



UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE – UERN

CAMPUS AVANÇADO DE PAU DOS FERROS – CAPF

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA – DEC

MAURICIO DO NASCIMENTO FONTES

**MOTIVAÇÕES E ACESSO AOS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PELOS
AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA-RN: ANÁLISE POR MEIO
DA MATRIZ SWOT**

PAU DOS FERROS – RN

2024

MAURICIO DO NASCIMENTO FONTES

**MOTIVAÇÕES E ACESSO AOS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PELOS
AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA-RN: ANÁLISE POR MEIO
DA MATRIZ SWOT**

Monografia apresentada como requisito para conclusão do Curso de Ciências Econômicas, do Campus Avançado de Pau dos Ferros (CAPF), da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN).

Orientador: Prof. *Me.* Boanerges de Freitas Barreto Filho

PAU DOS FERROS – RN

2024

© Todos os direitos estão reservados a Universidade do Estado do Rio Grande do Norte. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do(a) autor(a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei n° 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei n° 9.610/1998. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu(a) respectivo(a) autor(a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

**Catálogo da Publicação na Fonte.
Universidade do Estado do Rio Grande do Norte.**

F683m Fontes, Maurício do Nascimento
MOTIVAÇÕES E ACESSO AOS CANAIS DE
COMERCIALIZAÇÃO PELOS AGRICULTORES
FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA-RN: ANÁLISE POR
MEIO DA MATRIZ SWOT. / Maurício do Nascimento
Fontes. - Pau dos Ferros - RN, 2024.
93p.

Orientador(a): Prof. Me. Boanerges de Freitas Barreto
Filho.

Monografia (Graduação em Ciências Econômicas).
Universidade do Estado do Rio Grande do Norte.

1. agricultura familiar. 2. canais de comercialização. 3.
matriz SWOT. 4. semiárido. I. Barreto Filho, Boanerges de
Freitas. II. Universidade do Estado do Rio Grande do
Norte. III. Título.

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pela Diretoria de Informatização (DINF), sob orientação dos bibliotecários do SIB-UERN, para ser adaptado às necessidades da comunidade acadêmica UERN.

MAURICIO DO NASCIMENTO FONTES

TERMO DE APROVAÇÃO

**MOTIVAÇÕES E ACESSO AOS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PELOS
AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA-RN: ANÁLISE POR MEIO
DA MATRIZ SWOT**

Monografia apresentada para apreciação da Banca Examinadora em: 28/02/2024

Prof. *Me.* Boanerges de Freitas Barreto Filho
Orientador

Prof. *Dr.* Miguel Henrique da Cunha Filho
Membro da banca

Prof. *Dr.* Ronie Cleber de Souza
Membro da banca

Mauricio do Nascimento Fontes
Orientando(a)

PAU DOS FERROS – RN

2024

A minha mãe, Maria Luzimar, e meus tios *in
memoriam*.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, cuja orientação e proteção estiveram sempre presentes em minha jornada acadêmica e pessoal.

À minha mãe, Maria Luzimar do Nascimento, por seu amor incondicional, apoio inabalável e sacrifícios incansáveis que tornaram possível a minha educação e crescimento como pessoa.

À minha irmã, Janice, pelo companheirismo, incentivo e compreensão em todos os momentos, sendo uma fonte constante de inspiração.

Em memória dos meus tios, José Nilton e Francisco Pedro (Tikinho) que infelizmente não está mais entre nós, gostaria de dedicar uma palavra de agradecimento por todo o apoio e carinho que me proporcionaram enquanto estive presente em minha vida.

Às minhas madrinhas, Creuza e Josivânia por serem exemplos de força, sabedoria e generosidade, e por estarem sempre ao meu lado, oferecendo seu apoio e orientação.

Aos meus primos, Crislaine, Rilton e Maria Jossana, pela amizade, cumplicidade e momentos compartilhados ao longo dos anos, que enriqueceram minha vida de forma inestimável.

Aos meus sobrinhos, Maria Eduarda e Heitor, pela alegria contagiante, amor puro e inocência que iluminam meus dias e renovam minhas energias, sendo uma fonte constante de inspiração e felicidade.

À minha namorada, Giovanna, por seu amor incondicional, paciência e compreensão, e por ser minha fonte de conforto e inspiração em todos os momentos.

Ao meu orientador Boanerges, pela orientação precisa, incentivo constante e ensinamentos valiosos que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

Aos amigos que a faculdade me proporcionou, em especial a, Jucélia, Carol, Maria Alice, Felipe, Caio, Davi, Adriéla, Deise, Maria Luiza, Vaneilma, Luke, Misly, Narla, Ana Beatriz e Luma, pela companhia, apoio mútuo e momentos de descontração que compartilhamos ao longo desta jornada, tornando os desafios mais leves e as conquistas mais significativas.

Por fim, expresso minha profunda gratidão a toda a minha família e amigos, estendendo meu agradecimento a todos os familiares que, de alguma forma, contribuíram para o meu crescimento e sucesso.

RESUMO

O estudo aborda quais motivações e acesso aos canais de comercialização pelos agricultores familiares, a partir de um estudo de caso no município de José da Penha-RN, no qual foi realizada uma análise por meio da matriz SWOT. O objetivo foi analisar as motivações e os fatores que influenciam no acesso aos diferentes canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares, visando traçar o perfil socioeconômico dos agricultores familiares do município, identificar os principais canais de comercialização utilizados por esses agricultores familiares, e fazer o diagnóstico dos canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares a partir da matriz SWOT, no qual permitiu identificar pontos fortes e fracos a partir da visão dos agricultores familiares sobre os canais de comercialização. O estudo foi de caráter quali-quantitativo, no qual se utilizou a pesquisa bibliográfica e de campo como meio de obtenção de dados e informações necessárias para a pesquisa. Após análise do perfil socioeconômico dos agricultores familiares de José da Penha-RN, constatou-se predominância masculina (77%), com idade acima de 65 anos (38%) e baixa escolaridade (68,9% ensino fundamental incompleto, 18% sem alfabetização). A renda familiar situa-se entre 1 e 2 salários mínimos, sendo as aposentadorias a principal fonte. O acesso a água tratada é limitado (30%), assim como ao esgoto (34%). Há envolvimento na comercialização de produtos agrícolas (66%) com preferência pela venda direta, visando interação direta com os compradores. A análise da matriz SWOT identifica controle de preços e redução de custos como pontos fortes, enquanto dificuldades logísticas e burocráticas são apontadas como fraquezas. Oportunidades incluem relações com clientes e visibilidade no mercado local, com ameaças como concorrência regional e instabilidade nos preços agrícolas. Estratégias logísticas e relações pessoais com compradores visam segurança e estabilidade nas transações. Adaptação às demandas do mercado, incluindo o uso de redes sociais e aplicativos de mensagens, é evidente. Predomina a negociação direta para definição de preços, evidenciando a autonomia e flexibilidade dos agricultores familiares. Os resultados indicam uma busca por maior autonomia e redução de custos, refletindo o potencial fortalecimento dos laços diretos entre agricultores e consumidores.

Palavras-chave: agricultura familiar; canais de comercialização; matriz SWOT; semiárido.

ABSTRACT

The study addresses the motivations and access to marketing channels by family farmers, based on a case study in the municipality of José da Penha-RN, where an analysis was conducted using the SWOT matrix. The objective was to analyze the motivations and factors influencing access to different marketing channels used by family farmers, aiming to outline the socioeconomic profile of the municipality's family farmers, identify the main marketing channels used by these family farmers, and diagnose the marketing channels used by family farmers through the SWOT matrix, which allowed identifying strengths and weaknesses from the perspective of family farmers about marketing channels. The study was of a qualitative-quantitative nature, using bibliographic and field research as a means of obtaining data and information necessary for the research. After analyzing the socioeconomic profile of family farmers in José da Penha-RN, it was found a male predominance (77%), with age above 65 years (38%) and low education (68.9% incomplete primary education, 18% illiterate). Family income ranges from 1 to 2 minimum wages, with pensions being the main source. Access to treated water is limited (30%), as well as to sewage (34%). There is involvement in the marketing of agricultural products (66%) with a preference for direct sales, aiming for direct interaction with buyers. SWOT matrix analysis identifies price control and cost reduction as strengths, while logistical and bureaucratic difficulties are identified as weaknesses. Opportunities include customer relationships and visibility in the local market, with threats such as regional competition and instability in agricultural prices. Logistic strategies and personal relationships with buyers aim for security and stability in transactions. Adaptation to market demands, including the use of social networks and messaging apps, is evident. Direct negotiation predominates for price setting, evidencing the autonomy and flexibility of family farmers. The results indicate a search for greater autonomy and cost reduction, reflecting the potential strengthening of direct ties between farmers and consumers.

Keywords: family farming; marketing channels; SWOT matrix; semiarid.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Esquema ilustrativo da tipologia da Agricultura Brasileira	25
Figura 2 – Tipologia Estabelecimentos Agropecuários Familiares no Brasil	26
Figura 3 – Localização geográfica da Região Nordeste do Brasil	28
Figura 4 – Localização geográfica do estado do Rio Grande do Norte.....	32
Figura 5 – Definição do esquema de circuitos	37
Figura 6 – Mapa da Distribuição de Feiras Orgânica ou Agroecológica, GRC e Comércios Parceiros de Orgânicos por regiões brasileiras.....	44
Figura 7 – Localização do município de José da Penha-RN – 2023.....	47
Figura 8 – Mapa interno do município de José da Penha-RN.....	49
Figura 9 – Matriz SWOT/FOFA	51
Gráfico 1 – Valor da Produção dos Estabelecimentos agropecuários Familiar e Não Familiar da Região Nordeste do Brasil – 2017	30
Gráfico 2 – Participação da agricultura familiar na produção agropecuária do Nordeste em 2017	31
Gráfico 3 – Valor da Produção dos Estabelecimentos agropecuários Familiar e Não Familiar do Rio Grande do Norte – 2017	33
Gráfico 4 – Participação da agricultura familiar na quantidade de toneladas produzidas pelas principais lavouras do Rio Grande do Norte, 2017	34
Gráfico 5 – Distribuição em porcentagem de gênero dos agricultores familiares de José da Penha-RN	52
Gráfico 6 – Distribuição da faixa etária dos agricultores familiares	53
Gráfico 7 – Estado civil dos agricultores familiares.....	54
Gráfico 8 – Residência em que as famílias dos agricultores familiares de José da Penha-RN vivem	55
Gráfico 9 – Localização da moradia dos agricultores familiares de José da Penha-RN	56
Gráfico 10 – Ocupação que os agricultores familiares exerceram com maior frequência no último ano.....	57
Gráfico 11 – Renda familiar estimada da propriedade	58
Gráfico 12 – Renda familiar estimada proveniente apenas da comercialização de produtos da agricultura familiar	59
Gráfico 13 – Distribuição de residências que possuem água tratada.....	62
Gráfico 14 – Distribuição das residências que possuem esgoto.....	63

Gráfico 15 – Distribuição dos agricultores familiares que comercializam ou não seus produtos	64
Gráfico 16 – Canais de comercialização utilizados por os agricultores familiares de José da Penha-RN	66
Gráfico 17 – Distribuição de como é realizada as vendas dos produtos	69
Gráfico 18 – Principais forças e oportunidades dos canais de comercialização utilizados	70
Gráfico 19 – Principais fraquezas e ameaças dos canais de comercialização utilizados.....	71
Gráfico 20 – Influências na escolha dos agricultores familiares dos canais de comercialização	72
Gráfico 21 – Critérios utilizados pelos agricultores familiares nas escolhas dos canais de comercialização	72
Gráfico 22 – Forma de como são estabelecidas a relação com os compradores	74
Gráfico 23 – Distribuição dos métodos adotados pelos agricultores familiares para a definir os preços dos produtos	75
Gráfico 24 – Percepções dos agricultores familiares de José da Penha-RN se há variações sazonais nos preços dos produtos agrícolas.....	76
Gráfico 25 – Agricultores que sabem indicar causas das variações sazonais dos produtos da agricultura familiar	77
Imagem 1 – Idoso e diarista cuidando da plantação de bananeiras	53
Imagem 2 e 3 – Feira livre de José da Penha-RN - 2023	66
Imagem 4 e 5 – Criatório de Aves no Sitio Ameixeira.....	68
Imagem 6 e 7 – Criação de Ovinos e Gados.....	73
Quadro 1 – Tipologia de mercados para a agricultura familiar.....	38
Quadro 2 – Tipologia dos mercados da agricultura familiar.....	38
Quadro 3 – Distribuição de Feiras Orgânica ou Agroecológica, GRC e Comércio Parceiros de Orgânicos no Brasil, Nordeste e RN 2022.....	45
Quadro 4 – Grau de importância econômica, dos canais, por renda anual estimada da comercialização dos produtos da agropecuária	67
Quadro 5 – Análise SWOT/FOFA sobre os canais de comercialização utilizados por os agricultores familiares de José da Penha-RN	71
Tabela 1 – Comparativo da agricultura familiar no Brasil a partir dos Censos Agropecuários de 2006 e 2017.....	16
Tabela 2 – Comparação do Valor da Produção Agrícola Familiar e Não Familiar no Brasil - 2017	27

Tabela 3 – Número e porcentagem de estabelecimentos e área total nos diferentes tipos de agricultura das Regiões do Brasil – 2017	29
Tabela 4 – Número e porcentagem de estabelecimentos e área total nos diferentes tipos de agricultura do Rio Grande do Norte – 2017	32
Tabela 5 – Escolaridade dos agricultores familiares de José da Penha-RN	54
Tabela 6 – Escolaridade dos/das cônjuges dos agricultores familiares de José da Penha-RN	55
Tabela 7 – Números de membros na Família	56
Tabela 8 – Renda x Ocupação dos agricultores familiares de José da Penha-RN.....	60
Tabela 9 – Renda x Escolaridade dos agricultores familiares de José da Penha-RN.....	61
Tabela 10 – Valor da Produção dos Estabelecimentos agropecuários Familiar e Não Familiar de José da Penha-RN – 2017	64

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

FAO – Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura

FIDA – Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDEC – Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor

INCRA – Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária

PAA – Programa de Aquisição de Alimentos

PMA – Programa Mundial de Alimentos

PNAE – Programa Nacional de Alimentação Escolar

PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

SBN – Semiárido Brasileiro Nordeste

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 CONSIDERAÇÕES ACERCA DO UNIVERSO DA AGRICULTURA FAMILIAR .	15
2.1 Conceituação e caracterização da agricultura familiar	18
2.2 Agricultura familiar no Nordeste.....	28
2.3 Agricultura familiar no Rio Grande do Norte.....	31
3 OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA A AGRICULTURA FAMILIAR....	35
3.1 Os mercados institucionais para a agricultura familiar	42
3.2 Circuitos curtos: os papéis das feiras livres, orgânicas e agroecológicas	44
4 IDENTIFICAÇÃO DA ÁREA DE ESTUDO E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	47
5 CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO UTILIZADOS PELOS AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA-RN: RESULTADOS E DISCUSSÃO	52
5.1 Perfil socioeconômico dos agricultores familiares de José da Penha-RN.....	52
5.2 Identificação dos canais de comercialização dos agricultores familiares de José da Penha-RN	65
5.3 Análise SWOT	69
5.4 Diagnóstico dos canais de comercialização	71
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	78
REFERÊNCIAS	81
APÊNDICE 1	89
APÊNDICE 2	93

1 INTRODUÇÃO

A agricultura familiar desempenha um papel fundamental no cenário agropecuário e socioeconômico nacional. Os dados e informações, provenientes do Censo Agropecuário de 2017, mostram que o país contava com cerca de 3,9 milhões de estabelecimentos rurais classificados como de agricultura familiar, representando 77% do total existente, com contribuição relevante para a segurança alimentar, a geração de renda e o desenvolvimento rural sustentável (IBGE, 2019).

O acesso aos mercados e canais de comercialização adequados é um desafio crucial enfrentado pelos agricultores familiares, uma vez que a inserção nos circuitos comerciais traz repercussão direta sobre as perspectivas de manutenção e consolidação das atividades produtivas praticadas na agricultura familiar (Delgado; Bergamasco, 2017).

Conforme destacado por Ueno *et al.* (2016), a importância do acesso aos mercados e canais de comercialização para a agricultura familiar é tema recorrente na literatura científica e em políticas públicas de desenvolvimento rural. É fundamental superar barreiras que limitam a participação dos agricultores familiares nos circuitos comerciais, enquanto se busca criar novas oportunidades e enfrentar os desafios que afetam esse setor. Entretanto, as dificuldades e oportunidades para a inserção nos canais de comercialização variam de acordo com as particularidades de cada região rural, como evidenciado na agricultura familiar do Semiárido, onde questões econômicas e climáticas fragilizam o setor. Assim, compreender as nuances específicas de cada localidade é essencial para desenvolver estratégias eficazes de fortalecimento da agricultura familiar e promoção do desenvolvimento rural sustentável.

De acordo com a Secretária da Agricultura e Meio Ambiente de José da Penha-RN (2023), existiam 1.407 agricultores familiares no município. Conforme dados do último Censo Demográfico, o município tinha uma população total de 5.803 habitantes, ou seja, aproximadamente 24% dos habitantes municipais se enquadram na categoria de agricultores familiares (IBGE, 2023). Os dados mostram a representatividade socioeconômica da agricultura familiar no contexto municipal e reforçam a importância de pesquisas e estudos sobre a temática. Dentre os diversos aspectos relacionados ao universo da agricultura familiar se torna perceptível que o acesso aos mercados e canais de comercialização para a atividade vem despertando cada vez mais interesse.

Salienta-se que a agricultura familiar praticada no Semiárido Brasileiro Nordeste (SBN) apresenta características socioeconômicas compatíveis com a dinâmica regional, com

desafios e oportunidades que requerem a ampliação das pesquisas sobre as especificidades existentes em cada recorte espacial.

Em levantamento preliminar não foram identificadas pesquisas com enfoque no acesso aos mercados e canais de comercialização para os agricultores familiares de José da Penha-RN. Essa lacuna de conhecimento destaca a necessidade de aprofundar a compreensão sobre essa temática em José da Penha-RN, bem como as motivações, os desafios enfrentados e as oportunidades de desenvolvimento existentes.

Foi pontuada a problemática das razões pelas quais os agricultores familiares de José da Penha-RN escolhem determinados canais de comercialização, bem como identificar os principais fatores que impactam nessa escolha.

Objetivo geral da pesquisa é analisar as motivações e os fatores que influenciam no acesso aos diferentes canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares em José da Penha-RN mediante a matriz SWOT. E os seguintes objetivos específicos: Traçar o perfil socioeconômico dos agricultores familiares de José da Penha-RN; identificar os principais canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares em José da Penha-RN; e diagnosticar os canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares em José da Penha-RN a partir da matriz SWOT.

Foram utilizados os seguintes procedimentos metodológicos: pesquisa bibliográfica, principalmente em livros, artigos e repositórios acadêmicos; foi realizada uma pesquisa de campo no município de José da Penha-RN, por meio de formulário. Também foi realizada pesquisa em *sites* especializados na temática, como o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em especial dados do Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA). A abordagem metodológica foi do tipo quali-quantitativa. A coleta de dados buscou abranger a maior diversidade de agricultores familiares do município, tentando alcançar a realidade dos canais de comercialização adotados que se tem no município em questão, aplicando-se aos dados coletados uma análise por meio da Matriz SWOT/FOFA.

Espera-se que este estudo contribua para os avanços no entendimento sobre o acesso aos mercados e canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares, considerando a dinâmica regional e as especificidades existentes em José da Penha-RN. Espera-se contribuir para a produção de conhecimento científico atualizado, fornecendo informações relevantes que poderão orientar a implementação de ações direcionadas ao fortalecimento do acesso aos mercados e canais de comercialização.

O trabalho foi estruturado com o seguinte formato: A seção 1 traz a introdução. A seção 2 destaca algumas considerações acerca do universo da agricultura familiar, com ênfase em

aspectos sobre a realidade em que se encontra os agricultores familiares. Na seção 3, tem-se a exposição de elementos relacionados aos canais de comercialização para a agricultura familiar. Na seção 4, apresenta-se os procedimentos metodológicos. Na seção 5, apresenta-se os canais de comercialização da agricultura familiar de José da Penha-RN, com destaques para os resultados da pesquisa de campo. E, por fim, a seção 6 para as considerações finais, com uma síntese dos resultados do presente estudo.

2 CONSIDERAÇÕES ACERCA DO UNIVERSO DA AGRICULTURA FAMILIAR

Este capítulo apresenta um panorama do universo da agricultura familiar no Brasil. Inicialmente, abordam-se diferentes vertentes conceituais da agricultura familiar, bem como a sua importância no cenário agropecuário e socioeconômico nacional. Em seguida, são apresentados dados do IBGE, que mostram a representatividade da agricultura familiar em relação aos estabelecimentos agropecuários e à produção agropecuária nacional. O capítulo também expõe as transformações pelas quais a agricultura familiar passou ao longo do tempo, inclusive a variação no número de estabelecimentos, áreas e mão de obra, bem como mudanças na distribuição regional e nas culturas produzidas. Por fim, são apresentadas algumas considerações sobre os desafios e perspectivas para a agricultura familiar no Brasil.

Quando se trata da agricultura familiar, considera-se como um setor essencial no cenário agropecuário e socioeconômico nacional, pois representa uma grande dominância, com 77% dos estabelecimentos agropecuários do país (IBGE, 2019), tendo em vista ainda que chegava a ocupar aproximadamente uma área de 80,89 milhões de hectares, ou seja, 23% da área total dos estabelecimentos agropecuários brasileiros. Resultando, em média, um total de R\$ 107 bilhões o valor de sua produção, equivalente a 23% de toda produção agropecuária nacional (IBGE, 2019).

De acordo com o IBGE (2019), constata-se que uma parcela considerável, equivalente a 48% das terras da agricultura familiar, era destinada à criação de pastagens. Além disso, aproximadamente 31% das áreas correspondiam a matas, florestas ou sistemas agroflorestais, desempenhando um papel na conservação ecológica. Por fim, as lavouras ocupavam cerca de 15,5% do total de hectares da agricultura familiar. Esses números refletem a diversidade de usos da terra nesse setor, evidenciando a importância tanto da produção agrícola quanto da preservação ambiental.

Quando se trata da condição dos produtores em relação às terras, no contexto da agricultura familiar, verificou-se que a propriedade das terras é uma condição predominante entre os agricultores familiares, conferindo-lhes controle e autonomia sobre suas atividades agrícolas. Segundo o IBGE (2019, p. 98):

[...] dos 3,9 milhões de estabelecimentos de agricultores familiares, 3,2 milhões de produtores eram de proprietários, representando 81% dos estabelecimentos familiares e abrangendo 88% das suas áreas. Outros 219 mil produtores declararam acessar as terras na condição de ‘assentado sem titulação definitiva’.

Há um reconhecimento dos progressos ocorridos nas últimas duas décadas no meio rural brasileiro. Considera-se que os avanços foram impulsionados também pela decisão do Estado de fornecer um apoio mais substancial ao setor produtivo da "agricultura familiar", que, ao longo de quase cinco séculos, permaneceu à margem das ações das políticas públicas de desenvolvimento rural¹ do país (Mattei, 2014).

A seguir, exposto na **Tabela 1**, uma comparação entre a situação da agricultura familiar no Brasil em dois momentos diferentes: nos anos de 2006 e 2017, com base nos Censos Agropecuários.

Tabela 1 – Comparativo da agricultura familiar no Brasil a partir dos Censos Agropecuários de 2006 e 2017

AGRICULTURA FAMILIAR		CENSO AGRO 2006	CENSO AGRO 2017
Nº Estabelecimentos		4.305.105	3.897.408
Área total (ha)		81.268.779	80.891.084
Pessoal Ocupado		12.281.545	10.115.559
Participação do Nordeste na Produção Regional (%)		60,18	44,63
Participação na Produção de Produtos da Lavoura Temporária (%)	Cana-de-Açúcar	10,24	4,99
	Mandioca	93,17	86,40
	Milho	51,90	24,31

Fonte: IBGE (2006; 2017). Elaboração do autor (2023).

Em 2006, existiam cerca de 4,3 milhões de estabelecimentos envolvidos na agricultura familiar no Brasil. Verifica-se que uma quantidade considerável de famílias dependia da atividade agrícola. No entanto, em 2017, esse número havia diminuído para cerca de 3,9 milhões. Isso indica que houve uma redução na quantidade de famílias envolvidas nesse tipo de agricultura no período (IBGE, 2006; 2017).

Ainda segundo o IBGE (2006; 2017), a mão de obra empregada na agricultura familiar também apresentou uma redução significativa. Em 2006, eram mais de 12 milhões de pessoas trabalhando, mas em 2017 esse número caiu para cerca de 10,1 milhões.

O Nordeste, historicamente, teve uma participação importante na produção regional da agricultura familiar, porém apresentando uma redução na participação, caindo de mais de 60%, em 2006, para cerca de 44,6%, em 2017 (IBGE, 2006; 2017).

