa e quantitativa*. São Paulo: Pioneira, 1998.

Abramovay, R. (1992). Paradigma do Capitalismo Agrário em Questão. São Paulo: Editora de Humanismo, Ciência e Tecnologia.

Alves, J. M., Ferraz, M. I. F., Almeida Neto, J. A., Pereira, J. P. C. N. (2011). Os Aspectos Agroecômicos, Socioeconômico E Da Comercialização Da Dendeicultura No Baixo Sul Da Bahia. Congresso Da Sober (Pp 1-20).

Andreatta, T., Miguel, L. A. (2009). Organização de estabelecimentos e perfil dos pecuaristas criadores de bovinos de corte no Rio Grande do Sul. In: Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (Ed. 47).

Anjos, F. S., Caldas, N. V. (2005). O futuro ameaçado: o mundo rural face aos desafios da masculinização, do envelhecimento e da desagrarização. Ensaio FEE, vol. 26, 661-694.

Araujo, P. F. C. (1975). Desenvolvimento da Agricultura. São Paulo: Pioneira.

Baiardi, A. (1999). Formas de Agricultura Familiar, à luz dos imperativos de desenvolvimento sustentável e inserção no mercado Internacional. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, vol. Único, 285-297.

Barros, G. S.A.C. (2007). Economia de Comercialização Agrícola. Piracicaba: Universidade de São Paulo.

Bittencourt, S. V. P., Caldas, A. S. (2004). A tecnologia da informação como instrumento de comercialização e gestão no agronegócio. Bahia Análise & Dados, vol.14, 309-317.

BRASIL, Agência Brasileira de Comunicação. (2014) Disponível em <http://agenciabrasil.ebc.com.br/>

BRASIL, Ministério de Minas e Energia. (2014). Disponível em [http://www.mme.gov.br/programas/biodiesel/menu/programa/objetivos\\_diretrizes.htm](http://www.mme.gov.br/programas/biodiesel/menu/programa/objetivos_diretrizes.htm)

Buainain, A. M e Batalha, M. O. (coordenadores), (2011) Cadeia produtiva da agroenergia. – Brasília : IICA : MAPA/SPA.

Camarano, A. A., Abramovay, R. (1999). Êxodo rural, envelhecimento e masculinização no Brasil: panorama dos últimos 50 anos. Rio de Janeiro: IPEA. 28p. Disponível em [http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/td\\_0621.pdf](http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/td_0621.pdf)

Camargo, R. A. L., Julieta T. A. D. (2010). Relações de Trabalho Na Agricultura Familiar. O Estudo de Caso de Um Bairro Rural no Município de Ouro Fino-Mg. In: Congresso Da Sociedade Brasileira De Economia, Administração e Sociologia Rural. Campo Grande, (pp. 1-17).

CEPLAC- Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira Dendê. (2008). Disponível em <http://www.ceplac.gov.br/radar/dende.htm>

De Sousa, G.S; De Moura Pires, M.; Rosado, P. L (2016). Efeitos de Políticas sobre a Competitividade e Eficiência da Cadeia Produtiva de Biodiesel de Dendê na Região do Baixo Sul da Bahia. *Revista Econômica do Nordeste*, v. 42, n. 4, p. 827-842,.

FAO - Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2010). Statistical Databases. Recuperado de <http://www.fao.org>

Faria, N. M. X., Facchini, L. A., Fassa, A. G., Tomasi, E. (2000). Processo de produção rural e saúde na serra gaúcha: um estudo descritivo. *Cad. Saúde Pública*, Rio de Janeiro, 16(1), 115-128.

Froehlich, J. M. ; Rauber, C. ; Carpes, R. H. ; Toebe, M. (2011). Êxodo seletivo, masculinização e envelhecimento da população rural na região central do RS. *Ciência Rural (UFSM. Impresso)* , v. 41, p. 1674-1680,.

Guilhoto, J. J. M., Ichihara, S. M., Silveira, F. G., Camponina, B., azzoni, C. R., Moreira, G. R. C. (2007). A Importância da Agricultura Familiar no Brasil e em Seus Estados. In: Encontro Nacional de Economia, Recife, 35.

Guilhoto, J.J.M; Azzoni, C.R.; Ichihara (2014)., S.M. Contribuição da agricultura e do agronegócio familiar para o PIB do Nordeste. *Revista Econômica do Nordeste*, v. 45, n. 5, p. 157-174,

Hayami, Y., V. W. Ruttan. (1998). *Agricultural development: an international perspective*. Baltimore, J.Hopkins press.; Uaiene, R. N. & C. Arndt. 2007. Eficiência técnica dos agregados familiares rurais em Moçambique.

Heidingsfield, M. S., Blankenship, A. B. (1963). *Marketing- Comercialização*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura. HOFFMANN, R. (1981). *Administração de Empresa Agrícola*. 3 ed. São Paulo: Pioneira.

IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Produção Agrícola Municipal* (2006).. Brasília: Disponível em <http://www.ibge.gov.br>

Jones, A. S., Bressan, M. (2000). Produção familiar, pós modernidade e capitalismo: possibilidade da agricultura independente. *Agroecologia e Desenvolvimento Sustentável*. Porto Alegre, v.1. Disponível em [http://www.docs/agroeco/revista/n107\\_artigo](http://www.docs/agroeco/revista/n107_artigo)

KHAN, L. (2003). *Fruticultura Brasileira*. São Paulo. Livraria e Editora Agropecuária.

Maia, A. G; Buainain, A. M. (2015). O novo mapa da população rural brasileira. *Confins. Revue franco-brésilienne de géographie/Revista franco-brasileira de geografia*, n. 25,

Massuquetti, A., Ribas, R. J., (2008). O gado de corte no Rio Grande do Sul: principais sistemas de produção. In: Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, Rio Branco – Acre, 46.

Miguel, L. A., Mielitz Netto, C. G. A., Nabinger, C., Sanguiné, E., Waquil, P. D., Schneider, S. (2006). Caracterização socioeconômica e produtiva da bovinocultura de corte no Estado do Rio Grande do Sul. In: Encontro de Economia Gaúcha, Porto Alegre, 3. Disponível em <http://www.fee.tche.br>

Nahum, J. S.; dos Santos, C. B. (2013). Impactos socioambientais da dendeicultura em comunidades tradicionais na Amazônia paraense. *ACTA Geográfica, Boa Vista, Ed. Esp. Geografia Agrária*, 63-80.

Oliveira, M. E. C. (2011). A agroindústria do dendê na Amazônia: Expansão acelerada e o dilema da modernização tecnológica. *Agroenergia em Revista Embrapa*. Ed. 2.

Ometto, A.R.; Miranda, E.E.de; Mangabeira, J.A.de C. (2005). *Perfil Tecnológico e Socioeconômico das Principais Atividades Agrossilvipastoris do Nordeste Paulista*. Campinas, SP: Embrapa Monitoramento por Satélite, Documento 40, dez.

Patrício, R. A. et al. (2016). O Modelo do sistema energético de hidrogênio solar e o Estado do Ceará. *Revista Tecnologia*, v. 35, n. 1/2, p. 7-35,

Paula, M. M., Kamimura, Q. P., Silva, J. L. G. (2014). Mercados institucionais na agricultura familiar. *Dificuldades e desafios. Revista de Política Agrícola*, v. XXIII, 33-43.

Pra, Marlene et al. (2016). Lógicas e estratégias de comercialização na agricultura familiar do Agreste da Paraíba. *Marketing logics and strategies of family farming in the Agreste of Paraíba. Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 24, n. 1,



Sacco Dos Anjos, F.; Becker, C. (2014). Agricultura familiar e mercados institucionais: o desenvolvimento como liberdade. Revista Econômica do Nordeste, v. 1, 1-10.

Sandroni, P. (1989). Dicionário de Economia. 3 ed. São Paulo: Best Seller.

Schneider, S.(2003). Teoria social, agricultura familiar e pluratividade.Revista Brasileira de Ciências Sociais, v.18, nº 51.

SEI - Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia. (2014). Disponível em <http://www.sei.ba.gov.br>

Semedo, I. (2006). O mercado de energia renovável: viabilidade econômica do dendê na agricultura familiar baixo sul-Bahia (Dissertação). Salvador, BA: Universidade Federal da Bahia – UFBA.

Silva, L. E. S. (2016). Modelode comercialização de arroz para pequeno agricultor Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico, Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento, Florianópolis,.

Steele, H. L., Vera Filho, F. M., Welsh, R. S. (1971). Comercialização Agrícola. São Paulo: Atlas.

Stuckey, J., White, D. (1993). When and when not to vertically integrate. SloanManagement Review, 34(3), 71-83.

Taperoá, Secretaria Municipal de Agricultura. (2014). Disponível em <http://taperoa.ba.io.org.br/menu/71843/Secretaria-de-Agricultura/Plano-de-Acao/71844>

Trigueiro, I. N. S., Penteado, M. V. C. (1991). Teor de Alfa e Beta Caroteno, seus estereoisômeros e atividades provitamínica A e óleos de dendê. In: III Encontro de Linhas de Pesquisa do CCS/UFPB, João Pessoa/PB. Encontro de Linhas de Pesquisa CCS/UFPB - Resumo, 1991. v. 1. p. 154- 154.

Uaiene, R. N., C. Arndt, W. A. Masters. (2009). Determinant of Agricultural Technology Adoption in Mozambique. Ministry of Planning and Development Republic of Mozambique. Discussion papers No. 67E.

Wives, D. G., Mielitz Netto, C. G. (2009). Desenvolvimento sustentável: performances dos sistemas de produção da banana na microrregião do litoral norte do Rio Grande do Sul. In: Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 47, Porto Alegre – RS. Anais...Piracicaba – SP: SOBER, 2009, p. 1-17.