¹ Segundo Aguiar, Verch e Kubo (2016) e Kageyama (2008), o desenvolvimento rural refere-se ao processo de melhorar as condições de vida, economia e infraestrutura nas áreas rurais, abrangendo a diversificação econômica, acesso a serviços básicos, conservação ambiental e inclusão social. Isso inclui tanto a agricultura quanto atividades não agrícolas, visando criar oportunidades, reduzir migração e promover um ambiente sustentável com políticas, investimentos e participação comunitária.

As explicações para as mudanças observadas no segmento da agricultura familiar sinalizam: para o não-enquadramento de estabelecimentos rurais, em que passaram a predominar o uso de mão de obra contratada e/ou a obtenção de rendas não agrícolas, e por isso mesmo deixaram de atender aos critérios definidos na legislação (Del Grossi *et al.*, 2019).

[...] em 2006 mais de 541 mil pequenos produtores não foram classificados como agricultores familiares (AF), número que aumentou para 853 mil em 2017, considerando todas as restrições em conjunto. Em ambos os Censos, o principal critério que levou à exclusão foi o predomínio de rendas de atividades fora do seu estabelecimento na renda familiar: de 302 mil excluídos em 2006 saltou para quase 661 mil pequenos produtores excluídos em 2017. O segundo critério legal que levou a grande exclusão de estabelecimentos da Agricultura Familiar foi o crescimento do uso da mão de obra contratada, que desclassificou 86 mil em 2006 e 177 mil pequenos produtores em 2017 (Del Grossi *et al.*, 2019, p. 43-44).

Outro aspecto que resultou em alterações nos resultados, entre os Censos Agropecuários de 2006 e 2017, decorreu de mudanças metodológicas adotadas pelo IBGE. Por exemplos: No Censo de 2006, empregados com produção própria, na área do proprietário das terras, eram considerados estabelecimentos agropecuários independentes, inflando o número de estabelecimentos familiares. Com a retificação, em 2017, houve redução no total de estabelecimentos familiares, principalmente de unidades com menos de 50 hectares. Houve também redução de "produtores sem área", compensada por leve aumento em unidades maiores. Isso indica que a diminuição no número de estabelecimentos familiares foi devido à perda de unidades menores e redução dos "produtores familiares sem área", com aumento apenas em unidades maiores (Valadares; Alves, 2020).

Segundo Valadares (2022) a redução no número de estabelecimentos familiares, mas com manutenção da área total, pode ser explicada por uma dinâmica de "substituição" que ocorreu entre os censos de 2006 e 2017. Essa dinâmica envolveu a substituição de estabelecimentos familiares menores, principalmente localizados no Nordeste e Sul do Brasil, por estabelecimentos familiares de maior escala, predominantemente no Norte e Centro-Oeste.

Essa substituição foi impulsionada pelo fato de que criar um estabelecimento familiar de maior área é mais desafiador do que criar um estabelecimento familiar pequeno. Portanto, a reposição de área não foi acompanhada por um aumento proporcional no número de estabelecimentos familiares. Isso sugere que a perda numérica de estabelecimentos familiares se concentrou nos de menor área, enquanto os de maior escala compensaram essa perda, resultando na manutenção da área total da agricultura familiar (Valadares, 2022).

Ademais, deve-se observar que a falta/insuficiência de políticas públicas eficazes no Semiárido brasileiro tem contribuído para a persistência das fragilidades e carências estruturais enfrentadas pela agricultura familiar na região. A ausência de medidas adequadas para lidar com as heranças históricas de concentração de terra e água, exclusão social e falta de investimento em infraestrutura continuam impactado negativamente às condições de vida e trabalho dos agricultores familiares. A insuficiência de políticas que promovam a inclusão, o acesso aos recursos e tecnologias apropriadas, e o fortalecimento das capacidades produtivas e organizativas, tornam ainda mais desafiadora a superação das dificuldades enfrentadas pela agricultura familiar (Silva *et al.*, 2020).

O inadequado equacionamento de questões estruturais e históricas ficou evidente, mais uma vez, quando a grave seca que assolou a região Nordeste do Brasil, entre os anos de 2012 a 2017, gerou implicações socioeconômicas e ambientais. A escassez de água e as condições climáticas adversas impactaram diretamente as atividades produtivas, levando a uma redução no número de estabelecimentos agropecuários e na área ocupada. Os dados indicam que a agricultura familiar passou por algumas transformações nesse período, com redução no número de estabelecimentos, áreas, mão de obra e mudanças na distribuição regional e nas culturas produzidas. Os dados são importantes para mostrar como o segmento se comportou e para reafirmar a relevância da agricultura familiar como sustentáculo para a economia e para a vida de milhões que habitam as áreas rurais do país (Aquino, Alves, Vidal, 2020).

Por outro lado, a melhoria na infraestrutura hídrica, juntamente com políticas de proteção social e incentivo à economia, a diversificação de fontes de receitas monetárias, a adoção de medidas compensatórias contribuíram para a capacidade de resistência dos agricultores familiares mais pobres e, provavelmente, garantiu a permanência de muitos no campo, mesmo diante das adversidades climáticas (Aquino, Alves, Vidal, 2020). Assim, apesar dos desafios enfrentados, a agricultura familiar mostrou sua resiliência e persistiu como um segmento social significativo na região.

2.1 Conceituação e caracterização da agricultura familiar

De início, era uma tarefa difícil delimitar o universo dos agricultores familiares e distingui-los dos estabelecimentos patronais. Isso era especialmente verdade quando se considera que as informações e dados coletados através do Censo Agropecuário do IBGE não

eram suficientes para esse propósito². É fundamental estabelecer padrões precisos para embasar as políticas públicas e alocar recursos para esse segmento, de acordo com suas necessidades. No entanto, para identificar os agricultores familiares de forma mais precisa, são necessários estudos e adaptações metodológicas devido às limitações que perduram por algum tempo. Os critérios e ideias podem variar de acordo com o contexto e os objetivos específicos, o que significa que são necessárias análises criteriosas e metodologias adequadas para levar em consideração as particularidades e os desafios encontrados na definição sobre a agricultura familiar no Brasil (Guanziroli *et al.*, 2000).

Reforçando ainda mais a dificuldade para a definição do termo, quando se aborda a temática da agricultura familiar, é relevante salientar que a definição é objeto de diversas reflexões na literatura especializada. Conforme mencionado por Altafin (2007), a "agricultura familiar" não é exatamente um termo novo, mas seu uso na literatura especializada brasileira pode ser considerado relativamente recente, embora tenha se difundido amplamente nos meios acadêmicos, nas políticas governamentais e nos movimentos sociais:

Ao buscarmos na literatura as contribuições para a delimitação conceitual da agricultura familiar, encontramos diversas vertentes, dentre as quais destacamos duas: uma que considera que a moderna agricultura familiar é uma nova categoria, gerada no bojo das transformações experimentadas pelas sociedades capitalistas desenvolvidas. E outra que defende ser a agricultura familiar brasileira um conceito em evolução, com significativas raízes históricas (Altafin, 2007, p. 1).

A agricultura familiar é vista pela primeira vertente como uma "nova categoria" analítica que corresponde aos padrões atuais do sistema capitalista. Neste ponto de vista é compreendida como um novo protagonista, em contraste com o camponês convencional que teria assumido o papel de produtor contemporâneo. De acordo com suas diferentes viabilidades sociais e econômicas, são sugeridas políticas para incentivá-las. Por outro lado, a segunda posição diz que a agricultura familiar não deve ser considerada uma nova categoria analítica, principalmente devido ao "[...] patrimônio herdado pelos atuais agricultores familiares no Brasil" (Wanderley, 1999, p. 2).

Há uma equivalência entre os termos "agricultura camponesa" e "agricultura familiar". Esses conceitos são utilizados de forma intercambiável, uma vez que ambos enfatizam o papel

² O IBGE, a partir do Censo Agropecuário de 2006, passou a sistematizar os resultados referentes à agricultura familiar, recorrendo aos parâmetros estabelecidos pela Lei n.º 11.326, de 24 de junho de 2006 (Brasil, 2006; IBGE, 2020).

central da mão de obra familiar na produção agrícola e a interligação das decisões relacionadas à produção e ao consumo. Segundo Hurtienne (2008, p. 34):

[...] os conceitos de agricultura camponesa e agricultura familiar são usados como sinônimos porque ambos se referem à predominância da força de trabalho familiar na produção e à indivisibilidade de decisões de produção e de consumo.

A agricultura familiar é um conceito que engloba diversas formas de produção agrícola realizadas por famílias, caracterizada pela gestão dos recursos produtivos e do trabalho pelos próprios agricultores. No entanto, pontua-se que a agricultura familiar não deve ser confundida com o campesinato, embora o campesinato seja uma forma específica de agricultura familiar³. Em outras palavras, nem toda agricultura familiar representa o modo de vida camponês. Neste contexto, é crucial compreender as nuances e variedades existentes dentro da agricultura familiar, reconhecendo que diferentes realidades e contextos sociais podem coexistir sob essa mesma categoria (Ghizelini; Araguão, 2019).

De acordo com a perspectiva de Wanderley (1999,), a agricultura familiar é vista como uma "categoria genérica", enfatizando a propriedade das famílias dos meios de produção e a realização do trabalho no estabelecimento produtivo. O objetivo principal dessa definição é excluir os elementos históricos da agricultura familiar, como as lutas por acesso à terra. A partir dessa perspectiva, compreender a agricultura familiar pelas seguintes premissas é essencial:

a) - a agricultura familiar é um conceito genérico, que incorpora uma diversidade de situações específicas e particulares; b) - ao campesinato corresponde uma destas formas particulares da agricultura familiar, que se constitui enquanto um modo específico de produzir e de viver em sociedade; c) - a agricultura familiar que se reproduz nas sociedades modernas deve adaptar-se a um contexto sócio-econômico próprio destas sociedades, que a obriga a realizar modificações importantes em sua forma de produzir e em sua vida social tradicionais; d) - estas transformações do chamado agricultor familiar moderno, no entanto, não produzem uma ruptura total e definitiva com as formas 'anteriores', gestando, antes, um agricultor portador de uma tradição camponesa, que lhe permite, precisamente, adaptar-se às novas exigências da sociedade. e) - o campesinato brasileiro tem características particulares - em relação ao conceito clássico de camponês - que são o resultado do enfrentamento de situações próprias da História social do País e que servem hoje de fundamento a este 'patrimônio sócio-cultural', com que

³ Segundo Abramovay (1990), a agricultura camponesa tende a focar na subsistência, usando métodos tradicionais em escalas menores, com forte vínculo cultural com a terra e relações sociais comunitárias. Por outro lado, a agricultura familiar, embora também tenha aspectos familiares e possa variar em tamanho, tem uma orientação mais comercial, buscando tanto a subsistência quanto a venda no mercado, podendo adotar práticas modernas e se adaptar às mudanças econômicas e de mercado.

deve adaptar-se às exigências e condicionamentos da sociedade brasileira moderna (Wanderley, 1999, p. 2).

No contexto agrícola do Brasil, conforme Pasqualotto, Kaufmann e Wizniewsky (2019), existem dois grupos distintos: a grande propriedade agrícola e a agricultura familiar. Desde as primeiras décadas, essas duas formas de produção agrícola têm demonstrado diferenças significativas em termos de organização, movimento e impacto no desenvolvimento rural do Brasil.

Diante disso, via-se que a grande propriedade agrícola se concentrava na produção de *commodities*, recebendo atenção e benefícios estatais⁴, enquanto a agricultura familiar historicamente desempenhou um papel importante na produção de alimentos destinados ao mercado interno, abastecendo as cidades e contribuindo para a segurança alimentar do país (Rambo; Tarsitano; Laforga, 2016).

Segundo Godoi, Menezes e Acevedo Marin (2009) a produção de alimentos voltada para o mercado interno, realizada em pequenos estabelecimentos rurais, não recebeu a mesma atenção e benefícios do governo devido ao enfoque do Estado brasileiro na industrialização e modernização das grandes propriedades rurais. As políticas de reforma agrária e incentivo à pequena produção ficaram em segundo plano durante a fase primário-exportadora e o período de substituição de importações.

A partir da redemocratização brasileira no final da década de 1980, os movimentos sociais que representavam os trabalhadores rurais tiveram a chance de participar dos debates sociais, participar do cenário político e influenciar a formulação de políticas públicas. Esses movimentos tentaram levantar as demandas históricas, como reivindicar a realização de uma ampla reforma agrária e políticas para a pequena produção agrícola (Oliveira, 2001).

Como afirmado por Altafin (2007, p. 16):

É nesse contexto que o termo agricultura familiar se consolida e se difunde nos diferentes setores da sociedade. Ele é utilizado como um guarda-chuva conceitual, que abriga grande número de situações, em contraposição à agricultura patronal, tendo como ponto focal da polarização o tipo de mão-de-obra e de gestão empregadas (Grifo do autor).

⁴ O período anterior ao estabelecimento do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), 1995, destacou-se pela ausência de políticas de crédito acessíveis aos agricultores familiares no Brasil. O sistema de crédito rural estava predominantemente voltado para grandes propriedades, visando atender às demandas gerais da agricultura brasileira, como a geração de divisas, produção de alimentos em larga escala, controle de preços das cestas básicas e o fornecimento de matérias-primas para a indústria nacional. Essa abordagem, embora tivesse seus méritos em relação ao desenvolvimento econômico, muitas vezes deixava os agricultores familiares desprovidos de recursos financeiros e suporte adequado (Fernandes, 2013; Mattei, 2001).

Em contraste com a agricultura patronal, o termo "agricultura familiar" abrange uma variedade de situações agrícolas. Isso se refere a um modelo em que a força de trabalho é composta principalmente por membros da família que gerenciam e executam a produção de forma conjunta. Por outro lado, a agricultura patronal exige uma gestão mais profissionalizada e distante dos membros da família, bem como a contratação de mão de obra assalariada. Neste sentido, o termo "agricultura familiar" é usado como um conceito que abrange uma variedade de tipos de agricultura que dependem da estrutura familiar e da maneira como os recursos produtivos são administrados (Vieira Filho; Fishlow, 2017).

Além da redemocratização, segundo Altafin (2007), a publicação de um estudo realizado por meio de um convênio de cooperação técnica entre a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) e o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) foi outro marco significativo para a consolidação do termo "agricultura familiar". Semelhante ao que afirma o INCRA/FAO (1996, p. 4) *apud* Altafin (2007, p. 17):

O estudo define agricultura familiar [...] a partir de três características centrais: a) a gestão da unidade produtiva e os investimentos nela realizados são feitos por indivíduos que mantém entre si laços de sangue ou casamento; b) a maior parte do trabalho é igualmente fornecida pelos membros da família; c) a propriedade dos meios de produção (embora nem sempre da terra) pertence à família e é em seu interior que se realiza sua transmissão em caso de falecimento ou aposentadoria dos responsáveis pela unidade produtiva.

A publicação desse estudo contribuiu significativamente para o reconhecimento da agricultura familiar como uma forma única de produção agrícola, baseada na gestão familiar e no trabalho da própria família como o principal componente do estabelecimento produtivo.

A distinção entre a agricultura patronal e a agricultura familiar foi um elemento que ganhou importância na definição do termo "agricultura familiar". No entanto, Schneider (2003, p. 112), *apud* Neves (1995), afirma que as abordagens metodológicas dualistas e tipológicas que visam categorizar e organizar essa heterogeneidade são mais responsáveis por essa suposta polaridade:

Às formas familiares corresponderiam características como trabalho familiar, resistência à apropriação do excedente via mercado, propriedade de meios de produção, busca de autonomia etc.; às formas capitalistas seriam definidas por assentarem-se em trabalho assalariado, apropriação de mais-valia, reprodução ampliada, racionalidade dirigida à obtenção de produtividade e rentabilidade, entre outros aspectos. Dessa classificação derivam qualificações empíricas,

muitas vezes utilizadas para caracterizar os próprios produtores, como a polarização entre produtor tecnificado ou capitalizado *versus* os camponeses, pobres ou tradicionais. Esse tipo de raciocínio, que segundo Neves [1995] deriva de equívocos metodológicos, reduz a compreensão e a análise das formas sociais existentes no campo à mera contraposição de dois segmentos: um social, caracterizado pelas unidades familiares, e outro, econômico, consagrado à empresa capitalista (Schneider, 2003, p. 112-3, Grifo ao autor).

Ao se afastar desse tipo de lógica, Schneider (2003) sugere o delineamento dos elementos distintivos da agricultura familiar. Estas são as seguintes características: 1) emprego predominante de força de trabalho familiar, com contratação de trabalhadores apenas ocasionalmente; 2) produção baseada em recursos naturais, o que dificulta a replicação de economias de escala comuns na indústria; e 3) a própria natureza familiar das unidades agrícolas, baseada nas relações de parentesco e herança entre os membros.

Essas características enfatizam o papel da mão de obra familiar, a dependência dos recursos naturais e as relações de parentesco na estrutura e funcionamento das unidades agrícolas familiares. Ademais, distinguem a agricultura familiar de outros modelos de produção e enfatizam seu caráter distinto, baseado no trabalho e nas relações familiares.

O debate acadêmico oferece uma variedade de pontos de vista conceituais sobre como enquadrar teoricamente o conceito de agricultura familiar. Mas estabelecer critérios objetivos tornou-se necessário para a formulação de políticas públicas. Isso foi feito para permitir que os recursos fossem direcionados para a agricultura familiar, excluindo a agricultura patronal⁵. Assim, os agricultores familiares foram classificados para determinar se eram elegíveis para acessar programas e receber recursos. Essa classificação garante que os recursos sejam direcionados diretamente aos agricultores familiares, atendendo às necessidades desse segmento específico e promovendo seu desenvolvimento⁶ (Altafin, 2007).

De acordo com a Lei nº 11.326/2006, que estabelece a Política Nacional da Agricultura Familiar⁷, são estabelecidos critérios para a definição de um agricultor familiar, que são os seguintes:

⁵ A agricultura patronal já era contemplada por políticas públicas específicas. Nesse contexto, a formulação de critérios objetivos para direcionar recursos para a agricultura familiar permitiu a diferenciação e a priorização dessa forma de agricultura, com o intuito de fortalecer e apoiar essa importante atividade econômica (Guanzioli *et al.*, 2001).

⁶ É importante destacar que a adoção do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) levou à necessidade de uma compreensão mais profunda dos diferentes grupos envolvidos na agricultura familiar. Schneider (2010) classifica esses segmentos em camponeses, agricultores familiares empresariais ou não empresariais. Uma melhor compreensão das necessidades e características de cada grupo pode ser obtida por meio dessa classificação.

⁷ O Decreto Nº 9.064, de 31 de maio de 2017, que estabelece a Unidade Familiar de Produção Agrária, cria o Cadastro Nacional da Agricultura Familiar e estabelece as diretrizes para a criação da Política Nacional da

I – Não detenha, a qualquer custo, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais; II – utilize predominantemente mão de obra da própria família [...]; III – tenha percentuais mínimo de renda originados do seu próprio empreendimento [...]; IV – dirija seu estabelecimento ou empreendimento com a própria família (Brasil, 2006, on-line).

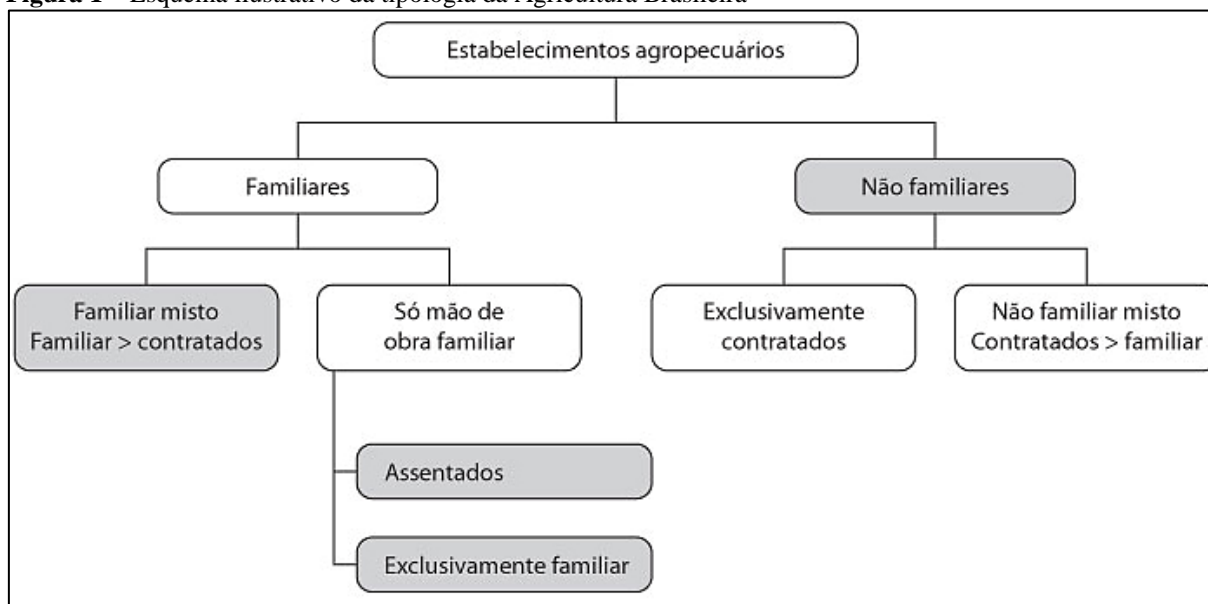
A legislação criou critérios para identificar e fornecer benefícios e apoio específicos aos agricultores familiares, reconhecendo sua importância socioeconômica e promovendo o desenvolvimento sustentável da agricultura familiar no Brasil.

Um pequeno produtor que depende da própria mão de obra e da contribuição de sua família para realizar a produção agrícola é chamado de agricultor familiar (Correia, 2013). Como afirmado por Schneider (2016, p. 95):

[...] os agricultores familiares se caracterizam por uma forma social específica de trabalho e produção que se situa em um espaço geográfico definido e que consiste na interação de um grupo familiar, ligado por laços de parentesco, com a terra e os outros meios de produção, do mesmo modo que com outras unidades familiares e grupos sociais.

A agricultura familiar vai além da produção agrícola e cria relações sociais, econômicas e culturais dentro da unidade familiar e com a comunidade em que está inserida. A compreensão da agricultura familiar e como ela se diferencia de outras formas de produção agrícola depende da relação entre a família, a terra e os meios de produção (Schneider, 2003).

Além disso, uma grande parte de sua renda vem das coisas que ele produz em sua propriedade, e a produção deve ser administrada pela própria família sem a intervenção de terceiros. Na **Figura 1**, Kageyama, Bergamasco e Oliveira (2013) apresentaram uma tipologia sistematizada.

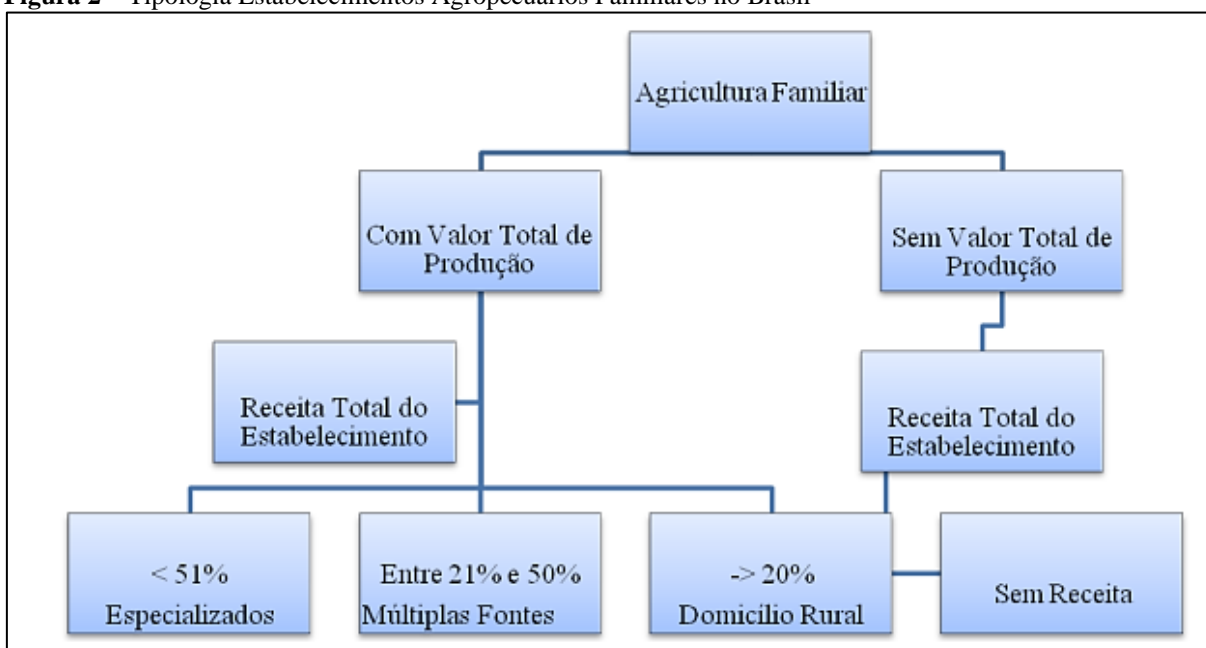
Figura 1 – Esquema ilustrativo da tipologia da Agricultura Brasileira

Fonte: Kageyama, Bergamasco e Oliveira (2013, p. 111).

Como apresentado na figura 1 e reforçando a explicação dos agricultores familiares e os não-familiares, Guanziroli, Sabbato e Vidal (2011, p. 20) apontam que:

O agricultor familiar baseia sua produção no uso da mão de obra familiar e exerce a gestão do empreendimento de forma direta, presencial, por meio de algum dos familiares envolvidos na produção. Os não-familiares, distintamente, usam trabalho assalariado, o que é positivo porque gera emprego, mas fazem a gestão do empreendimento de longe, por meio de administradores. Os familiares, nesse sentido, contribuem mais com a interiorização do desenvolvimento rural que os não-familiares, que, hoje, podem estar em Goiás, amanhã, na Bahia e, depois, no Pará. Os familiares tendem a fincar raízes nas regiões onde atuam e, nesse sentido, viabilizam o comércio local e o surgimento de aglomerações rural-urbanas.

A **Figura 2** apresenta a tipologia adotada por Schneider e Cassol (2013) para a elaboração de trabalho para o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA), consistindo num sistema classificatório que visa categorizar os diferentes tipos de agricultura familiar.

Figura 2 – Tipologia Estabelecimentos Agropecuários Familiares no Brasil

Fonte: Schneider e Cassol (2013, p. 22).

Conforme evidenciado, no Brasil, existem muitas maneiras diferentes de definir, propor tipologias e caracterizar a agricultura familiar. A importância socioeconômica desse grupo foi revelada por uma variedade de estudos, incluindo os realizados pela cooperação entre a FAO e o INCRA (Schneider, 2014).

A forma como a agricultura familiar é administrada pela própria família é o que a distingue. Semelhante ao que Guanzirolí, Sabbato e Vidal afirmam (2011, p. 25),

O critério mais importante, no entanto, é o da gestão, que, no caso destes agricultores, é realizada pela família, o que garante de certa forma que os efeitos do desenvolvimento agrícola se interiorizem nas regiões onde se efetua essa agricultura, à diferença dos não-familiares, que transferem esse desenvolvimento aos centros urbanos e grandes metrópoles onde realizam seu consumo e investimento.

Uma das principais características da agricultura familiar é a gestão realizada pela própria família, isso permite uma conexão mais estreita com o território e ajuda a interiorizar o desenvolvimento rural. Essa característica enfatiza a necessidade de políticas públicas e apoio governamental específicos para esse grupo, identificando suas particularidades e incentivando seu crescimento e sustentabilidade.

A **Tabela 2** apresenta dados sobre o valor da produção dos estabelecimentos agropecuários familiar e não familiar no Brasil, no ano de 2017. Os números revelam não

apenas a contribuição econômica significativa da agricultura para o país, mas também destacam a importância dos agricultores familiares no cenário agrícola nacional.

Tabela 2 – Comparação do Valor da Produção Agrícola Familiar e Não Familiar no Brasil - 2017

Brasil	Animal	Vegetal	Total
Agricultura Familiar	R\$ 49.352.397,00	R\$ 57.120.078,00	R\$ 106.472.475,00
Agricultura Não Familiar	R\$ 108.137.357,00	R\$ 247.751.720,00	R\$ 355.889.077,00
Total	R\$ 157.489.754,00	R\$ 304.871.798,00	R\$ 462.361.552,00

Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do autor (2023).

Na agricultura familiar, como exposto na **Tabela 2**, o valor da produção animal foi de R\$ 49.352.397,00, enquanto na produção vegetal atingiu R\$ 57.120.078,00, totalizando R\$ 106.472.475,00. Em contraste, na Agricultura Não Familiar, o valor da produção animal foi consideravelmente maior, atingindo R\$ 108.137.357,00, enquanto o valor da produção vegetal foi maior, totalizando R\$ 247.751.720,00. O valor combinado da produção não familiar alcançou R\$ 355.889.077,00, refletindo a escala da produção agrícola em larga escala no Brasil.

Os dados e informações coletados em diversos estudos e pesquisas, como os censos agropecuários do IBGE, mostram que a agricultura familiar desempenha um papel importante na produção de alimentos no país. Além disso, os agricultores familiares são envolvidos na produção de energia e fibras, demonstrando sua diversidade e contribuição para vários setores da economia, constituindo-se num segmento de suma importância socioeconômica e com comprovada capacidade de fornecer recursos e alimentos à sociedade brasileira.

Por fim, segundo Valadares (2022), a agricultura familiar no Brasil apresenta características distintas quando se considera sua divisão por regiões. Durante o período analisado, nos Censos Agropecuários de 2006 e 2017, observou-se uma dinâmica peculiar em cada região do país. Tanto no Nordeste quanto no Sul, onde houve uma perda global de estabelecimentos familiares, verificou-se que os estabelecimentos com até 10 hectares registraram perdas mais acentuadas do que aqueles com mais de 50 hectares. Isso sugere que, mesmo nas regiões com diminuição do número de estabelecimentos, a redução foi mais significativa entre os de menor área.

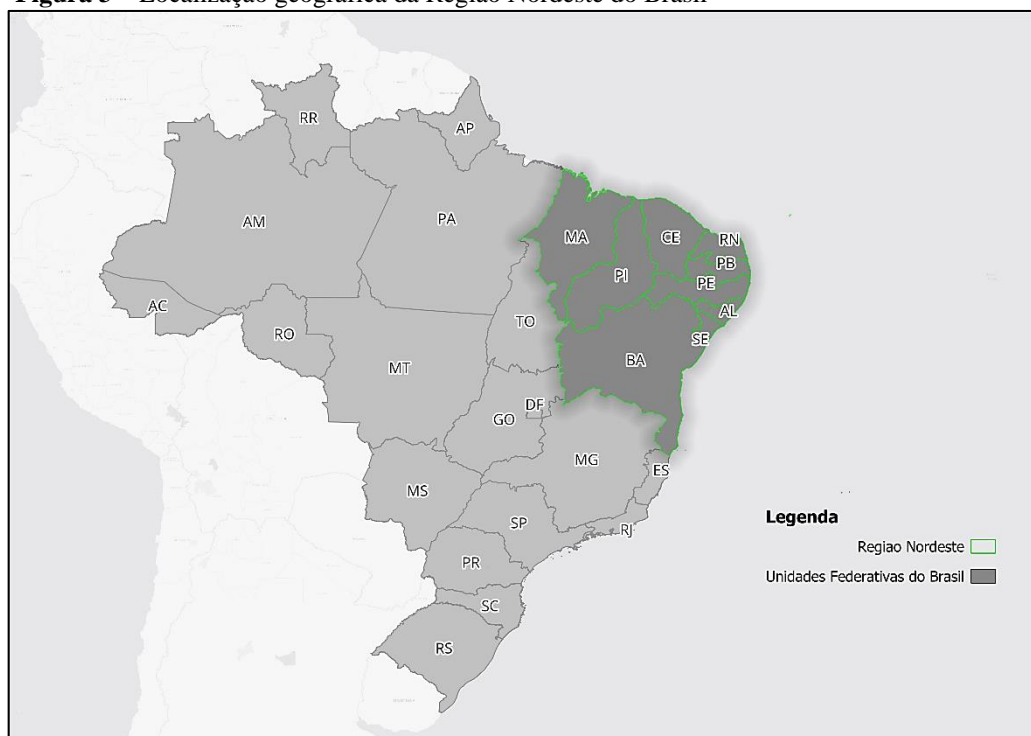
Por outro lado, nas regiões Norte e Centro-Oeste, onde os estabelecimentos com mais de 50 hectares são mais predominantes, houve um acréscimo de 2,6 milhões de hectares de pastagem, contribuindo para a estabilidade da área total dos estabelecimentos agrícolas familiares no país. Essa substituição de áreas de lavouras por pastagens nessas regiões

representou um movimento de grande escala, com impactos significativos na distribuição da terra e nas atividades (Valadares, 2022).

2.2 Agricultura familiar no Nordeste

A Região Nordeste do Brasil, conforme mapa de localização mostrado na **Figura 3**, é a segunda maior região do país, com uma área de 1,56 milhão de km² e uma população de cerca de 54,6 milhões de habitantes (IBGE, 2023). É composta por nove estados: Alagoas (AL), Bahia (BA), Ceará (CE), Maranhão (MA), Paraíba (PB), Piauí (PI), Pernambuco (PE), Rio Grande do Norte (RN) e Sergipe (SE).

Figura 3 – Localização geográfica da Região Nordeste do Brasil



Fonte: Limites estaduais (IBGE, 2022). Elaboração do Autor (2023).

Destaca-se que as secas na região Nordeste são um problema recorrente e que causam grandes prejuízos para a agricultura. A região é caracterizada por um clima semiárido, com chuvas escassas e irregulares. Isso torna a agricultura uma atividade desafiadora, pois os agricultores precisam lidar com a falta de água para irrigar as plantações (Silva, 2013).

Apesar do cenário climático desafiador, a agricultura familiar é a principal forma de produção e trabalho no campo no Nordeste. De acordo com o Censo Agropecuário de 2017, 79,2% dos estabelecimentos rurais da região são de agricultura familiar, como é exposto na

Tabela 3, em outras palavras, que a cada 100 estabelecimentos rurais ao menos 79 eram de agricultores familiares, representando 47,2% do total nacional (IBGE/SIDRA, 2019).

Tabela 3 – Número e porcentagem de estabelecimentos e área total nos diferentes tipos de agricultura das Regiões do Brasil – 2017

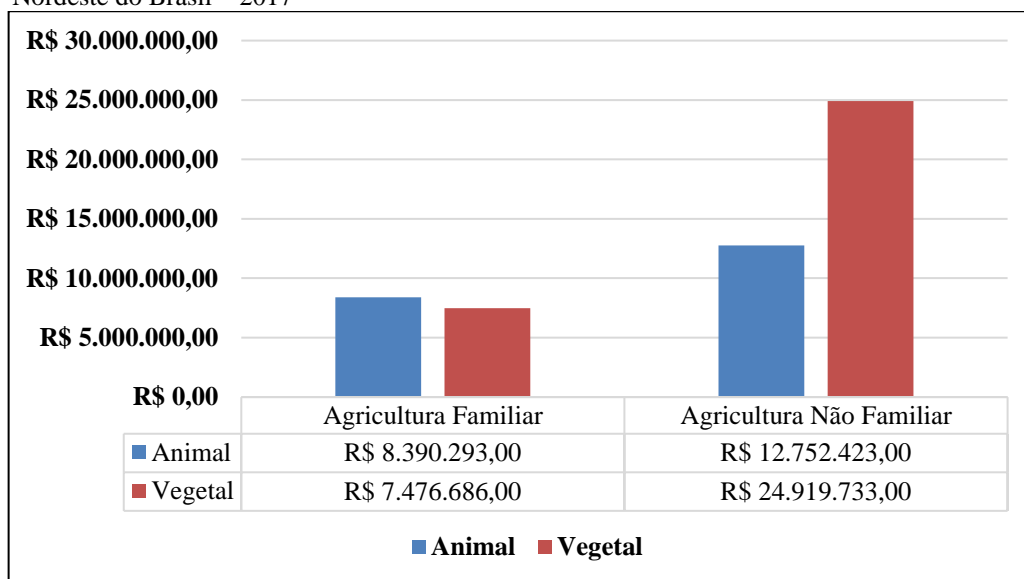
Região	Tipos de Agricultor	Estabelecimentos		Área total (ha)	
		Número	%	Hectares	%
Nordeste	Familiar	1.838.846	79,2	25.925.743	36,6
	Não familiar	483.873	20,8	44.968.122	63,4
	Total	2.322.719	100	70.893.865	100
Norte	Familiar	480.575	82,8	19.767.199	30,3
	Não familiar	100.038	17,2	45.446.150	69,7
	Total	580.613	100	65.213.349	100
Sudeste	Familiar	688.945	71,1	13.735.871	22,8
	Não familiar	280.470	28,9	46.567.098	77,2
	Total	969.415	100	60.302.969	100
Sul	Familiar	665.767	78	11.492.520	26,8
	Não familiar	187.547	22	31.382.790	73,2
	Total	853.314	100	42.875.310	100
Centro-Oeste	Familiar	223.275	64,3	9.969.750	8,9
	Não familiar	123.988	35,7	102.034.572	91,1
	Total	347.263	100	112.004.322	100

Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do Autor (2023).

De acordo com a **Tabela 3**, a agricultura familiar no nordeste tem uma predominância visível, onde alcança quase 2 milhões de estabelecimentos, comparada as outras regiões do Brasil, que a segunda maior, a Sudeste, possui 688.945 estabelecimentos da agricultura familiar.

Os números apresentados no **Gráfico 1** fornecem uma visão detalhada do valor da produção agrícola no Nordeste do Brasil em 2017, destacando não apenas a contribuição econômica significativa da região para o país, mas também revelando a disparidade entre a agricultura familiar e não familiar nesta parte do Brasil.

Gráfico 1 – Valor da Produção dos Estabelecimentos agropecuários Familiar e Não Familiar da Região Nordeste do Brasil – 2017

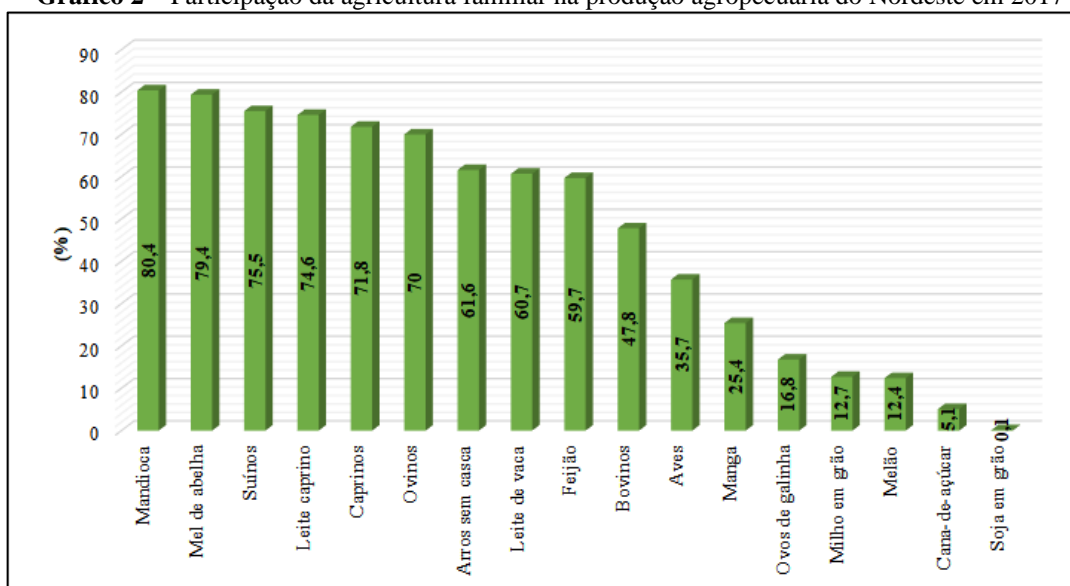


Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do autor (2023).

Na agricultura familiar do Nordeste, o **Gráfico 1** detalha que o valor da produção animal foi de R\$ 8.390.293,00, alcançando a faixa de 17% do valor da produção familiar animal do país, enquanto na produção vegetal atingiu R\$ 7.476.686,00, já na produção vegetal o percentual foi de 13%, totalizando R\$ 15.866.979,00. Esse segmento representa não apenas uma fonte essencial de subsistência, mas também desempenha um papel fundamental na economia local.

Ainda segundo os dados do Censo Agropecuário 2017, a agricultura familiar no Nordeste é caracterizada por uma grande diversidade de sistemas produtivos, que se adaptam às diferentes condições climáticas e ambientais da região. Os principais produtos da agricultura familiar no Nordeste são: na área dos cultivos alimentares: arroz, feijão, milho, mandioca, frutas e hortaliças; já nos cultivos agropecuários: café, cacau, algodão, soja e fumo; e na pecuária: bovinos, caprinos, ovinos e aves (IBGE/SIDRA, 2019).

O **Gráfico 2** mostra a participação da agricultura familiar na produção agropecuária do Nordeste em 2017.

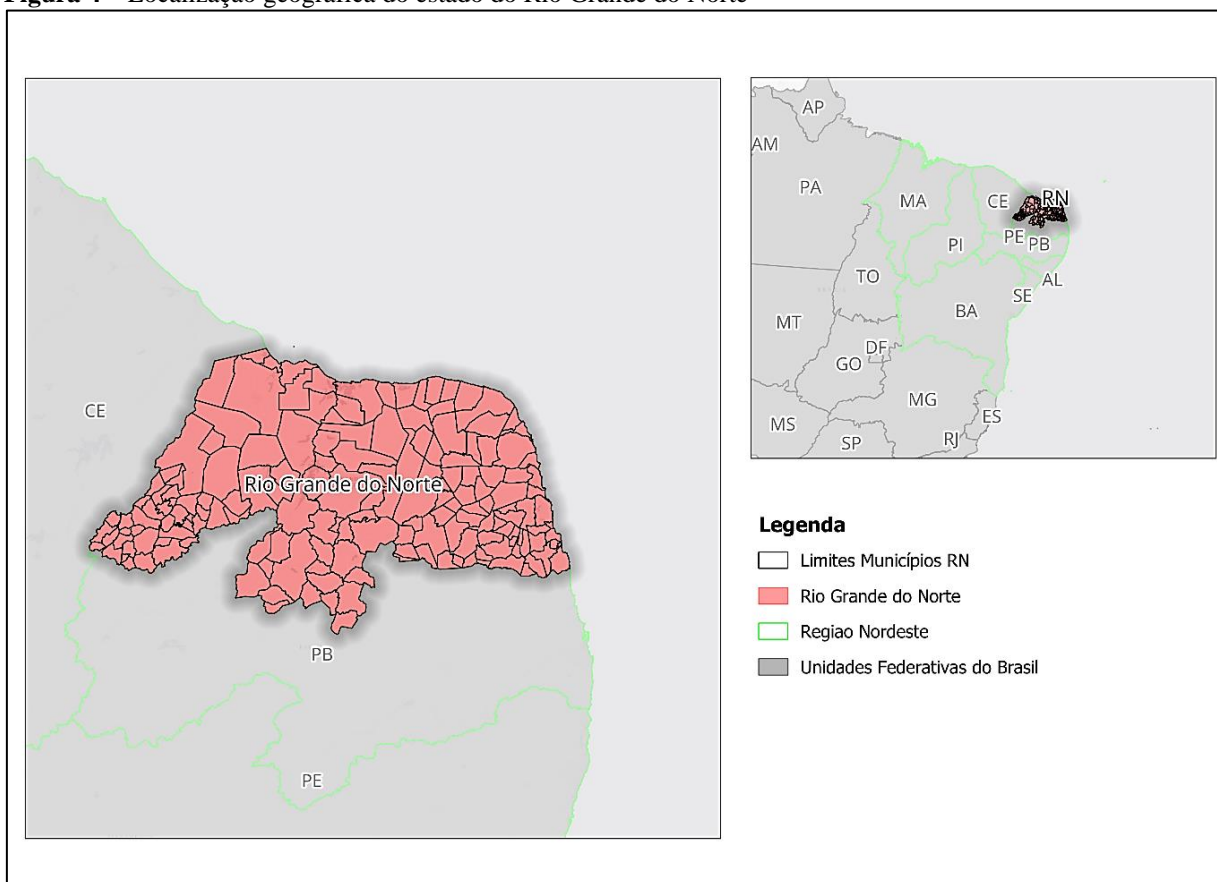
Gráfico 2 – Participação da agricultura familiar na produção agropecuária do Nordeste em 2017

Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do autor (2023).

A agricultura familiar desempenha um papel significativo na produção agropecuária do Nordeste. Em 2017, ela representou 79,2% dos estabelecimentos rurais, ocupou 67,2% da área total e contribuiu com 23,0% do valor da produção agropecuária na região. Essa importância varia de acordo com os produtos. Em 2017, a agricultura familiar foi responsável por mais de 80% da produção de mandioca, arroz sem casca, leite de vaca, leite caprino, mel de abelha, ovos de galinha, manga, suínos e caprinos. Por outro lado, sua participação foi menor, representando menos de 25% da produção de soja em grão, feijão, milho em grão e bovinos (IBGE/SIDRA, 2019).

2.3 Agricultura familiar no Rio Grande do Norte

O Rio Grande do Norte é um estado do Nordeste brasileiro, com uma área de 52.810 km². É dividido em 167 municípios. Limita-se ao norte e ao leste com o Oceano Atlântico, ao sul com a Paraíba e a oeste com o Ceará, conforme a **Figura 4**. É um estado com 93% de seu território inserido nos limites do semiárido brasileiro (IBGE, 2023).

Figura 4 – Localização geográfica do estado do Rio Grande do Norte

Fonte: Limites estaduais e municipais (IBGE, 2022). Elaboração do autor (2023).

Quando se refere a agricultura do Rio Grande do Norte, verificou-se um total de 63.452 estabelecimentos rurais, a agricultura familiar é predominante onde é responsável por 79,9% dos estabelecimentos rurais, como pode ser visualizado na **Tabela 4**, além disso, trata-se da principal fonte de alimentos e renda para a população rural (IBGE/SIDRA, 2019).

Tabela 4 – Número e porcentagem de estabelecimentos e área total nos diferentes tipos de agricultura do Rio Grande do Norte – 2017

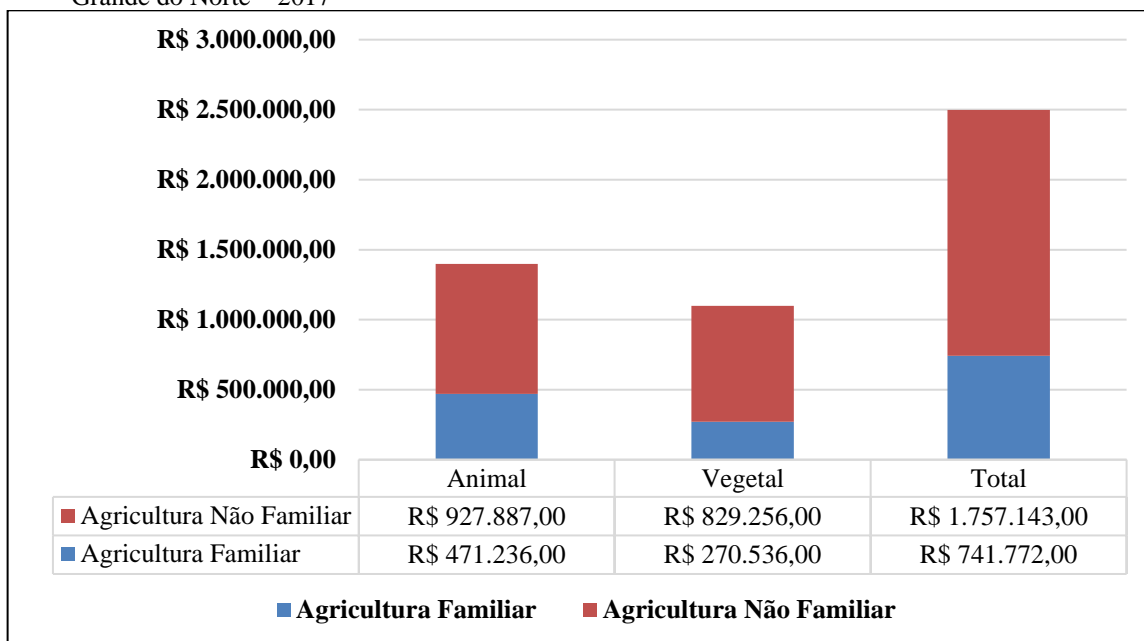
Tipos de Agricultor	Estabelecimentos		Área total (ha)	
	Número	%	Hectares	%
Familiar	50.680	79,9	946.510	34,8
Não familiar	12.772	20,1	1.776.638	65,2
Total	63.452	100	2.723.148	100

Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do Autor (2023).

A **Tabela 4** também expõe que a agricultura familiar é o tipo de agricultura predominante no Rio Grande do Norte no entanto quando se trata da área ocupada chega apenas a 34,8% da área total ocupada, ou seja, possuem menos terras que a agricultura não familiar.

Os números apresentados a seguir, no **Gráfico 3**, trazem os dados da produção agrícola no estado do Rio Grande do Norte em 2017 e revelam a contribuição econômica da agricultura, destacando as diferenças notáveis entre a produção familiar e não familiar nesta região específica do Brasil.

Gráfico 3 – Valor da Produção dos Estabelecimentos agropecuários Familiar e Não Familiar do Rio Grande do Norte – 2017



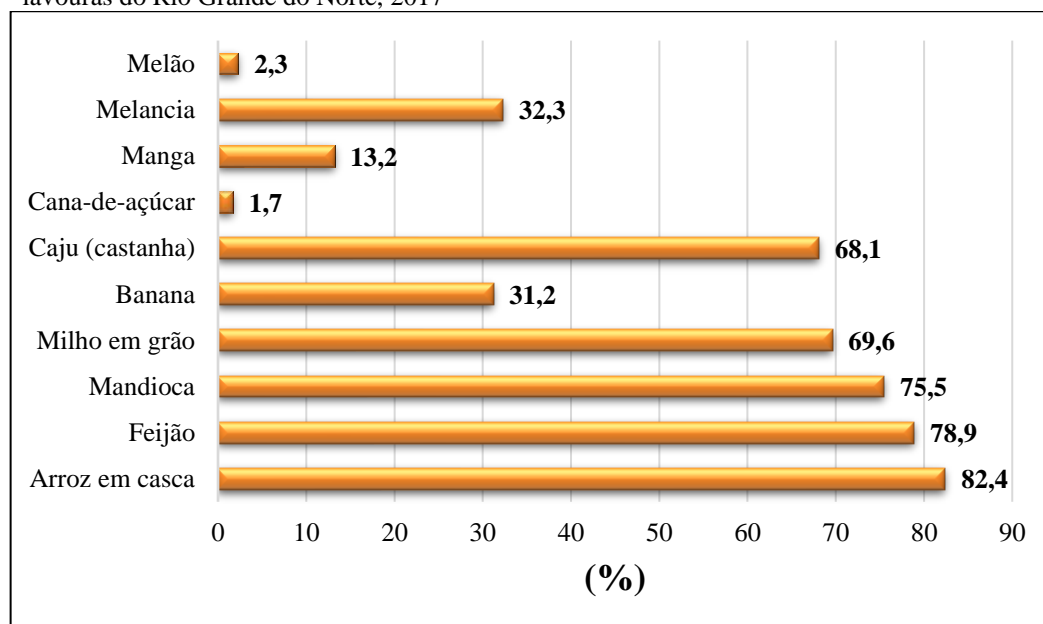
Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do autor (2023).

Na agricultura familiar do Rio Grande do Norte, como está sendo exposto no **Gráfico 3**, o valor da produção animal foi de R\$ 471.236,00, ou seja, tendo a participação de 5% na produção animal nordestina, enquanto a produção vegetal atingiu R\$ 270.536,00, totalizando R\$ 741.772,00. Essa produção representa não apenas fonte de renda para as famílias locais, mas também desempenha um papel crucial na segurança alimentar da região.

A diversidade de sistemas produtivos da agricultura familiar no estado se adapta às diferentes condições climáticas e ambientais. Os principais produtos são: arroz, feijão, milho, mandioca, frutas e hortaliças; bovinos, caprinos, ovinos e aves (Silva; Da Silva, 2016).

O **Gráfico 4** apresenta a participação da agricultura familiar na quantidade de toneladas produzidas pelas principais lavouras do Rio Grande do Norte, em 2017. O gráfico é dividido em dois eixos: o eixo horizontal apresenta as principais lavouras do estado, enquanto o eixo vertical apresenta a participação da agricultura familiar, em percentagem.

Gráfico 4 – Participação da agricultura familiar na quantidade de toneladas produzidas pelas principais lavouras do Rio Grande do Norte, 2017



Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do Autor (2023).

A agricultura familiar é responsável pela maior parte da produção de alimentos básicos no campo norte-rio-grandense. Em 2017, como apresenta o **Gráfico 4**, os agricultores familiares locais produziram 82,4% do arroz, 78,9% do feijão, 75,5% da mandioca e 69,6% do milho no estado. Pelo exposto, pode-se considerar que o Rio Grande do Norte é um estado com um potencial significativo para o desenvolvimento da agricultura familiar (Aquino *et al.*, 2020).

No próximo capítulo, mostra-se como os canais de comercialização podem contribuir para obtenção de renda monetária proveniente da produção agropecuária e, conseqüentemente, para melhorar a qualidade de vida dos agricultores familiares.

3 OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA A AGRICULTURA FAMILIAR

Os mercados desempenham um papel fundamental na organização da sociedade. São espaços⁸ onde ocorrem as transações comerciais de bens, serviços e recursos, envolvendo compradores e vendedores. Os mercados podem assumir diferentes formas⁹ e abranger uma ampla variedade de setores econômicos, desde os mercados financeiros e de trabalho até os mercados de alimentos e produtos manufaturados. Evidentemente que os mercados funcionam como locais de encontro entre oferta e demanda, permitindo a troca de valores e a alocação de recursos. Além disso, os mercados também desempenham um papel importante na formação de preços e na regulação da atividade econômica. Sua presença é tão persuasiva que influencia desde as decisões individuais de consumo até a estruturação dos sistemas produtivos em larga escala (Shanin, 1973).

Segundo Dumont e Lima (2017), o conceito de mercado não se limita às relações entre oferta e demanda. Como tal, os mercados vão além do simples processo de compra e venda e envolvem interações culturais, sociais e cognitivas. O mercado tem um impacto significativo na vida das pessoas, afetando a organização social, política e cultural das sociedades. A maioria das pessoas entende o mercado como um local onde ocorrem conversas, negociações e trocas que resultam em transações comerciais.

O estudo do papel dos mercados na agricultura familiar, até pouco tempo, limitou-se a entender como os mecanismos de comercialização afetavam a produção e o acesso aos insumos, ignorando a perspectiva das interações sociais e culturais dos processos de mercantilização (Escher, 2020).

Sabe-se que a agricultura familiar é um setor importante da economia em muitos países. No entanto, os agricultores familiares, muitas vezes, enfrentam desafios significativos na comercialização de seus produtos. Sauborin (2014, p. 21) reforça que: “Uma das dificuldades das formas de agricultura familiar reside no acesso a mercados parciais e diversificados adaptados às suas características socioeconômicas específicas, fundadas no trabalho familiar e na fusão entre unidade doméstica e unidade produtiva”.

⁸ Como é apontado por Schneider (2016, p. 98): “A definição do mercado como um lugar e um *locus* exige um recuo histórico, que facilmente mostrará que durante muito tempo o(s) mercado(s) era(m) definido(s) como um lugar concreto, um espaço físico para o qual confluíam produtores e compradores para realizar trocas de produtos e mercadorias.”

⁹ Sabourin (2009) fez a observação de que o desenvolvimento do capitalismo teve um impacto significativo na definição do mercado moderno, que é visto como um sistema complexo de transações comerciais.

Essa falta de acesso aos mercados e canais de comercialização eficazes pode limitar a capacidade de gerar renda e sustentar suas famílias, já que possuem grande importância, onde segundo Schneider (2016, p. 95):

Os mercados fazem parte dos processos sociais de produção e reprodução das atividades econômicas e das unidades familiares, influenciam a vida das pessoas, os seus valores e sua cultura, moldam e modificam instituições e são motivo para conflitos, protestos e disputas (Grifo do autor).

Como é apontado em Conterato *et al.* (2011), a agricultura familiar e as diferentes formas de pequena produção agropecuária têm sido objetos de estudo em várias vertentes teóricas. No entanto, notabiliza-se o fato de que, em grande parte dos estudos, a atenção voltou-se para a produção agrícola em si, enquanto a esfera da distribuição e circulação dos produtos foi amplamente negligenciada. Essa falta de ênfase na forma como os produtos são distribuídos e comercializados representa uma lacuna significativa na compreensão desses sistemas agrícolas. Embora tenha havido debates em torno da "commoditização" e "mercantilização" da agricultura familiar, essas discussões têm se concentrado, principalmente, nos processos de inserção dos agricultores em circuitos de troca e nos mercados de insumos e produtos.

Assim, a insuficiência de análises aprofundadas sobre a distribuição dos produtos agrícolas limita a compreensão dos desafios enfrentados pelos agricultores familiares em relação à comercialização de seus produtos e destaca a importância de considerar essa dimensão para promover sua sustentabilidade e bem-estar (Conterato *et al.*, 2011).

A agricultura familiar depende dos canais de comercialização ou distribuição para conectar os agricultores aos consumidores. Esses canais podem ser diretos, em que os agricultores vendem seus produtos diretamente aos consumidores finais, ou indiretos, em que os agricultores vendem seus produtos a um intermediário, que é encarregado de vender os produtos aos consumidores finais (Neves, 2007; Caume, 2009).

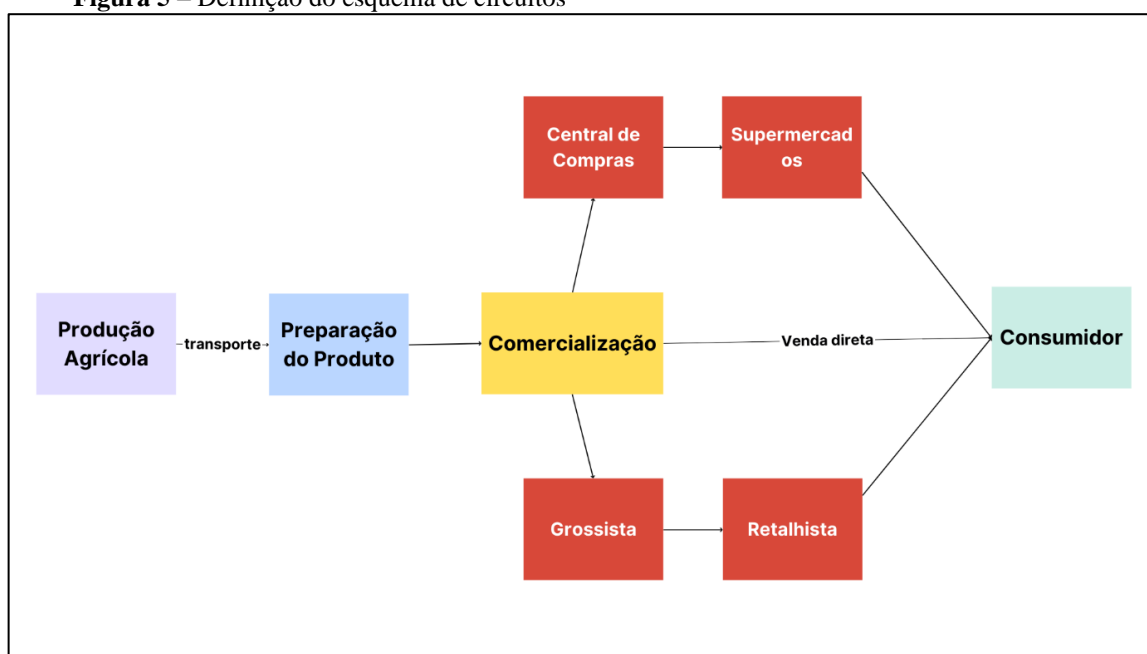
Guzzatti *et al.*, (2014) aponta que os canais de comercialização são categorizados em circuitos longos e curtos. Os circuitos curtos visam estabelecer relações diretas entre agricultores e consumidores na venda de produtos agrícolas, sendo cruciais para as economias locais, já que influenciam na geração de empregos.

O aspecto essencial dos circuitos curtos é que permitem ao consumidor conhecer a origem dos alimentos, quem os produziu e qual foi a abordagem de produção utilizada (Silva *et al.*, 2017). Entre os principais pontos de venda nesses circuitos curtos estão as feiras locais, grupos de consumo, entrega direta, vendas na propriedade, entre outros.

De outro lado, nos circuitos de comercialização mais longos, pode-se considerar que a presença de intermediário, conhecido como atravessador, pode desempenhar um papel positivo, facilitando a distribuição da produção ao oferecer um volume maior e diversificar os produtos disponíveis. Nos circuitos longos, vale ressaltar, tem-se maiores custos logísticos e que, em certas circunstâncias, não se compatibilizam com as condições dos agricultores familiares (François *et al.*, 2000; Guzzatti *et al.*, 2014).

A **Figura 5** expõe uma representação de ambos tipos de canais de comercialização, curtos e longos, sendo os curtos representados a partir da produção agrícola até a venda direta ao consumidor.

Figura 5 – Definição do esquema de circuitos



Fonte: François *et al.* (2000). Elaboração do autor (2023).

Os circuitos longos de comercialização diferem dos circuitos curtos, uma vez que apresentam mais intermediários na relação entre cliente e produtor. Nestes casos, incluem-se as vendas em grandes e médias superfícies (supermercados), vendas por atacadistas, revenda a comerciantes varejistas (intermediários situados entre fabricantes ou atacadistas e os consumidores finais), e também exportações, conforme ilustrado na **Figura 5** pelos intermediários destacados em vermelho. Portanto, esse canal é estabelecido quando há uma presença maior de atravessadores desempenhando diversas funções nessa interação (François *et al.*, 2000).

Ferrari (2011) destaca a relevância dos circuitos curtos ao possibilitar a ressocialização ou reespecialização dos alimentos, permitindo que os consumidores atribuam valor aos

produtos. Segundo o autor, nos mercados de venda direta, é viável obter preços mais vantajosos e os produtores retomam o controle sobre a comercialização de seus produtos, permitindo a participação ativa dos consumidores na avaliação do que está sendo vendido.

O **Quadro 1** aponta a tipologia fornecida por Wilkinson (2010) dos diversos tipos de mercados em que os agricultores familiares do Brasil estão envolvidos.

Quadro 1 – Tipologia de mercados para a agricultura familiar

Mercado	Perfil	Desafios
Commodities	Velhos e Novos Mercados Locais e a Distância	Padronização, Legislação, Qualidade Mínima e Escala
Especialidades (de nicho)	Discriminado por Grau de Associação com a Localidade / Tradição	Concorrência de Novos Entrantes
Orgânicos	Grau de associação à Saúde e/ou a um Modo Específico de Produção	Certificação, Escala, Pesquisa
Artesanais	Denominação de Origem ou não	Qualidade, Normas Técnicas, Autenticidade, Ação Coletiva
Solidários	Identificação ou não com a Agricultura Familiar, Mercados de Alta e Baixa Renda	Escala, Variabilidade, Qualidade
Institucionais	Licitações, Oferta para Varejo	Qualidade, Variabilidade, Escala

Fonte: Wilkinson (2010) *apud* Schneider (2016, p. 114).

Essa tipologia é útil para entender as diferentes oportunidades e desafios que os agricultores familiares enfrentam ao acessar os mercados. Os agricultores familiares podem escolher os mercados que melhor se adequam às suas características e necessidades, e podem adotar estratégias para superar os desafios enfrentados.

Os mercados são locais onde os produtores podem vender seus produtos diretamente aos consumidores ou intermediários que os levam aos consumidores finais. Além dos mercados, existem outros canais de comercialização disponíveis para a agricultura familiar (Schneider, 2016).

O **Quadro 2** apresenta uma tipologia dos mercados da agricultura familiar, elaborada por Schneider (2016).

Quadro 2 – Tipologia dos mercados da agricultura familiar

	Tipo de agricultor familiar	Locus e/ou alcance espacial	Natureza das trocas/modelo de negócios	Forma de regulação	Canais de comercialização
Mercados de proximidade	Camponês; Produtor de excedentes	Spot; Venda direta; Somente Local	Interpessoal + Solidário	Confiança + Amizade	- Na propriedade (colhe-pague); - No domicílio/casa - Beira de estrada; - Entrega direta; - Feira local; - Grupos Consumo

Mercados locais e territoriais	Agricultor familiar; Produtor simples de mercadorias	Spot; Local, regional e territorial	Diversificado + Complementariedade	Reputação/Confiança + Procedência + Preços	- Feira regional; - Feira nacional; - Redes de Venda; - Eventos; - Loja especializada; - Restaurantes; - Associação vendas - Sacolão
Mercados convencionais	Produtor de mercadorias	Sem lugar definido; <i>Placeless/Unbond</i>	Concorrencial	Contratos + Preços	- Atravessadores; - Cooperativa; - Agroindústria; - Empresa privada; - Internet; - Supermercados
Mercados públicos e institucionais	Todos os tipos de fornecedores	Multiespacial	Licitatório, Seleção Pública	Contratos públicos + Leis	- Alimentação Escolar; - Fair trade; - Órgãos internacionais (FAO; PMA); - Hospitais, Universidades, Forças Armadas; - Entidade Assistencial; - Estoques governo

Fonte: Schneider (2016, p. 127).

Em relação ao quadro anterior (**Quadro 2**), Schneider (2016, p. 128) salienta que: “foram referidos os canais mais usuais ou frequentes utilizados, especialmente de oferta, ainda que alguns sejam vias de mão-dupla, através dos quais os agricultores compram *inputs* e vendem *outputs*”. A partir disso, já é visível o amplo leque em que o agricultor familiar pode ser inserido, cabendo ao mesmo escolher o qual é mais acessível para sua atual situação.

A tipologia apresentada, no **Quadro 2**, é útil para compreender as diferentes oportunidades e desafios que os agricultores familiares enfrentam ao acessar os mercados. Os agricultores familiares podem escolher os mercados que melhor se adequam às suas características e necessidades, e podem adotar estratégias para superar os desafios enfrentados.

Os dois quadros apresentam tipologias de mercados para a agricultura familiar. O **Quadro 1** é baseado em três dimensões: perfil, localização e desafios. O **Quadro 2** é baseado em quatro dimensões: tipo de agricultor familiar, locus e/ou alcance espacial, natureza das trocas/modelo de negócios e forma de regulação.

A principal diferença entre os dois quadros está na dimensão "forma de regulação". O **Quadro 2** considera a forma de regulação como um elemento importante para a caracterização dos mercados. Essa dimensão é relevante para compreender as oportunidades e os desafios que os agricultores familiares enfrentam em cada mercado.

Quando se trata de produtos orgânicos as características dos canais de comercialização se tornam elementos cruciais, pois devem facilitar o rápido escoamento dos produtos,

minimizando as perdas relacionadas ao tempo de armazenamento. No entanto, a escolha do canal de distribuição mais adequado pode variar de acordo com diversos fatores, como a disponibilidade de tempo para deslocamento, a mão de obra disponível, o grau de perecibilidade do produto e considerações logísticas relacionadas ao armazenamento e transporte, que podem ser de longa ou curta distância (Mariano *et al.*, 2023).

Ueno *et al.* (2016) apontam que os canais e estratégias de comercialização desempenham um papel crucial na determinação dos lucros dos agricultores e em sua segurança diante das flutuações do mercado. Esse aspecto é tão impactante quanto outros fatores diretamente relacionados à produção, como a produtividade das colheitas. A presença de diversos canais permite aos agricultores escolher a melhor maneira de vender sua produção, adaptando-se às circunstâncias específicas de um determinado momento e evitando a situação mais adversa, que seria a perda da produção devido à falta de mercado.

Os estabelecimentos rurais que se dedicam à produção diversificada mantêm conexões com vários canais de comercialização para reduzir o risco de não vender seus produtos e melhorar o processo de comercialização, muito embora estudos evidenciam que a maior parte da produção é vendida para feiras, escolas e supermercados (Darolt, 2012; Fonseca, 2009).

As estratégias de diversificação da produção agrícola familiar permitem o acesso a diferentes canais de comercialização, que variam de acordo com as características de cada produto. Schneider (2016) identifica diversas formas de acesso aos mercados pelos agricultores familiares, como vendas diretas, intermediários, mercados convencionais e compras institucionais.

Mesmo inseridos em mercados convencionais, os agricultores familiares buscam inserção em outros mercados, utilizando produtos diferenciados, com agregação de valor e que remetem às características produtivas territoriais e da própria família produtora (Camara, 2020).

Os agricultores que procuram métodos de produção mais sustentáveis podem criar novos canais de comercialização que permitam uma maior captura de valor em suas atividades e ajuda a melhorar as condições de vida (Darolt, 2012).

Para Schneider (2016) as "vendas diretas" são o canal de comercialização mais importante e ainda permitem que o agricultor e o consumidor se encontrem pessoalmente, eliminando a necessidade de um intermediário.

Dessa forma, a emergência das vendas diretas de alimentos pode ser compreendida como uma resposta tanto dos agricultores quanto dos consumidores aos alimentos padronizados e produzidos em grande escala pela economia globalizada, uma vez que esse tipo de produto é

frequentemente vinculado a empresas transnacionais de processamento, sendo comum que os produtos percorrem distâncias cada vez maiores (Giuca, 2013).

Andreatta *et al.* (2018) realizaram uma análise dos canais de comercialização adotados por agricultores familiares diversificados no norte do Rio Grande do Sul, revelando a utilização combinada de mercados de venda direta e convencional. As vendas diretas envolvem de três a quatro canais de comercialização e contribuem com mais de 50% da renda agrícola nas propriedades rurais.

Por sua vez, Brandão *et al.* (2020) estudaram o abastecimento de produtos hortifrúti em Santa Maria/RS, destacando a predominância de mercados de proximidade e, em menor escala, de mercado convencional. Tanto nas pesquisas de Andreatta *et al.* (2018), quanto nos estudos de Brandão *et al.* (2020), as vendas ocorrem na propriedade, em feiras, mercados institucionais e em redes de supermercados. Além disso, outras formas de comercialização foram observadas, incluindo vendas online e intermediação por terceiros.

Low *et al.* (2015) apontam que propriedades que adotam múltiplos canais de comercialização direta alcançam valores finais superiores em comparação com aquelas que envolvem intermediários. Por outro lado, as vendas das propriedades que optam por canais curtos exclusivos (como a venda direta ao consumidor) tendem a ser menores. No entanto, sugere que apoiar esses canais curtos diretos funciona como uma maneira de estimular a demanda não apenas por produtos locais, mas por produtos locais que seguem um caminho específico, diretamente do agricultor ao consumidor.

Os vínculos locais ou regionais na comercialização de produtos agrícolas são frequentemente referidos como circuitos curtos de comercialização, também conhecidos como circuitos de proximidade ou circuitos locais (Aubry e Chiffolleau, 2009). Esses termos destacam a importância da proximidade geográfica e ressaltam o aspecto social e relacional nas relações entre consumidores e produtores, bem como nos processos de desenvolvimento local e na integração da alimentação com o território (Darolt *et al.*, 2013).

Nos circuitos de comercialização curtos, é comum encontrar pequenos agricultores e unidades familiares, que vendem principalmente matérias-primas diversas em propriedades de pequena escala. Estes produtos incluem carnes diferenciadas, como galinha caipira, uma variedade de farinhas (mandioca, milho, trigo colonial, etc.), frutas frescas ou processadas, hortaliças, conservas, doces, condimentos, entre outros. Geralmente, esses produtos representam a diversidade devido a razões como cultivo tradicional na região, hábitos de consumo específicos, conexão com recursos naturais locais e a preservação das características da produção artesanal (Maluf, 2004).

Segundo Retiére (2014) esses circuitos curtos de comercialização desempenham um papel fundamental ao facilitar o acesso aos produtos de base ecológica, pois eliminam intermediários na cadeia de comercialização e, portanto, oferecem os produtos a preços mais justos. A venda direta não apenas assegura uma renda melhor para os agricultores familiares de base ecológica, mas também promove a segurança alimentar e nutricional, conserva a agro biodiversidade e fortalece o empoderamento desses agricultores. Esses benefícios têm sido amplamente documentados em diversos estudos científicos e em relatos de experiências (Paulillo *et al.*, 2002). Além disso, a aproximação e o estreitamento das relações entre os diversos atores sociais possibilitam tirar o agricultor do anonimato, tornando as demandas dos consumidores mais palpáveis e reais.

Apesar da literatura enfatizar a importância dos canais curtos como uma alternativa para os produtores mais vulneráveis, também alerta para o fato de que esses mercados não estão isolados das condições globais de desenvolvimento (Goodman, 2017). Portanto, estão sujeitos a diversas situações que podem enfraquecê-los, como concorrência, dificuldades em manter uma oferta regular de produtos, acesso ao crédito, mudanças nas regulamentações locais, problemas de sucessão familiar e domínio pelas grandes cadeias. Além disso, a construção desses mercados não é simples, exigindo uma coordenação significativa entre os diversos produtores nas cadeias e com atores externos, algo que nem todos conseguem gerenciar. Nessas circunstâncias, o Estado pode desempenhar um papel crucial ao promover essas alternativas, fornecendo crédito e estabelecendo regulamentações mais adaptadas à diversidade das situações locais.

3.1 Os mercados institucionais para a agricultura familiar

Os mercados institucionais, em que as esferas governamentais usam o poder de compra do estado para apoiar a agricultura familiar, são uma ferramenta importante para valorizar a produção agrícola das famílias rurais. O Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) foi criado durante o governo Lula, em 2003, para responder a duas preocupações importantes que surgiram nos anos noventa: a segurança alimentar dos brasileiros e a implementação de políticas públicas focadas na agricultura familiar (Grisa *et al.*, 2011).

A análise desses autores se concentra nos primeiros sete anos do PAA, durante os quais o governo investiu R\$ 3,5 bilhões, um montante relativamente modesto em comparação com o financiamento anual disponibilizado pelo PRONAF. Apesar disso, os autores concluem que o

PAA tem desempenhado um papel significativo na transformação da matriz produtiva da agricultura familiar, especialmente por meio da diversificação produtiva e da restauração do policultivo.

Sambuichi *et al.* (2019) pontua que as compras institucionais do PAA desempenham um papel fundamental na promoção da agricultura familiar no Brasil. O PAA utiliza o poder de compra do governo para fomentar a produção dos agricultores familiares, gerando demanda e proporcionando canais de comercialização para seus produtos. Essas compras não apenas beneficiam os agricultores familiares, mas também contribuem para a segurança alimentar das populações mais carentes no país.

A modalidade de Compra com Doação Simultânea (CDS) do PAA é destacada como aquela que aplicou o maior percentual de recursos provenientes do governo federal, “representando cerca de 72% das compras realizadas no período de 2011-2018” (Sambuichi *et al.*, 2019, p. 41). Essa modalidade, juntamente com outras formas de execução do programa, permite uma maior flexibilidade e capacidade de adaptação às diversas realidades e arranjos produtivos presentes nas diferentes regiões brasileiras.

Outro programa relevante é o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), que proporciona refeições escolares e promove atividades de educação alimentar e nutricional para estudantes de todas as etapas da educação básica pública. O PNAE colabora com pequenos agricultores, incentivando a economia local e a produção, auxiliando no comércio e na distribuição desses produtos (FNDE, 2017).

Perin *et al.* (2021) destacam que o PNAE estabelece que parte dos alimentos servidos na alimentação escolar deve ser adquirida da agricultura familiar. Indo além de fornecer uma alimentação de uma fonte mais confiável, como também estimula a economia local, fortalece os laços entre a comunidade escolar e os produtores rurais e contribui para a sustentabilidade ambiental, ao reduzir a distância entre a produção e o consumo de alimentos. Pontuando ainda mais a sua importância, os autores citam que: “O acesso ao PNAE se destaca neste aspecto, pois a Lei nº 11.947/2009 expandiu o escopo do programa, determinando que pelo menos 30% das compras para alimentação escolar devam ser adquiridas da agricultura familiar” (Perin *et al.*, 2021, p. 43).

Ao integrar a agricultura familiar à alimentação escolar, o PNAE estabelece uma conexão direta entre o campo e a cidade, promovendo a inclusão social, o desenvolvimento rural e a geração de empregos no setor agrícola. Dessa forma, o programa não apenas contribui para a nutrição adequada dos estudantes, mas também para a construção de uma sociedade mais justa, saudável e sustentável (Perin *et al.*, 2021).

3.2 Circuitos curtos: os papéis das feiras livres, orgânicas e agrocológicas

De acordo com o Mapa de Feiras Orgânicas do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC), em 2022, no Brasil, existiam 889 feiras orgânicas ou agrocológicas, 112 Grupos de Consumo Responsável (GRC)¹⁰, 75 estabelecimentos parceiros de orgânicos¹¹. Notavelmente, as feiras representam 82% desses pontos de venda (IDEC, 2022).

A **Figura 6** apresenta um mapa do Brasil dividido em regiões, cada uma com uma cor diferente. Sobre o mapa, são apresentados dados sobre a quantidade de feiras orgânicas, grupos de consumo responsável e comércios parceiros de orgânicos em cada região.

Figura 6 – Mapa da Distribuição de Feiras Orgânica ou Agrocológica, GRC e Comércios Parceiros de Orgânicos por regiões brasileiras



Fonte: Adaptado pelo autor (2023), de IDEC - Mapa de Feiras Orgânicas (2022).

Como se pode observar na **Figura 6**, as regiões Sul e Sudeste estão à frente das outras regiões brasileiras, destaca-se a Região Sudeste, que possui números muito elevados em todas as características apresentadas no mapa. Já o Nordeste não fica muito para trás em relação as

¹⁰ São ações de consumidores organizados que se aproximam dos produtores para adquirir produtos de forma alternativa, considerando questões sociais, ambientais e de saúde. O objetivo é incentivar o consumo direto dos produtores (IDEC, 2022).

¹¹ Esse tipo de comércio pode ocorrer em espaços físicos, como feiras ou lojas, ou online. Nessa categoria, são consideradas as iniciativas que promovem relações transparentes entre produção e consumo, e que incorporam ações concretas para remunerar os agricultores de maneira justa, tornando os alimentos acessíveis aos consumidores (IDEC, 2022).

feiras orgânicas, pois a região possui 230 feiras. Já as regiões Norte e Centro-Oeste apresentam uma disparidade considerável em relação as outras regiões.

Araújo e Marjotta (2018) destacam que as feiras são os melhores locais para a venda direta, pois proporcionam a oportunidade de conhecer a origem dos produtos, degustá-los, negociar preços, interagir com os vendedores e observar a aparência dos produtos, oferecendo aos consumidores um poder de escolha e outras preferências que fazem da feira o canal mais adequado para a comercialização.

Em um estudo realizado por Amaral *et al.* (2020, p. 513), pontua-se que no estado do Rio Grande do Norte:

Os circuitos formados a partir da Central de Comercialização da Agricultura Familiar (CECAFES) resultam de formas híbridas de canais de comercialização: feiras, restaurantes, mercados institucionais, etc., com diferentes níveis de conexão entre produtores e consumidores.

Fazendo a complementação, por meio de dados, nos arranjos de comercialização do semiárido potiguar, observa-se que a forma predominante de venda é direta, conforme mencionado por Melo e Oliveira (2020, p. 533),

A principal forma de comercialização ocorreu via comercialização direta em feiras livres e em pequenos comércios locais (49,6% dos que comercializavam) e a venda para atravessadores foi o segundo canal mais recorrente (29,6%). Chama a atenção a ausência de comercialização por meio de eventos e feiras da agricultura familiar e o percentual de comercialização via mercado institucional: 3,7%, e via cooperativas ou associações: 0,7%, canais de comercialização geralmente apontados como importantes para o contexto da agricultura familiar.

O **Quadro 3** apresenta dados essenciais sobre a presença de Feiras Orgânicas ou Agroecológicas, GRC e Comércios Parceiros de Orgânicos do Brasil, Nordeste e Rio Grande do Norte. Os dados oferecem um vislumbre do crescente movimento em prol da produção e consumo sustentáveis no país.

Quadro 3 – Distribuição de Feiras Orgânica ou Agroecológica, GRC e Comércios Parceiros de Orgânicos no Brasil, Nordeste e RN 2022

Localidade	Feira Orgânica ou Agroecológica ¹²	Grupos de Consumo Responsável (GRC)	Comércios Parceiros de Orgânicos
------------	-----------------------------------------------	-------------------------------------	----------------------------------

¹² Opção de compra direta com os produtores, reduzindo o número de intermediários e, por conseguinte, possibilitando preços mais baixos para os alimentos em comparação a outras formas de comércio.

Brasil	889	112	75
Nordeste	230	8	10
Rio Grande do Norte	19	0	1

Fonte: Elaborado pelo autor (2023), de IDEC - Mapa de Feiras Orgânicas (2022).

No Nordeste, a presença nas Feiras Orgânicas ou Agroecológicas é notável, com 230 participações chegando a ter uma presença de aproximadamente 25,9% do país, como pode ser observado tanto no **Quadro 3** como também na **Figura 6**. Entretanto, a participação nos GRC é comparativamente menor, com apenas 8 grupos ativos equivalente apenas a 7% do total de grupos brasileiros ativos.

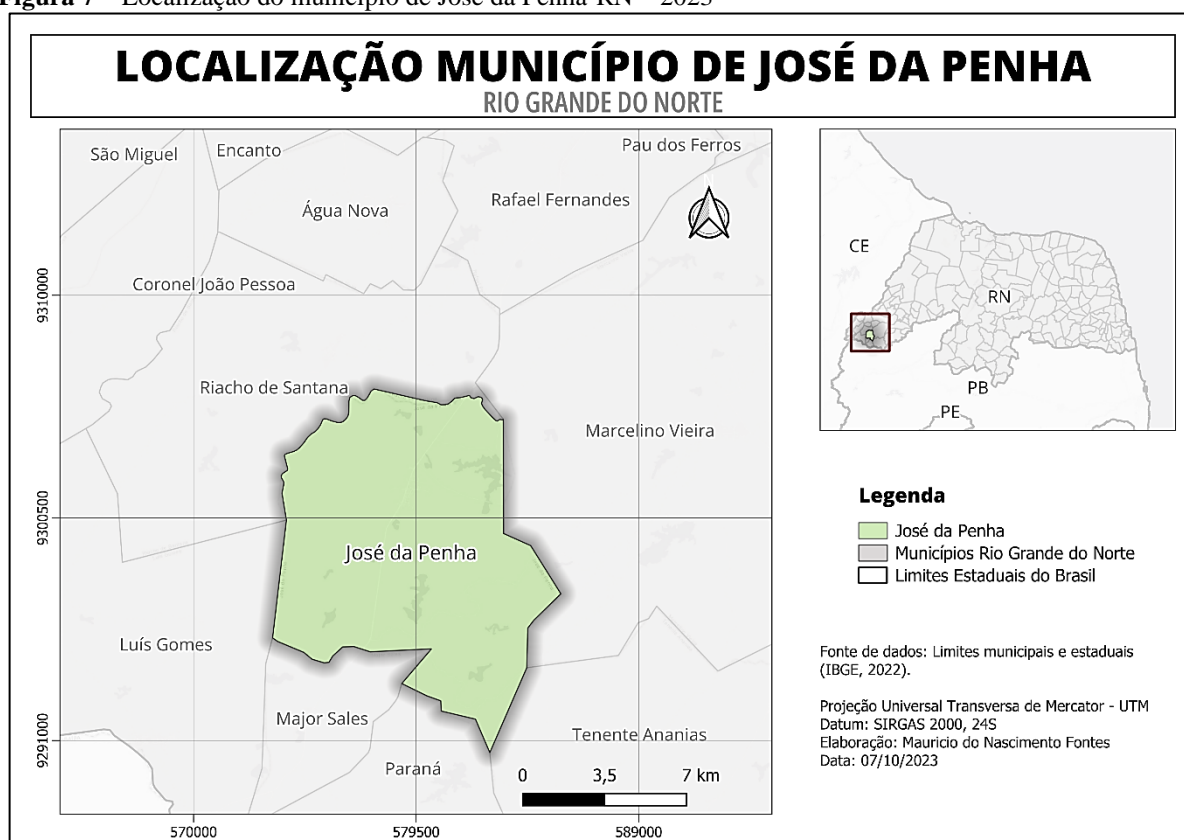
A colaboração dos Comércios Parceiros de Orgânicos também é limitada nesta região, com apenas 10 estabelecimentos engajados. Quando se verificam os números específicos do Rio Grande do Norte, encontra-se um total de 19 participações nas Feiras, equivalente a 8,3% das Feiras presentes na região nordestina. Não foram verificados registros GRC ativos. Percebe-se um estabelecimento participando ativamente como Comércio Parceiro de Orgânicos, indicando um pequeno passo em direção à promoção de práticas sustentáveis no RN (IDEC, 2022).

Alicerçado nos fundamentos teóricos previamente discutidos, este estudo agora direciona seu foco para os procedimentos metodológicos adotados, os quais visam operacionalizar as teorias e conceitos apresentados anteriormente. Nesta transição, passa-se da compreensão teórica do fenômeno em análise para a implementação prática dos métodos que foram empregados para investigá-lo. Assim, os procedimentos metodológicos delineiam o caminho pelo qual se procedeu a coleta, análise e interpretação dos dados.

4 IDENTIFICAÇÃO DA ÁREA DE ESTUDO E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A área de estudo foi o município de José da Penha-RN, **Figura 7**, situado no Alto Oeste Potiguar (AOP), a chamada “Tromba do Elefante”, porção central da Região Geográfica Imediata de Pau dos Ferros. De acordo com dados do Censo Demográfico de 2022, o município apresentava uma população de 5.803 habitantes. A densidade demográfica do município era de 49,33 hab./km² em 2022 (IBGE, 2023).

Figura 7 – Localização do município de José da Penha-RN – 2023



Fonte: Limites municipais e estaduais (IBGE, 2022). Elaboração do autor (2023).

Para garantir a adequação dos objetivos deste estudo, aos dados e resultados obtidos, foi adotado o Método do Estudo de Caso, com abordagem quali-quantitativa, que permite uma análise aprofundada da realidade estudada. Embora seja amplamente utilizado em pesquisas no ambiente organizacional das empresas na área de administração, o estudo de caso também é aplicado em diversas outras áreas do conhecimento, como sociologia, psicologia, direito, economia, etc., devido à sua flexibilidade e capacidade para se compreender fenômenos complexos e específicos. (Gasperin, 2017).

De acordo com Yin (2005), o estudo de caso é uma abordagem adequada para compreender eventos contemporâneos em um contexto da vida real. Com a utilização de múltiplos casos, o pesquisador pode realizar cruzamentos e análises comparativas e ampliar as possibilidades de replicação teórica e generalização dos resultados.

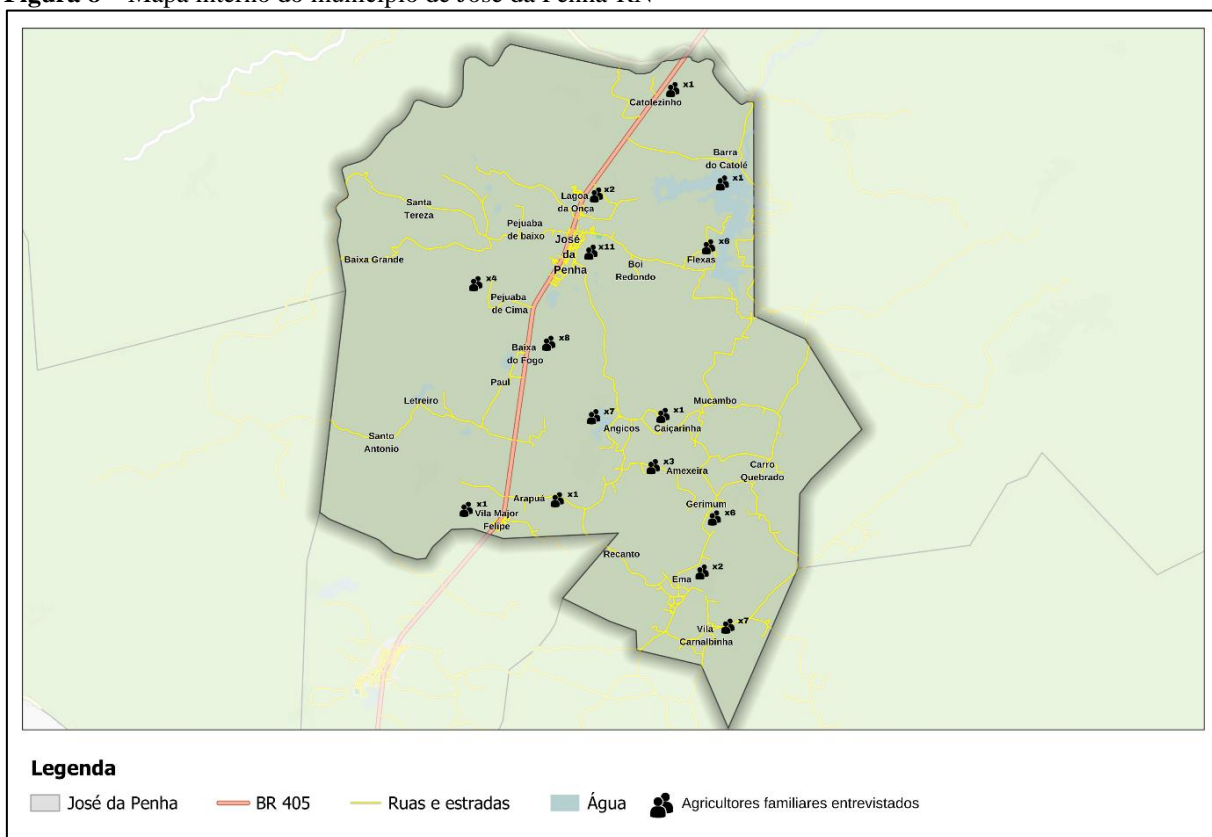
Considerou-se que a opção metodológica do estudo de caso proporcionou uma análise minuciosa e contextualizada do tema em questão e contribuiu para uma compreensão mais completa dos aspectos envolvidos na pesquisa.

Para consecução do trabalho, adotou-se uma abordagem qualitativa/quantitativa. Essa abordagem permite a coleta e análise de dados quantitativos, o que contribui para uma compreensão mais abrangente do tema em questão. Já a utilização de abordagem qualitativa possibilita a obtenção de informações descritivas e a identificação de padrões e tendências observáveis (Pereira *et al.*, 2018).

Foi realizada uma pesquisa exploratória e também descritiva, bem como pesquisas bibliográficas, documental e pesquisa de campo para obter uma base de dados sólida sobre a agricultura familiar e os aspectos relacionados ao contexto de José da Penha-RN. A realização de uma revisão da literatura permitiu embasamento teórico para a pesquisa (Mazucato, 2018).

Para coleta de dados, optou-se pela aplicação de formulários com os agricultores familiares das comunidades rurais identificadas na **Figura 8**.

Figura 8 – Mapa interno do município de José da Penha-RN



Fonte: Limites estaduais e municipais (IBGE, 2022). Elaboração do autor (2023).

Como instrumento de coleta de dados na pesquisa de campo foi aplicado um formulário (**Apêndice 1**), com perguntas elaboradas para se obter dados sobre: o perfil socioeconômico, os canais de comercialização utilizados e percepções sobre o funcionamento dos canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares de várias comunidades rurais em José da Penha-RN. As perguntas do formulário foram elaboradas com base nos objetivos geral e específicos da pesquisa (Pereira *et al.*, 2018).

A aplicação do formulário ocorreu no período de 19 de novembro de 2023 a 17 de dezembro de 2023, com agricultores familiares selecionados aleatoriamente, de várias comunidades rurais em José da Penha-RN. O levantamento de dados de campo permitiu uma compreensão aprofundada das motivações e dos fatores que influenciam o acesso aos canais de comercialização utilizados pelos agricultores, sobre as experiências dos participantes e permitiu a identificação de insights importantes sobre a agricultura familiar local.

Para definir o total de pessoas/agricultores, que foram aplicados formulários, foi utilizado a “fórmula para o cálculo de amostras para população finitas” (Gil, 2006, p. 97), que tem como sua composição:

$$n = \frac{\sigma^2 p \cdot q \cdot N}{e^2(N - 1) + \sigma^2 p \cdot q}$$

Onde: n = Tamanho da amostra; σ^2 = Nível de confiança escolhido, expresso em número de desvios-padrão; p = Percentagem com a qual o fenômeno se verifica; q = Percentagem complementar (100-p); N = Tamanho da população; e e^2 = Erro máximo permitido.

Para aplicação dos formulários foi selecionada uma área com maior diversidade de estabelecimentos rurais, conforme indicação da figura 8. Em observação preliminar da área, verificou-se que cerca de 80% dos agricultores abordados eram enquadrados como agricultura familiar, assim se presumiu o percentual de $p = 80$ e $q = 20$, buscando chegar o mais próximo da realidade levantada.

Aplicando-se os valores para a população objeto do estudo, com uma população de 1.407 agricultores familiares, com uma margem de confiança de 95% e de erro 10%, observou-se:

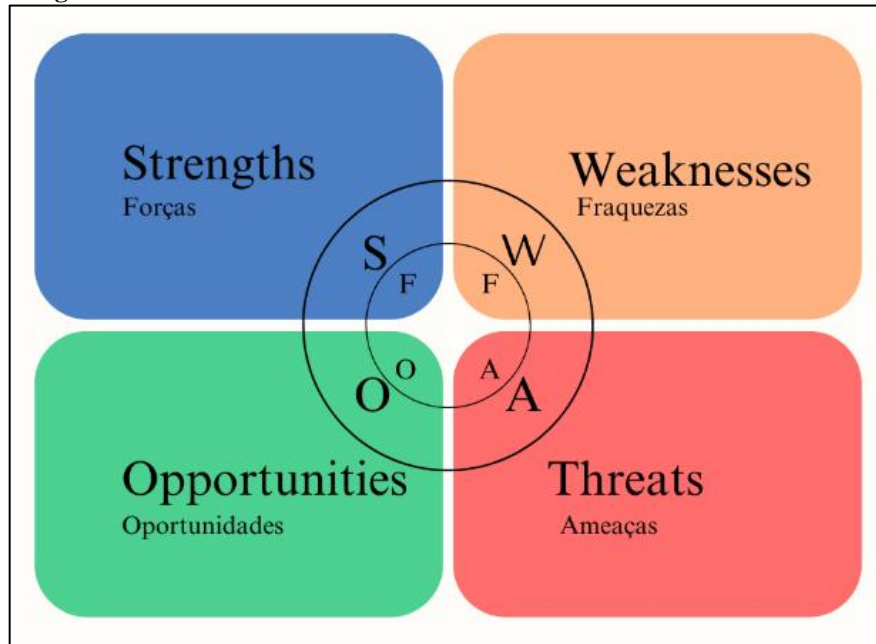
$$n = \frac{2^2 80 \cdot 20 \cdot 1407}{10^2(1406) + 2^2 80 \cdot 20} \Rightarrow n = \frac{9.004.800}{140.600 + 6.400} \Rightarrow n = \frac{9.004.800}{147.000}$$

$$\text{logo, } n = 61$$

Ou seja, 61 foi o número de agricultores familiares que foram abordados na pesquisa de campo.

Os dados foram coletados por meio dos formulários aplicados e a tabulação foi feita por meio do Excel. As análises qualitativas e quantitativa envolveram a categorização e interpretação dos dados obtidos no levantamento de campo, com utilização da matriz SWOT, buscando identificar padrões e tendências relacionados às motivações dos participantes e ao acesso aos canais de comercialização e também uma análise estatística descritiva sobre o perfil socioeconômico dos agricultores familiares.

Por fim, foi utilizada a matriz SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), no português, matriz FFOA (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças), usualmente chamada como FOFA (Chiavenato, 2007). Conforme apresentado na **Figura 9**, a matriz foi utilizada para fazer o diagnóstico dos canais de comercialização dos agricultores familiares de José da Penha-RN.

Figura 9 – Matriz SWOT/FOFA

Fonte: Elaboração do autor (2023).

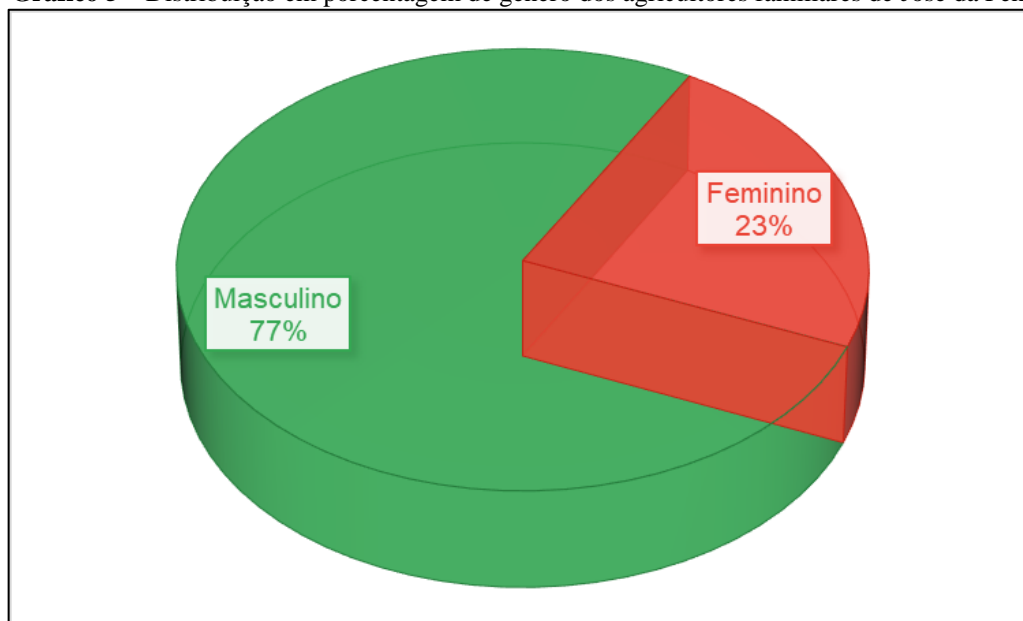
Segundo a análise SWOT, os gestores podem obter uma compreensão mais abrangente de como os pontos fortes podem ser aproveitados para identificar oportunidades e como as fraquezas podem afetar o progresso ou intensificar as ameaças nos canais de comercialização utilizados. Além disso, a análise SWOT permite postular estratégias futuras para superar essas ameaças e fraquezas (Helms; Nixon, 2010).

5 CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO UTILIZADOS PELOS AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA-RN: RESULTADOS E DISCUSSÃO

5.1 Perfil socioeconômico dos agricultores familiares de José da Penha-RN

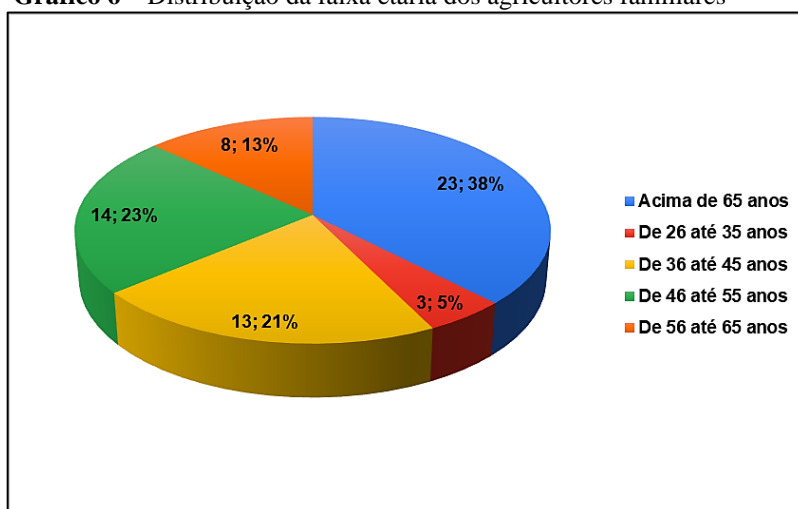
Analisando os gráficos obtidos que através da resposta dos formulários, é possível observar que a maioria dos agricultores chefes, ou seja, os agricultores que são responsáveis pela sua propriedade, bem como por sua produção, são homens, correspondendo a 77%, já a menor parte são mulheres, o que equivale a 23%, em concordância com o estudo de Preiss *et al.* (2022), onde é apontado que a população de homens é superior ao das mulheres quando se trata da agricultura familiar. Veja no **Gráfico 5** a seguir:

Gráfico 5 – Distribuição em porcentagem de gênero dos agricultores familiares de José da Penha-RN



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

A idade dos agricultores familiares, ilustradas no **Gráfico 6**, que residem em José da Penha-RN, difere da apresentada por Pinto Filho, Gonçalves e Lunes (2019) no estudo sobre a Caracterização socioeconômica e ambiental da população das comunidades rurais da chapada do Apodi/RN, já que a maioria dos agricultores da região de Apodi apresentam idade entre 30 e 59 anos, enquanto os do município de José da Penha-RN apresentam a faixa etária em maior quantidade acima dos 65 anos, um exemplo é o agricultor da **Imagem 1**, o que corresponde a cerca de 38% dos agricultores familiares.

Gráfico 6 – Distribuição da faixa etária dos agricultores familiares

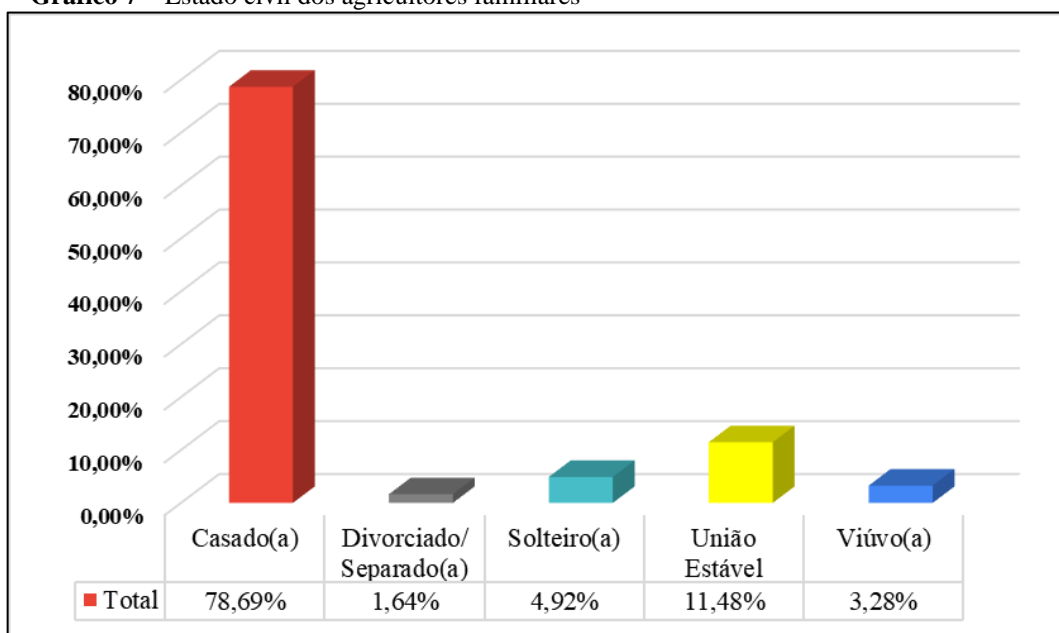
Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

A imagem a seguir retrata uma cena típica das comunidades rurais de José da Penha-RN, onde comumente se encontra proprietários de idade avançada ainda envolvidos nas atividades agrícolas. Isso sugere uma forte ligação das pessoas mais idosas com a terra, como o modo de vida rural e suas tradições.

Imagem 1 – Idoso e diarista cuidando da plantação de bananeiras

Fonte: Pesquisa de campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Como exposto no **Gráfico 7**, a maior parte dos entrevistados (78,69%) encontram-se casados ou em união estável. Esse dado corrobora com o estudo de Bergamasco (1997) que analisando a realidade dos assentamentos rurais observou que 82,5% dos assentados são casados legalmente ou constituem relações estáveis.

Gráfico 7 – Estado civil dos agricultores familiares

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Em relação ao nível de escolaridade, observou-se baixo nível educacional entre os entrevistados, no qual 68,9% possuem o ensino fundamental incompleto e 18% não possuem alfabetização, conforme dados apresentados na **Tabela 5**. Esse resultado corrobora com o Moraes e Sant’Ana (2016) que estudando características socioeconômicas de um assentamento rural no estado do Mato Grosso observaram que, no que diz respeito ao nível de escolaridade, a maioria dos assentados são analfabetos ou não possuem sequer o ensino fundamental completo.

Tabela 5 – Escolaridade dos agricultores familiares de José da Penha-RN

Escolaridade	Frequência	%
Ensino Fundamental Completo	3	4,9%
Ensino Fundamental Incompleto	42	68,9%
Ensino Médio Completo	5	8,2%
Sem alfabetização	11	18%
Total	61	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

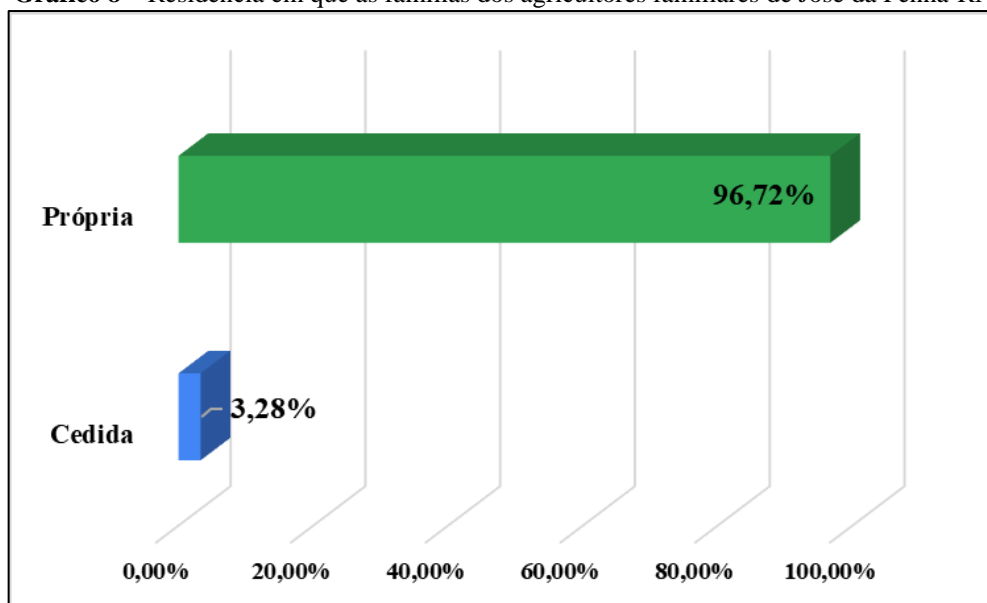
Enquanto isso, os cônjuges dos agricultores chefes do município de José da Penha-RN, como exposto a seguir na **Tabela 6**, possuem maior nível de escolaridade, em que 16,4% possuem o ensino médio completo, ainda se tem 5,5% com o ensino superior completo. Isso coincide com o estudo Duarte (2009) em um estudo sobre práticas agrícolas e degradação ambiental: um estudo para o caso da agricultura familiar no nordeste do Brasil, em que se apresenta que os cônjuges possuem mais anos de estudo do que os chefes de família.

Tabela 6 – Escolaridade dos/das cônjuges dos agricultores familiares de José da Penha-RN

Escolaridade	Frequência	%
Ensino Fundamental Completo	2	3,6%
Ensino Fundamental Incompleto	29	52,7%
Ensino Médio Completo	9	16,4%
Ensino Médio Incompleto	2	3,6%
Ensino Superior Completo	3	5,5%
Ensino Superior Incompleto	1	1,8%
Sem alfabetização	9	16,4%
Total	55	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

A maior parte das residências são de propriedades dos agricultores familiares, onde apenas duas famílias das entrevistas que residem uma residência cedida, alcançando só 3,28%, como pode ser visto no **Gráfico 8** a seguir:

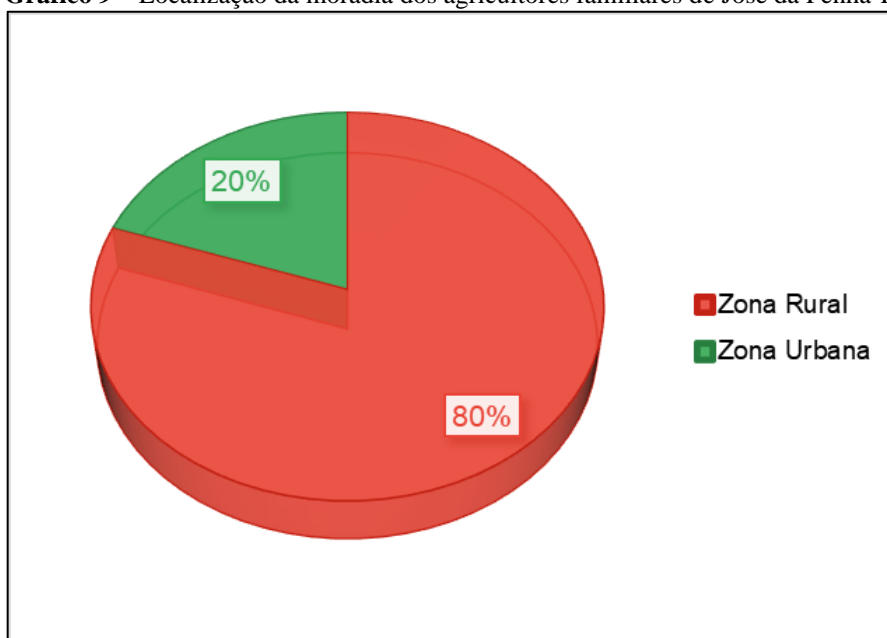
Gráfico 8 – Residência em que as famílias dos agricultores familiares de José da Penha-RN vivem

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

O **Gráfico 9** revela a distribuição geográfica dos agricultores familiares no município de José da Penha-RN. Conforme os dados apresentados, 20% desses agricultores residem na zona urbana, enquanto os restantes 80% estão localizados na zona rural. Essa distribuição indica uma predominância significativa de agricultores familiares em áreas rurais do município, sugerindo uma forte ligação desses trabalhadores com o ambiente agrícola e suas atividades correspondentes. Reforçando os dados apresentados por Guanziroli (2001), onde apresenta-se que os agricultores ainda residem em zona rural mesmo ainda fazendo alguns trabalhos na zona urbana.

Além disso, a predominância dos agricultores familiares na zona rural do município de José da Penha-RN também está relacionada às características geográficas e agrícolas da região. Por se tratar de um município com uma economia historicamente baseada na agricultura, é natural que a maioria dos agricultores familiares resida nas áreas onde suas atividades agrícolas são realizadas. Além disso, a presença significativa desses agricultores na zona rural indica uma maior acessibilidade às terras para cultivo e criação de animais. Esses fatores combinados contribuem para fortalecer ainda mais o vínculo entre os agricultores familiares e o ambiente rural, consolidando a importância dessas áreas como o principal centro de produção agrícola e subsistência para a comunidade local.

Gráfico 9 – Localização da moradia dos agricultores familiares de José da Penha-RN



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elabora o do autor.

A **Tabela 7** apresenta dados sobre o número de membros nas famílias analisadas, fornecendo uma visão detalhada da estrutura familiar. A frequência e a porcentagem de cada categoria são evidenciadas na tabela.

Tabela 7 – Números de membros na Família

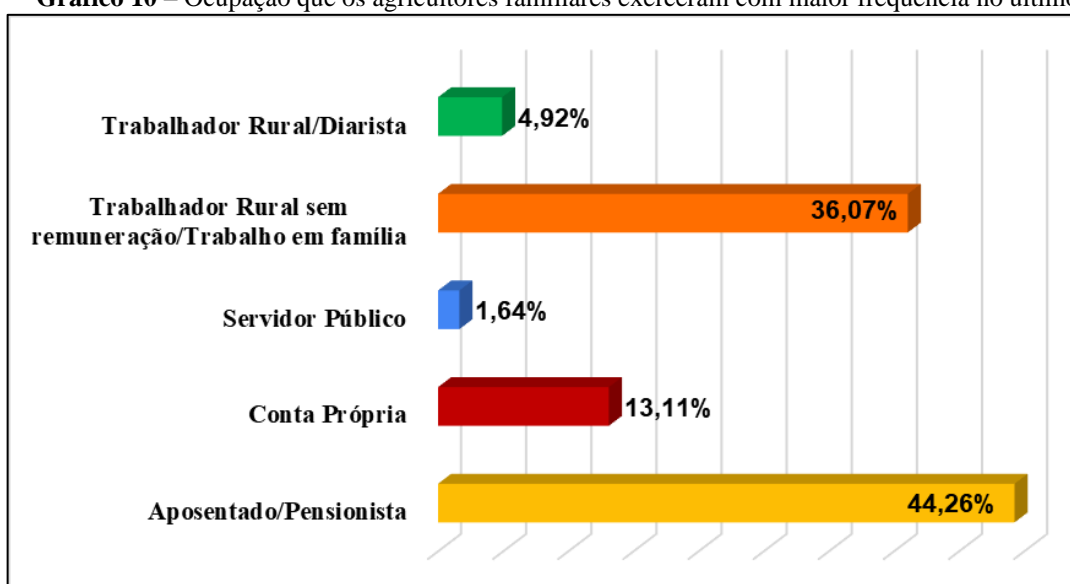
Quantidade de Membros	Frequência	%
1 (Um)	2	3,3%
2 (Dois)	23	37,7%
3 (Três)	21	34,4%
4 (Quatro)	13	21,3%
5 (Cinco)	2	3,3%
Total	61	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elabora o do autor.

Observa-se que a maioria das famílias tem entre dois e três membros, representando, respectivamente, 37,7% e 34,4% do total. Isso pode indicar que os mais idosos, que são maior parte dos agricultores familiares do estudo, como exposto no **Gráfico 6**, estão permanecendo nas atividades da agricultura, enquanto os mais jovens não têm tendência em permanecer em tais atividades. Corrobora com a verificação de Champagne (1986), quando se é comparada com outras atividades, a agricultura é vista, pela maioria dos jovens, de forma mais negativa do que positiva.

Os dados apresentados no **Gráfico 10** revelam que a categoria com a ocupação mais presente entre os agricultores pesquisados é a de Aposentado/Pensionista, com um total de 44,26% dos indivíduos, estando diretamente ligado diretamente com uma população de pessoas mais velhas, acima dos 65 anos. Apontando que mesmo após a sua aposentadoria, não param de trabalhar/exercer suas atividades como agricultores. Acompanhado disto, a ocupação de Trabalhador Rural sem remuneração/Trabalho em família aparece como a segunda mais comum, contabilizando 36,07% dos agricultores.

Gráfico 10 – Ocupação que os agricultores familiares exerceram com maior frequência no último ano



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

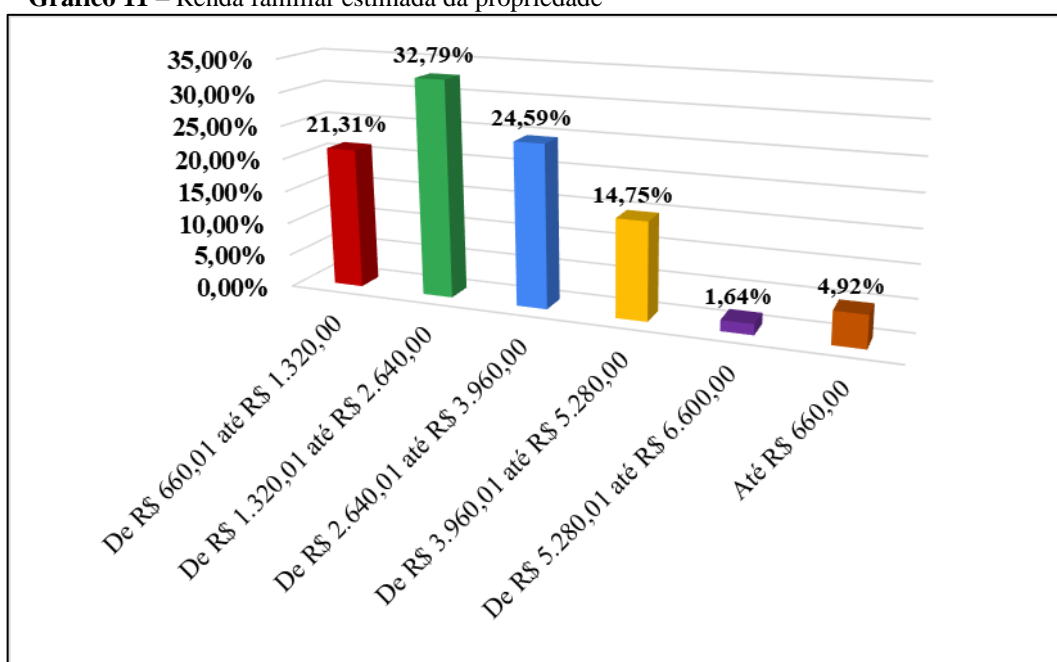
É interessante notar que a presença significativa de aposentados e trabalhadores rurais sem remuneração reflete não apenas a realidade econômica dos agricultores, mas também aspectos culturais e sociais presentes nas comunidades rurais. Muitas vezes, a agricultura é mais do que uma fonte de renda para parte das pessoas que vivem no campo, pois se torna uma parte integral de suas identidades e modos de vida. O envolvimento contínuo nessas atividades agrícolas, mesmo após a aposentadoria ou sem remuneração formal, pode ser atribuído à forte

conexão emocional e cultural que os agricultores têm com a terra e suas tradições. Essa dedicação demonstra a resiliência e o comprometimento desses agricultores em manter suas práticas agrícolas e sustentar suas comunidades, destacando a importância contínua da agricultura familiar na vida rural.

Observa-se no **Gráfico 11** que a maioria dos agricultores familiares apresenta uma renda situada entre 1 e 2 salários mínimos, totalizando 32,79% das propriedades entrevistadas. Em seguida, as categorias de renda entre 2 e 3 salários mínimos e entre ½ e 1 salário mínimo também contam com uma quantidade significativa de propriedades, totalizando 24,59% e 21,31%, respectivamente. Entrando em conflito com os dados obtidos pelo estudo de Kageyama (2003) sobre produtividade e renda na agricultura familiar: efeitos do PRONAF-crédito, onde apresentou-se uma renda inferior.

Por outro lado, as categorias de renda mais elevada, acima de 4 salários mínimos, têm uma representação menor, com apenas 1,64% das propriedades na faixa de 4 a 5 salários mínimos.

Gráfico 11 – Renda familiar estimada da propriedade

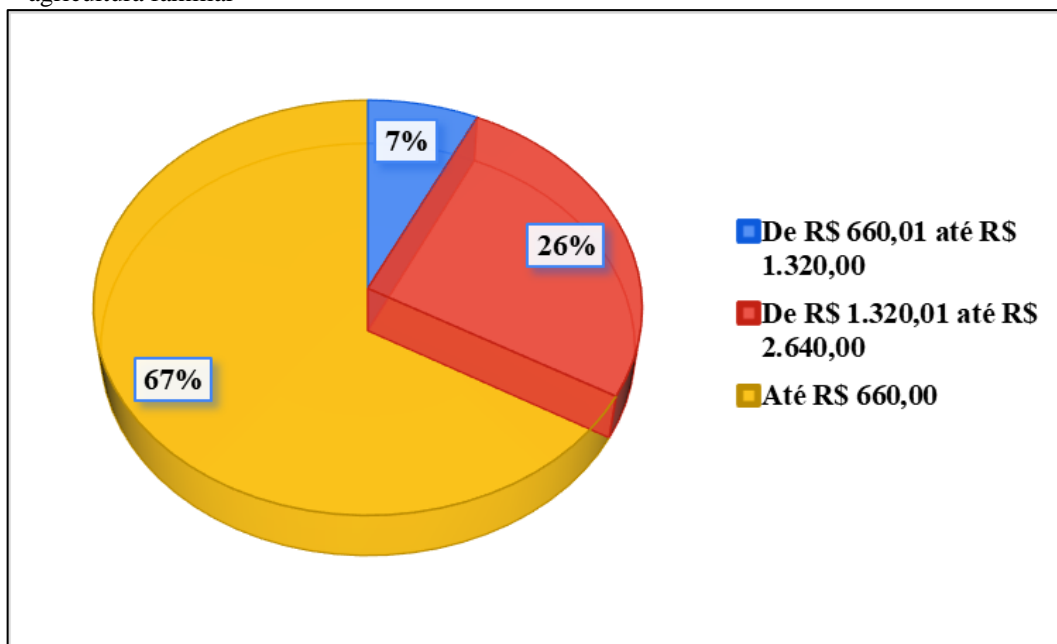


Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

É importante ressaltar que a distribuição de renda entre os agricultores familiares pode ser influenciada por uma série de fatores, incluindo o acesso desigual aos recursos produtivos, as condições de mercado e os investimentos em capacitação e tecnologia. Esses elementos podem impactar a capacidade dos agricultores de gerar uma renda sustentável e melhorar suas condições de vida.

A maioria das famílias enfrenta desafios significativos relacionados à renda, com 67% delas obtendo até meio salário mínimo proveniente da comercialização de produtos agrícolas, como está exposto no **Gráfico 12**.

Gráfico 12 – Renda familiar estimada proveniente apenas da comercialização de produtos da agricultura familiar



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

A obtenção de rendas agrícolas de até R\$ 660,00 por dois terços dos pesquisados sugere uma condição socioeconômica vulnerável e aumenta a perspectiva de que parte dessas famílias vivam abaixo da linha da pobreza e/ou amplia a necessidade de obtenção de rendas não agrícolas para alcançarem condições mais dignas de vida. O estudo de Silva (2001) corrobora essa situação ao indicar que a maior parte da renda dos agricultores vem de fontes não agrícolas, evidenciando uma dependência significativa de outras atividades para garantir o sustento familiar.

Observa-se que 26% das famílias estão na faixa de renda entre 1 e 2 salários mínimos, o que indica uma pequena parcela que consegue obter uma renda um pouco mais elevada, mas ainda assim insuficiente para garantir uma qualidade de vida digna. Apenas 7% das famílias estão na faixa de renda acima de meio salário mínimo até 1 salário mínimo, destacando a escassez de famílias que conseguem alcançar um nível de renda um pouco mais confortável, mas que ainda enfrentam desafios econômicos significativos.

Esse perfil reflete a realidade precária enfrentada por muitas famílias de agricultores familiares, evidenciando a necessidade de políticas e programas voltados para o fortalecimento da agricultura familiar e a melhoria das condições de vida dessas comunidades rurais.

A **Tabela 8** proporciona uma análise detalhada da relação entre a renda total e a ocupação dos agricultores familiares de José da Penha-RN. Os dados são segmentados em diferentes faixas de renda, revelando as ocupações mais comuns em cada categoria. Identificase a presença de Aposentado/Pensionista em todas as faixas de renda, apontando que a aposentadoria é a principal fonte de renda dos agricultores familiares de José da Penha-RN. Apenas reforçando o que foi citado anteriormente e também o estudo de Silva (2001), sendo a principal renda proveniente da atividade não agrícola, que neste estudo em questão é a aposentadoria do agricultor familiar.

Tabela 8 – Renda x Ocupação dos agricultores familiares de José da Penha-RN

Renda x Ocupação	Frequência	%
De R\$ 660,01 até R\$ 1.320,00	13	21,3%
Aposentado/Pensionista	3	
Trabalhador Rural sem remuneração/Trabalho em família	9	
Trabalhador Rural/Diarista	1	
De R\$ 1.320,01 até R\$ 2.640,00	20	32,8%
Aposentado/Pensionista	11	
Conta Própria	2	
Trabalhador Rural sem remuneração/Trabalho em família	5	
Trabalhador Rural/Diarista	2	
De R\$ 2.640,01 até R\$ 3.960,00	15	24,6%
Aposentado/Pensionista	8	
Conta Própria	4	
Trabalhador Rural sem remuneração/Trabalho em família	3	
De R\$ 3.960,01 até R\$ 5.280,00	9	14,7%
Aposentado/Pensionista	4	
Conta Própria	1	
Servidor Público	1	
Trabalhador Rural sem remuneração/Trabalho em família	3	
De R\$ 5.280,01 até R\$ 6.600,00	1	1,6%
Aposentado/Pensionista	1	
Até R\$ 660,00	3	5%
Conta Própria	1	
Trabalhador Rural sem remuneração/Trabalho em família	2	
Total	61	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Notavelmente, à medida que a faixa de renda aumenta, ocorre uma diminuição na frequência de aposentados e pensionistas, indicando que uma parte desses agricultores pode estar buscando outras formas de complementar sua renda ou mesmo continuar trabalhando

ativamente na agricultura. Por outro lado, a presença de trabalhadores rurais sem remuneração e aqueles que trabalham por conta própria parece aumentar em faixas de renda mais elevadas. Isso pode ser interpretado como uma indicação de que, à medida que os agricultores familiares obtêm uma renda mais alta, eles podem estar mais propensos a investir em atividades agrícolas independentes ou empreendimento próprios, buscando aumentar sua autonomia econômica e explorar oportunidades de negócios.

A **Tabela 9** revela que a maioria dos agricultores familiares tem níveis de escolaridade mais baixos, com predominância do Ensino Fundamental Incompleto e uma parcela significativa de agricultores que são classificados como sem alfabetização. No entanto, à medida que a faixa de renda aumenta, observa-se uma tendência de melhoria nos níveis de escolaridade, com uma maior presença de agricultores com Ensino Médio Completo e Ensino Fundamental Completo em faixas de renda mais elevadas. Isso sugere uma correlação entre renda e educação, indicando que agricultores com níveis educacionais mais altos podem ter maior capacidade de acessar oportunidades de renda mais elevada.

Tabela 9 – Renda x Escolaridade dos agricultores familiares de José da Penha-RN

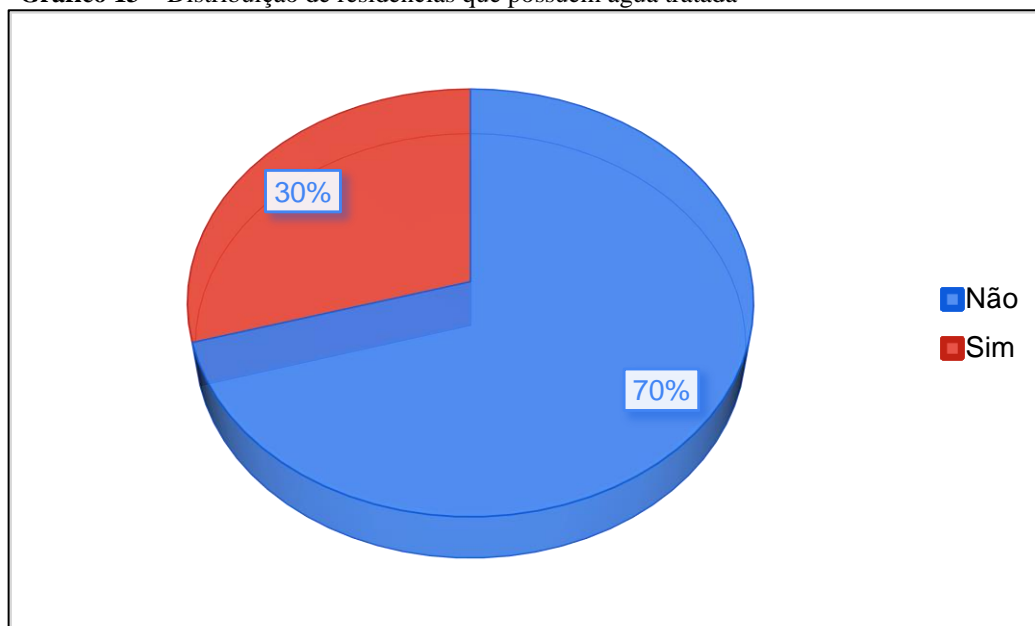
Renda x Escolaridade	Frequência	%
De R\$ 660,01 até R\$ 1.320,00	13	21,3%
Ensino Fundamental Incompleto	9	
Ensino Médio Completo	3	
Sem alfabetização	1	
De R\$ 1.320,01 até R\$ 2.640,00	20	32,8%
Ensino Fundamental Incompleto	15	
Ensino Médio Completo	1	
Sem alfabetização	4	
De R\$ 2.640,01 até R\$ 3.960,00	15	24,6%
Ensino Fundamental Completo	1	
Ensino Fundamental Incompleto	10	
Sem alfabetização	4	
De R\$ 3.960,01 até R\$ 5.280,00	9	14,7%
Ensino Fundamental Incompleto	6	
Ensino Médio Completo	1	
Sem alfabetização	2	
De R\$ 5.280,01 até R\$ 6.600,00	1	1,6%
Ensino Fundamental Completo	1	
Até R\$ 660,00	3	5%
Ensino Fundamental Completo	1	
Ensino Fundamental Incompleto	2	
Total Geral	61	100%

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

É evidente que, mesmo com um aumento no nível de escolaridade, isso não parece ter um impacto significativo na renda dos agricultores familiares de José da Penha-RN, uma vez que a maior parte da renda é proveniente de suas aposentadorias. Essa constatação destaca a complexidade das dinâmicas socioeconômicas que influenciam a renda desses agricultores, indicando que outros fatores, como acesso a oportunidades de emprego e políticas de seguridade social, desempenham um papel crucial na determinação de seus meios de subsistência. Isso sugere a necessidade de abordagens mais abrangentes e integradas para promover o desenvolvimento econômico e social das comunidades rurais, levando em consideração não apenas a educação, mas também outros aspectos relevantes, como acesso a serviços públicos e oportunidades de emprego, para garantir uma melhoria sustentável na qualidade de vida dos agricultores familiares.

Observa-se no **Gráfico 13**, que a maior parte das residências dos agricultores familiares de José da Penha-RN ainda não possuem água tratada disponibilizada para as famílias, totalizando 70% das casas entrevistadas. Este dado entra em concordância com o estudo de Oliveira (2017) sobre dinâmica socioeconômica da agricultura familiar e o papel do crédito: uma análise de dados em painel, onde é apresentado que é comum a água consumida não é tratada, por ser comum em atividades na zona rural.

Gráfico 13 – Distribuição de residências que possuem água tratada

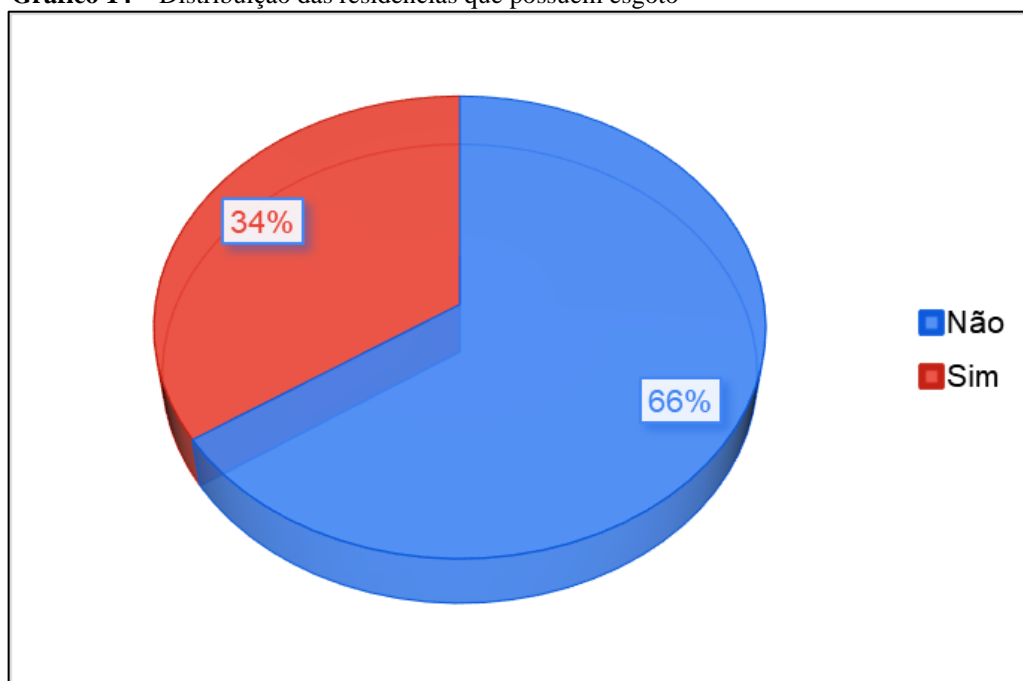


Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Diante das entrevistas foi possível identificar que todas as residências já possuem energia elétrica disponível para as famílias, onde este fato pode-se levar em consideração a

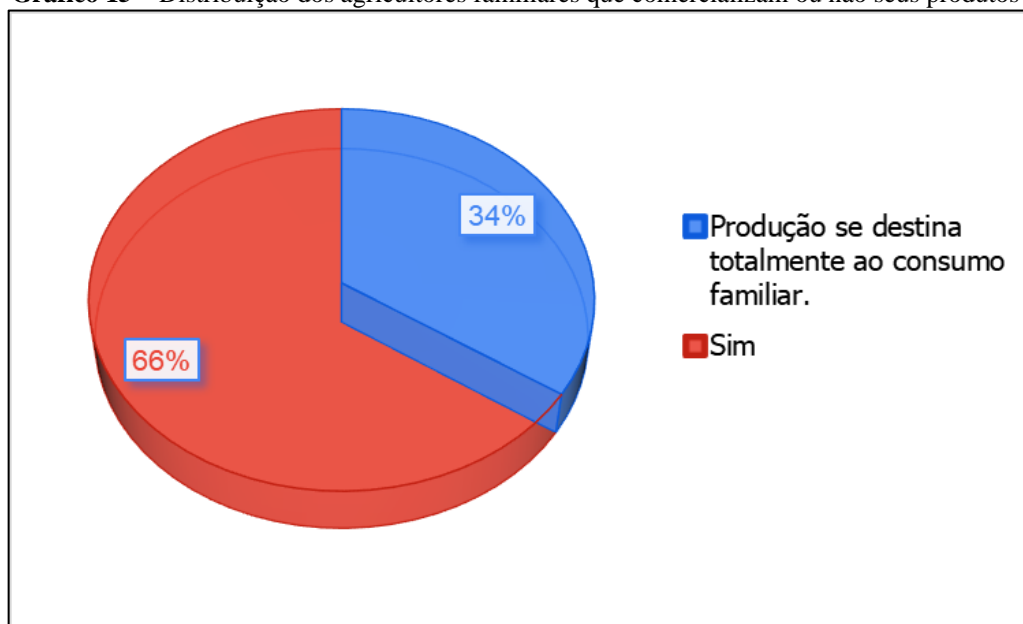
eficiência do programa Luz Para Todos criado em novembro de 2003. No entanto, em relação a esgoto, apenas 34% das residências tem a sua disposição. Concordando em partes com o estudo realizado por Santos (2011), no qual se apresenta que uma pequena porcentagem da população tem acesso a rede de esgoto. Veja no **Gráfico 14** a seguir:

Gráfico 14 – Distribuição das residências que possuem esgoto



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

O **Gráfico 15** apresenta a distribuição dos agricultores familiares de acordo com a comercialização de seus produtos. Os dados indicam que a maioria dos agricultores, representados por 66% indivíduos, está envolvida na comercialização de seus produtos. Em contrapartida, 34% agricultores afirmam que a produção de suas propriedades se destina exclusivamente ao consumo familiar. Entrando em conflito com os dados apresentados no estudo de Buainain (2006, p. 122), em que apresentam que “as taxas de autoconsumo podem passar de 80% na Região Nordeste”.

Gráfico 15 – Distribuição dos agricultores familiares que comercializam ou não seus produtos

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Observa-se que a maioria dos produtos comercializados pelos agricultores familiares são da pecuária e seus derivados. Um dos agricultores mencionou: "A gente cria um bichinho aqui e ali e, de vez em quando, vende só para se manter mesmo". Essa declaração ilustra a realidade em que muitos desses agricultores dependem da venda de animais e seus derivados para garantir sua subsistência.

A **Tabela 10** apresenta o valor da produção de alimentos em José da Penha-RN. A tabela é dividida em duas partes: a primeira parte apresenta o valor da produção da agricultura familiar, enquanto a segunda parte apresenta o montante da agricultura não familiar.

Tabela 10 – Valor da Produção dos Estabelecimentos agropecuários Familiar e Não Familiar de José da Penha-RN – 2017

José da Penha-RN	Animal	Vegetal	Total
Agricultura Familiar	R\$ 3.112,00	R\$ 407,00	R\$ 3.519,00
Agricultura Não Familiar	R\$ 916,00	R\$ 241,00	R\$ 1.157,00
Total	R\$ 4.028,00	R\$ 648,00	R\$ 4.676,00

Fonte: Censo Agropecuário 2017 (IBGE/SIDRA, 2019). Elaboração do autor (2023).

Na agricultura familiar de José da Penha-RN, conforme os dados da tabela 5, o valor da produção animal totalizou R\$ 3.112,00, enquanto a produção vegetal foi de R\$ 407,00, resultado num montante total de R\$ 3.519,00. Embora os valores sejam modestos, eles representam o esforço dos agricultores locais em contribuir para a subsistência e para a economia do município.

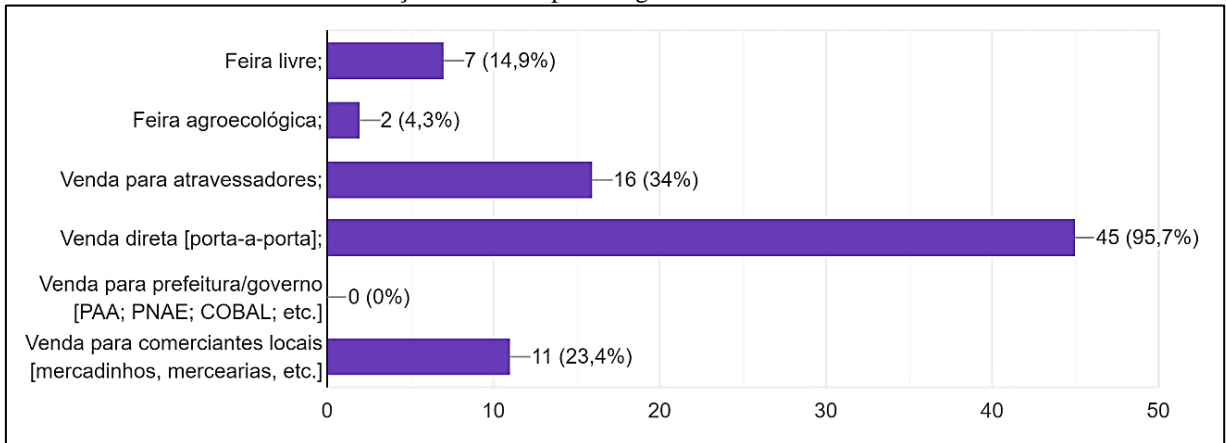
5.2 Identificação dos canais de comercialização dos agricultores familiares de José da Penha-RN

Identifica-se nos dados expostos no **Gráfico 16** que os agricultores familiares tem preferência por optar a venda direta, onde é apresentada por Schneider (2016) como o canal de comercialização mais prático, sendo apontada por 95,7% dos agricultores, como o principal canal de comercialização, entrando em concordância com o estudo de Colla *et al.* (2008) onde este meio evita os custos de intermediação.

Além de ser o segundo canal mais utilizado, a venda para atravessadores, para os agricultores pesquisados, representa uma parte significativa da comercialização dos produtos agrícolas dos agricultores familiares, atingindo uma proporção de 34%. Essa estatística ressalta ainda mais a importância dos atravessadores como parceiros desses agricultores, onde são utilizados como uma válvula de escape em um momento de maior dificuldade, seja de logística ou de tempo.

Os dois outros canais que tem mais influência para o público pesquisado, são a venda para comerciantes locais e a feira livre, onde alcançam percentuais de 23,4% e 14,9% respectivamente. Esses canais, embora representem uma menor proporção em comparação com a venda direta e a venda para atravessadores, desempenham um papel significativo na diversificação das opções de comercialização dos agricultores familiares de José da Penha-RN.

A venda para comerciantes locais permite uma interação mais direta com os consumidores da comunidade, estabelecendo relações de confiança e garantindo uma distribuição mais rápida e eficiente dos produtos. Por outro lado, as feiras livres oferecem uma plataforma dinâmica para a venda direta ao consumidor, onde os agricultores têm a oportunidade de apresentar seus produtos de forma atrativa e estabelecer conexões pessoais com os compradores.

Gráfico 16 – Canais de comercialização utilizados por os agricultores familiares de José da Penha-RN

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Nas **Imagens 2 e 3**, está representada a Feira livre de José da Penha-RN, que acontece todas as quartas-feiras, onde foi possível identificar que os comerciantes, em sua grande maioria, não são residentes do município em questão.

Imagem 2 e 3 – Feira livre de José da Penha-RN - 2023



Fonte: Pesquisa de campo (dez./2023). Elaboração do autor.

O **Quadro 4** fornece informações sobre o grau de importância econômica dos canais de comercialização dos produtos da agropecuária, segmentado por renda anual estimada.

Quadro 4 – Grau de importância econômica, dos canais, por renda anual estimada da comercialização dos produtos da agropecuária

Canais de Comercialização	Grau de Importância	Frequência (Qtd. - %)
Venda direta [porta-a-porta]	1º	47 – 58%
Venda para atravessadores;	2º	16 – 19,8%
Venda para comerciantes locais [mercadinhos, mercearias, etc.]	3º	11 – 13,6%
Feira livre;	4º	7 – 8,6%

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Os dados destacam as preferências dos agricultores familiares em relação aos meios pelos quais comercializam seus produtos. Onde os quatro principais apontados são: Venda direta, venda para atravessadores, venda para comerciantes locais e a feira livre.

Segundo Kiyota e Gomes (2011, p. 47),

Grande parte dos agricultores buscam a comercialização com os pequenos comércios locais porque a escala de produção é pequena e há facilidades de negociação, pois estes estabelecimentos são menos exigentes em relação à legislação sanitária em vigor e às embalagens.

Conforme Oliveira (2022), no município de São Miguel/RN, os canais de comercialização empregados compreendem o método de venda porta-a-porta e a comercialização em locais de concentração de feirantes. Ambos os canais se caracterizam por

serem modalidades de venda direta, na qual ocorre um contato pessoal direto entre o comerciante/agricultor e o cliente, propiciando uma interação cara a cara.

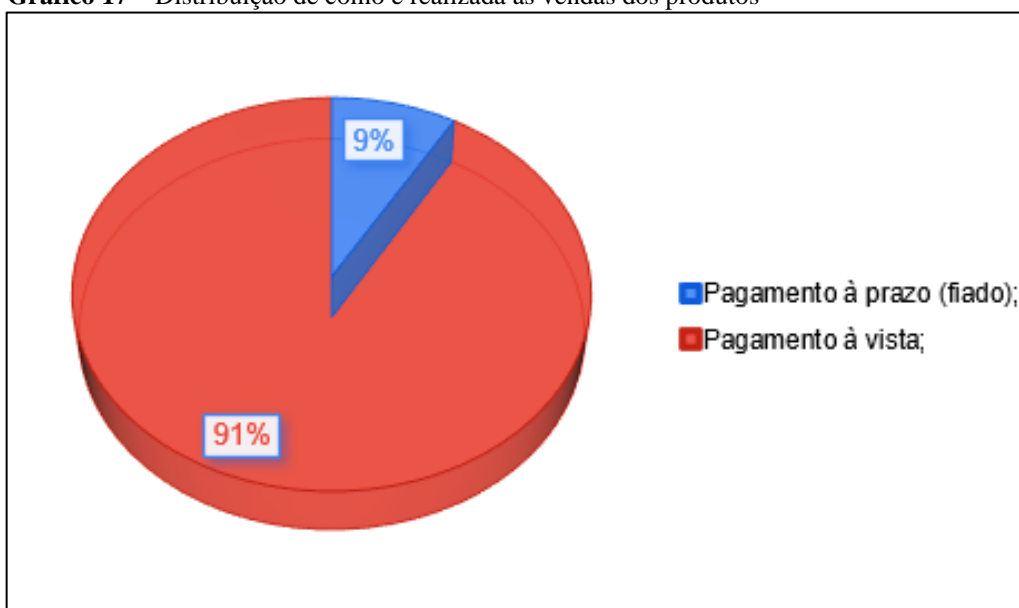
Na maioria dos casos, os agricultores realizam suas produções no mesmo lote que a casa está localizada, indicando a facilidade na hora de escolher a venda direta como seu principal canal de comercialização. Veja um exemplo a seguir, nas **Imagens 4 e 5**, de um criatório de aves, no Sítio Ameixeira, adaptado para as condições da proprietária.

Imagem 4 e 5 – Criatório de Aves no Sítio Ameixeira



Fonte: Pesquisa de campo (nov./2023). Elaboração do autor.

No **Gráfico 17** expõe-se a distribuição de como é realizada as vendas dos produtos, onde sugere que a prática predominante entre os agricultores familiares é a de transações comerciais com pagamento imediato com o total de 91%. Conforme Inhetvin (1998), utiliza-se esse meio de pagamento por ser uma forma mais segura e garantida.

Gráfico 17 – Distribuição de como é realizada as vendas dos produtos

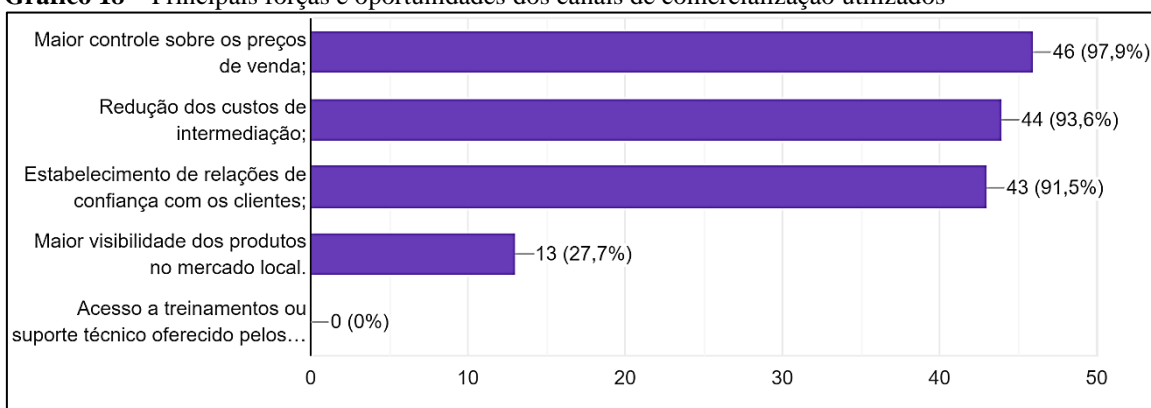
Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Reforçando isso, um dos agricultores pesquisados ainda citou: “A gente quer saber do dinheiro, não sei nem se tô vivo amanhã para vender minhas coisinhas e só receber depois”. Essa citação de um dos agricultores pesquisados reforça a realidade vivenciada por muitos proprietários rurais em José da Penha-RN. A preocupação com o sustento imediato e a incerteza quanto ao futuro ressaltam os desafios enfrentados por esses agricultores, que dependem da venda de seus produtos para garantir sua subsistência diária. Mas, mesmo diante das incertezas, persistem em suas atividades, evidenciando resiliência e determinação em enfrentar as adversidades do meio rural.

5.3 Análise SWOT

Os Pontos Fortes (*Strengths*) apontados pelos agricultores familiares a respeito dos canais de comercialização utilizados, são: o maior controle sobre os preços de venda, a redução dos custos de intermediação, pois conforme Oliveira *et al.* (2017) como estes agricultores não dependem de autorização prévia utiliza-se do meio no qual pode melhor favorece-lo em sua visão.

Tratando-se das Oportunidades (*Opportunities*), os agricultores familiares de José da Penha-RN pontuaram o estabelecimento de relações de confiança com os clientes e a Maior visibilidade dos produtos no mercado local. Veja no **Gráfico 18**, a seguir:

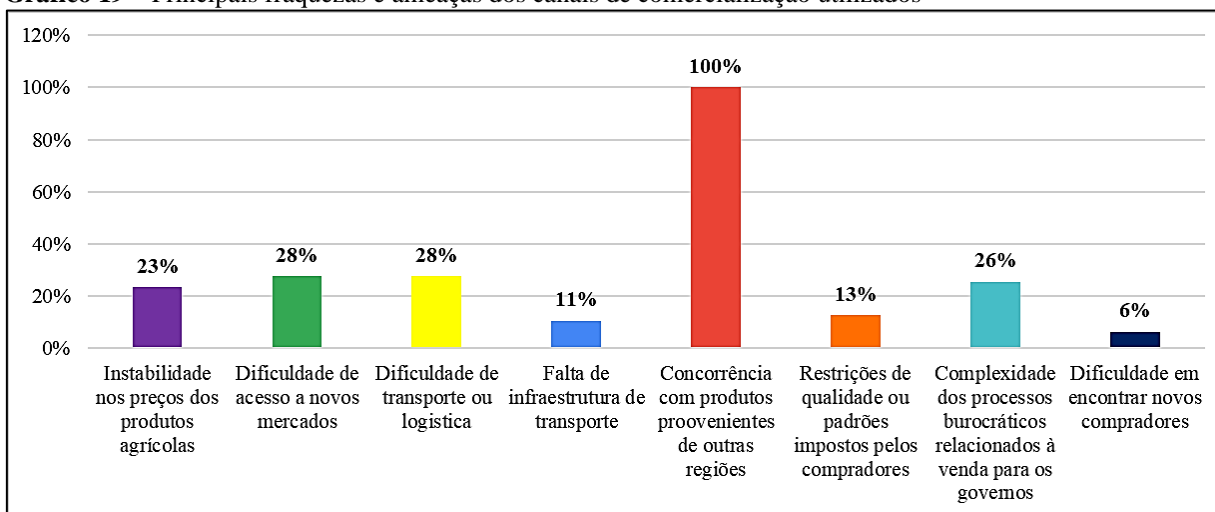
Gráfico 18 – Principais forças e oportunidades dos canais de comercialização utilizados

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Já quando se trata das Ameaças (*Threats*) nos canais de comercialização que são adotados por estes agricultores, o principal, como pode ser observado no **Gráfico 19**, com uma grande disparidade dos outros fatores, encontra-se a concorrência com produtos provenientes de outras regiões, apontado pelos 47 (100%) agricultores familiares entrevistados que comercializam seus produtos. Como é apontado por Buainain *et al.* (2003, p. 333) que a concorrência vem de “grandes produtores que se beneficiaram de subsídios no passado e que ainda hoje têm acesso privilegiado aos serviços e canais de comercialização”. Ainda é destacado pelos agricultores a instabilidade nos preços dos produtos agrícolas.

No entanto, quando se é pontuado as Fraquezas (*Weaknesses*) dos canais de comercialização dos agricultores familiares de José da Penha-RN, são elementos críticos que afetam diretamente a eficiência e a competitividade desses produtores. A dificuldade de transporte ou logística representa um desafio, especialmente em áreas rurais onde a infraestrutura de transporte é de qualidade inferior. O acesso limitado a estradas pavimentadas, a falta de adequada manutenção das vias rurais e a distância dos centros urbanos podem dificultar o escoamento da produção e encarecer os custos de transporte, impactando negativamente nos ganhos dos agricultores familiares. Além disso, a falta de infraestrutura logística adequada, como armazenamento e refrigeração, pode levar a perdas pós-colheita e reduzir a qualidade dos produtos comercializados.

Outro ponto crítico é a dificuldade de acesso a novos mercados. Os agricultores familiares muitas vezes enfrentam barreiras de entrada nos mercados mais amplos devido à falta de capacidade de atender a demandas específicas, como certificações de qualidade, embalagens padronizadas e requisitos de volume de produção.

Gráfico 19 – Principais fraquezas e ameaças dos canais de comercialização utilizados

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

O **Quadro 5** sintetiza e levanta os itens que compõem a matriz SWOT/FOFA para os canais de comercialização utilizados por os agricultores familiares de José da Penha-RN.

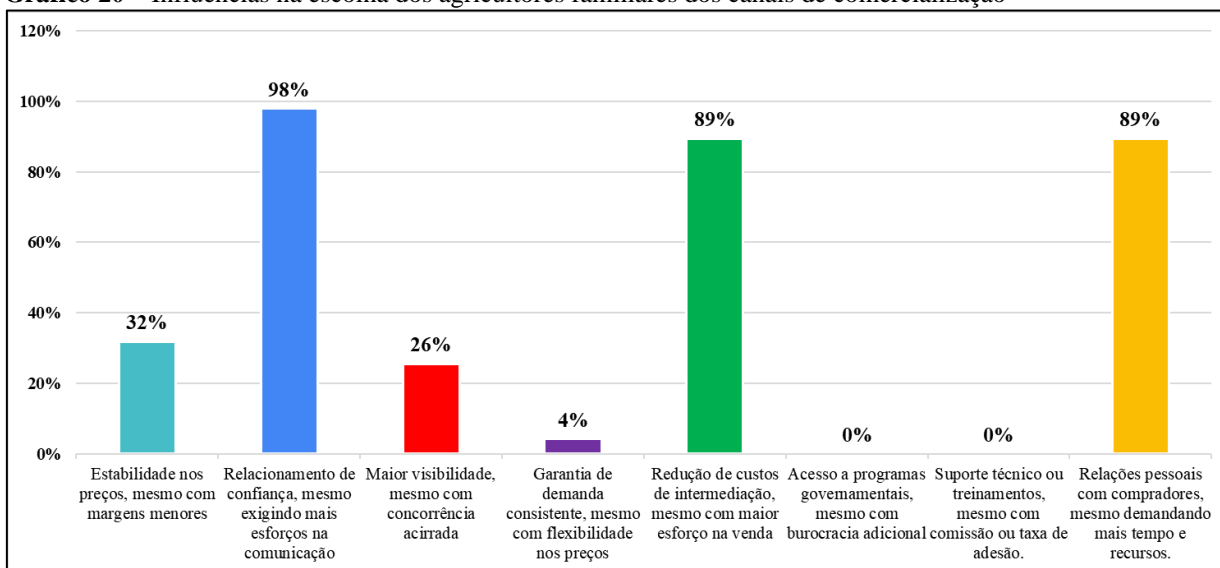
Quadro 5 – Análise SWOT/FOFA sobre os canais de comercialização utilizados por os agricultores familiares de José da Penha-RN

FORÇAS (Strengths)	FRAQUEZAS (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> - Maior controle sobre os preços de venda; - Redução dos custos de Intermediação; 	<ul style="list-style-type: none"> - Dificuldade de transporte ou logística; - Dificuldade de acesso a novos mercados; - Complexidade dos processos burocráticos relacionados à venda para o governo;
OPORTUNIDADES (Opportunities)	AMEAÇAS (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - Estabelecimento de relações de confiança com o cliente; - Maior visibilidade dos produtos no mercado local. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concorrência com produtos provenientes de outras regiões; - Instabilidade nos preços dos produtos agrícolas.

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

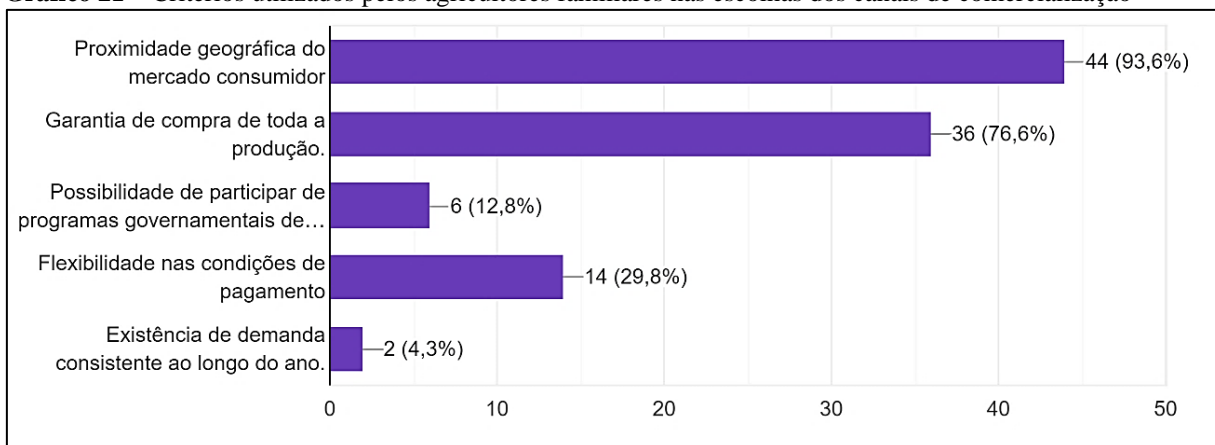
5.4 Diagnóstico dos canais de comercialização

Identifica-se que as principais influências que afetam nas escolhas dos canais de comercialização pelos agricultores familiares de José da Penha-RN são: relacionamento de confiança, mesmo exigindo mais esforços na comunicação alcançando o percentual de 98% dos agricultores familiares que comercializam seus produtos; seguido da redução de custos de intermediação, mesmo com maior esforço na venda, com 89%; e relações pessoais com compradores, mesmo demandando mais tempo e recursos, também com 89%. Conforme demonstra o gráfico a seguir:

Gráfico 20 – Influências na escolha dos agricultores familiares dos canais de comercialização

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Quando se trata dos critérios utilizados pelos agricultores familiares nas escolhas dos canais de comercialização, os agricultores familiares de José da Penha-RN tendem a optar por quando se tem uma proximidade geográfica do mercado consumidor, alcançando 93,6%, como apontado por Schneider (2016) como um critério comum utilizado por agricultores devido as condições em que vivem, em conjunto com uma garantida de compra de toda a produção, como pode ser observado no **Gráfico 21**.

Gráfico 21 – Critérios utilizados pelos agricultores familiares nas escolhas dos canais de comercialização

Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Pelo fato de grande parte dos casos dos agricultores familiares de José da Penha-RN estarem mais presentes na parte da pecuária, exemplos nas **Imagens 6 e 7** ter o critério de proximidade geográfica do mercado consumidor, como apontado no gráfico anteriormente, facilita no momento de transporte e de apresentar a mercadoria aos clientes.

Imagem 6 e 7 – Criação de Ovinos e Gados

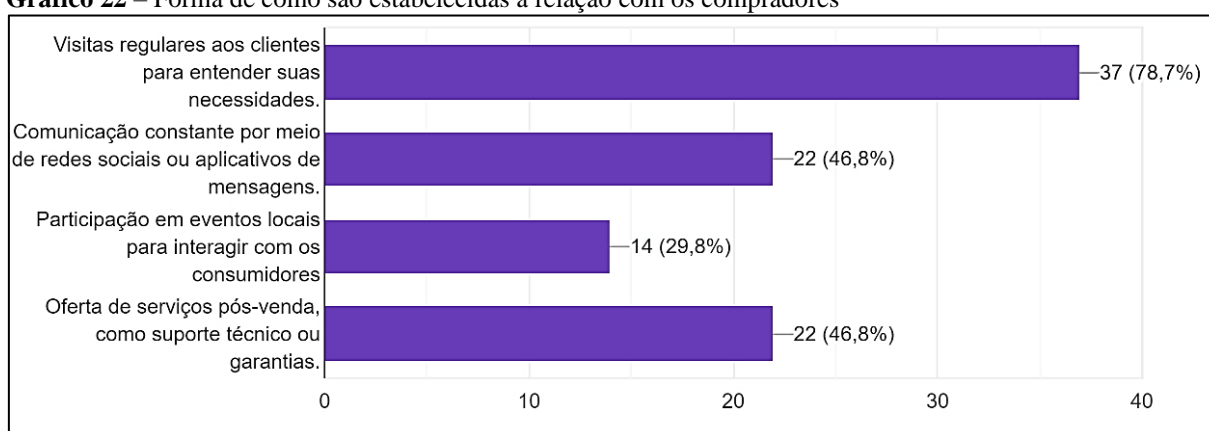
Fonte: Pesquisa de campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Já no **Gráfico 22**, é possível identificar que os agricultores familiares eles optam por visitas regulares aos clientes para entender suas necessidades chegando a 78,7%, seguido por a comunicação constante por meio de redes sociais ou aplicativos de mensagens e com a oferta de serviços pós-venda, com suporte técnico ou garantias, ambos com 46,8%. Em conjunto com isso, todos os agricultores entrevistados afirmaram não utilizar nenhum tipo de organização/cooperativa para a comercialização dos produtos da agricultura familiar.

A preferência dos agricultores familiares por estratégias de relacionamento direto com os clientes revela uma abordagem personalizada e centrada nas necessidades específicas do consumidor. Essa escolha demonstra uma compreensão da importância de estabelecer uma conexão direta com os consumidores, permitindo que os agricultores compreendam melhor suas preferências, demandas e feedbacks. Além disso, a comunicação constante por meio de redes sociais ou aplicativos de mensagens e a oferta de serviços pós-venda, como suporte técnico ou garantias, refletem um esforço para manter um contato próximo e contínuo com os clientes, fortalecendo os laços e fidelizando a clientela.

No entanto, é intrigante notar que nenhum dos agricultores entrevistados relatou utilizar organizações ou cooperativas para a comercialização de seus produtos da agricultura familiar. Isso sugere uma preferência por métodos de comercialização mais independentes e autônomos, onde os agricultores têm maior controle sobre o processo de venda e podem tomar decisões de forma mais flexível e ágil. Essa abordagem pode ser motivada por uma variedade de fatores, incluindo a busca por maior autonomia na gestão dos negócios, a flexibilidade para ajustar estratégias de vendas de acordo com as demandas do mercado e a possibilidade de maximizar os lucros sem a necessidade de compartilhar recursos ou decisões com terceiros.

Gráfico 22 – Forma de como são estabelecidas a relação com os compradores

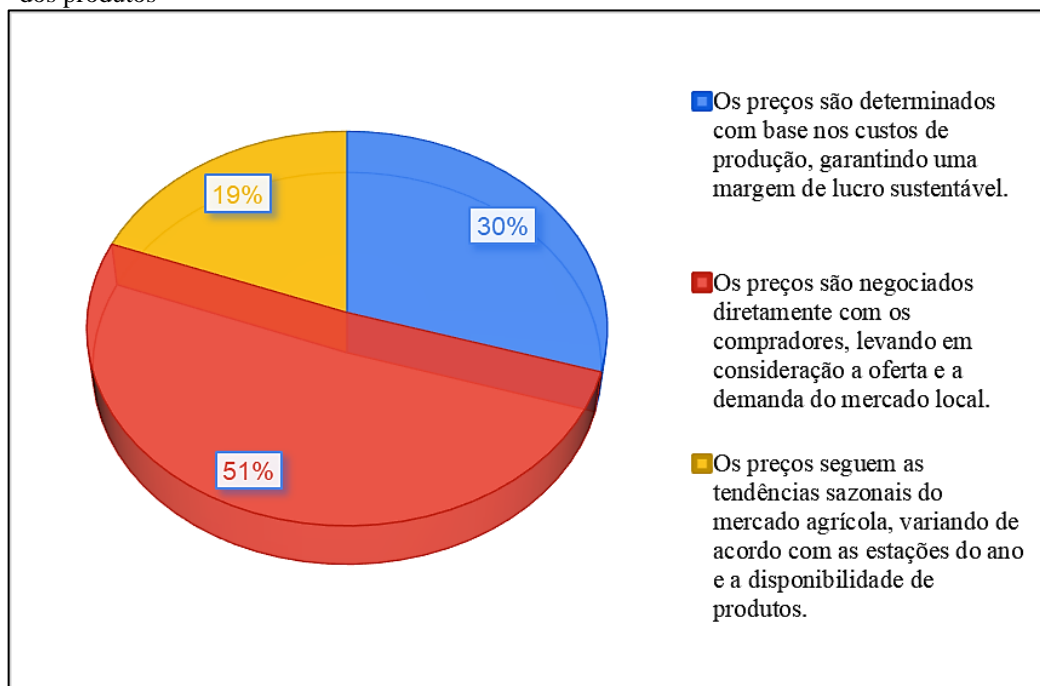


Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

O **Gráfico 23** apresenta a distribuição dos métodos adotados pelos agricultores familiares para definir os preços dos produtos. Os dados revelam as diferentes abordagens utilizadas pelos agricultores na precificação de seus produtos. Onde destaca-se a negociação direta com os compradores, representando 51%. Essa prática flexível permite ajustar os preços de acordo com as condições específicas do mercado no momento em que as vendas são realizadas. Vale destacar que muitos produtos negociados apresentam mudanças de preços decorrentes da sazonalidade (**Gráfico 24**) e também pela perecibilidade de alguns produtos (exemplo: para não perder um determinado produto é preferível vendê-lo por um preço mais baixo; já quando a demanda está aquecida é possível vender por preços melhores).

Já o outro método em que os agricultores familiares determinam os preços de seus produtos com base nos custos de produção, alcançando 30%, geralmente fazem uma conta de todos os gastos incorridos durante o processo agrícola. Inicialmente, os agricultores calculam os custos diretos, como sementes, fertilizantes, mão de obra e insumos. Após calcular todos esses custos, os agricultores adicionam uma margem de lucro desejada para determinar o preço final de venda dos produtos.

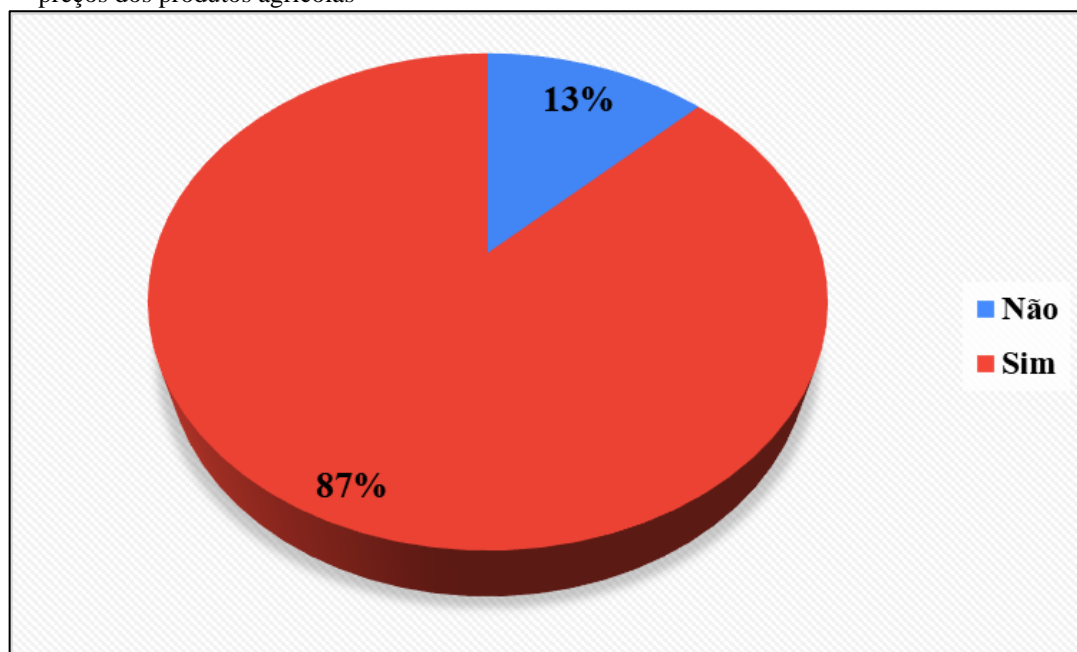
Gráfico 23 –Distribuição dos métodos adotados pelos agricultores familiares para a definir os preços dos produtos



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

A afirmação de 87% dos agricultores familiares de José da Penha-RN sobre a presença de variações sazonais nos preços dos produtos agrícolas, conforme evidenciado no **Gráfico 24**, destaca um consenso significativo entre os participantes. Essa alta percentagem sugere uma percepção generalizada entre os agricultores sobre a dinâmica sazonal que impacta diretamente a comercialização de seus produtos. Sendo assim, reforçando o estudo de Pino (2014) onde é pontuado que ocorre variações sazonais nos preços dos produtos agrícolas.

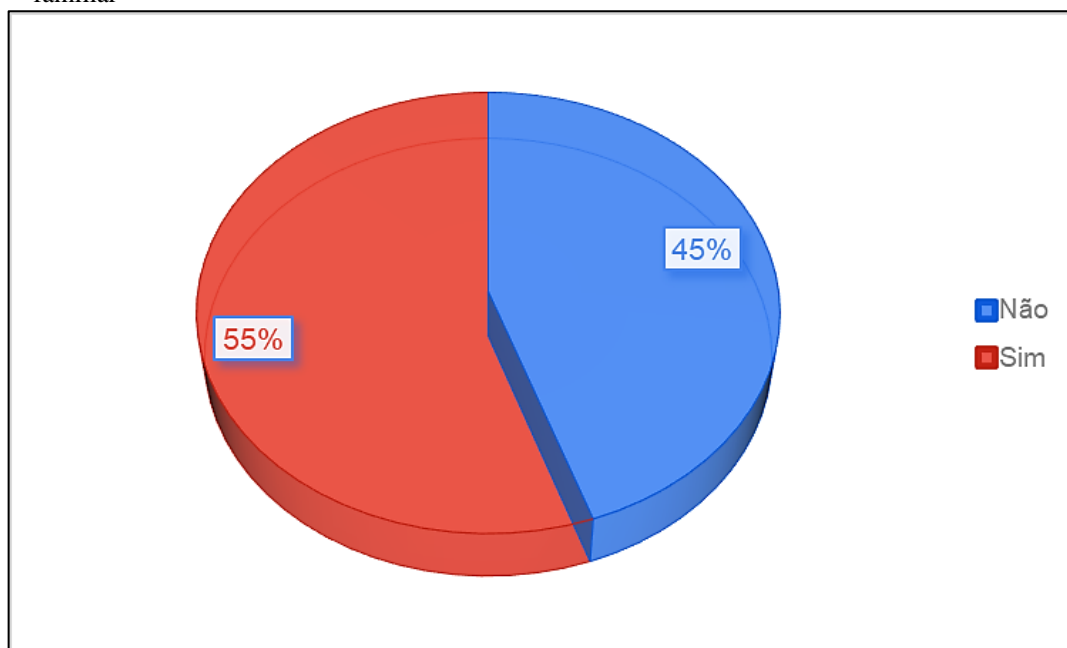
Gráfico 24 – Percepções dos agricultores familiares de José da Penha-RN se há variações sazonais nos preços dos produtos agrícolas



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

O **Gráfico 25** revela que os agricultores que afirmaram possuir conhecimento sobre as variações sazonais indicaram a falta de chuva/água em determinados períodos como o fator predominante na mudança dos preços dos produtos da agricultura familiar em José da Penha-RN. Essa observação destaca a influência direta das condições climáticas na dinâmica dos preços, evidenciando a vulnerabilidade desses agricultores a fenômenos meteorológicos, como a escassez de chuva (Pino, 2014).

Gráfico 25 – Agricultores que sabem indicar causas das variações sazonais dos produtos da agricultura familiar



Fonte: Pesquisa de Campo (dez./2023). Elaboração do autor.

Por fim, convém mencionar que a agricultura familiar apresenta grande heterogeneidade no vasto território nacional, conforme se depreende pela diversidade interpretativa reunida nesta monografia. Ademais, a realidade perceptível no município de José da Penha-RN reflete as impressões dos agricultores pesquisados.

O estudo realizado permitiu traçar um perfil abrangente do contexto socioeconômico dos agricultores familiares de José da Penha-RN, destacando características como a predominância de chefes do sexo masculino, a faixa etária acima de 65 anos e o baixo nível de escolaridade. Além disso, identificou-se que a renda familiar, em grande parte proveniente de aposentadorias, está concentrada principalmente entre 1 e 2 salários mínimos, enquanto a renda proveniente apenas da comercialização de produtos agrícolas tende a ser ainda mais baixa, com a maioria das famílias obtendo até meio salário mínimo.

Em relação aos canais de comercialização, observou-se uma preferência pela venda direta, com destaque para visitas regulares aos clientes e comunicação constante por meio de redes sociais. A análise da matriz SWOT revelou pontos fortes, como o controle sobre os preços, mas também apontou fraquezas, como as dificuldades logísticas. Esses resultados contribuem para uma compreensão mais aprofundada das dinâmicas comerciais e dos desafios enfrentados pelos agricultores familiares, fornecendo subsídios importantes para futuras investigações e intervenções no setor.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise do perfil socioeconômico dos agricultores familiares de José da Penha-RN revelou características marcantes, destacando-se a predominância de chefes do sexo masculino, correspondendo a 77%, em concordância com estudos anteriores que apontam para uma predominância masculina na agricultura familiar. A faixa etária acima dos 65 anos foi identificada como a mais representativa, abrangendo cerca de 38% dos agricultores familiares, diferindo de outras regiões que apresentam uma concentração entre 30 e 59 anos. Quanto ao estado civil, a maioria dos entrevistados (90,2%) encontra-se casada ou em união estável.

No tocante à escolaridade, observou-se um nível educacional predominantemente baixo, com 68,9% dos agricultores possuindo ensino fundamental incompleto e 18% sem alfabetização. Esse padrão contrasta com o nível de escolaridade mais elevado dos cônjuges, sugerindo disparidades educacionais dentro das famílias. A posse de propriedade residencial é predominante, sendo notável a distribuição geográfica, com 80% dos agricultores residindo na zona rural.

A renda familiar, majoritariamente proveniente de aposentadorias, situa-se predominantemente entre 1 e 2 salários mínimos, refletindo a importância das aposentadorias como principal fonte de sustento. Em relação à renda proveniente apenas da comercialização de produtos agrícolas, a maioria das famílias concentra-se na faixa mais baixa, com 28 famílias obtendo até meio salário mínimo.

A análise da ocupação evidenciou a presença significativa de aposentados/pensionistas, representando a maioria em todas as faixas de renda. A relação entre renda e escolaridade apontou que a aposentadoria é a principal fonte de renda independentemente do nível educacional. No aspecto das condições de vida, observou-se que a disponibilidade de água tratada é limitada, alcançando apenas 30% das residências, enquanto a eletricidade está universalmente presente. O acesso ao saneamento básico, representado pelo esgoto, é limitado, abrangendo apenas 34% das residências.

O envolvimento na comercialização de produtos agrícolas é uma prática comum, com 66% dos agricultores familiares participando desse processo. Essa análise proporciona uma compreensão abrangente do contexto socioeconômico desses agricultores, fornecendo subsídios essenciais para a compreensão de suas realidades e desafios.

A renda familiar destes agricultores, em sua grande parte proveniente da aposentadoria, foi situada predominantemente entre 1 e 2 salários mínimos. No entanto, quando se é pontuado

a renda proveniente apenas dos produtos da agropecuária a predominância de apenas até meio salário mínimo (R\$ 660,00).

A análise dos canais de comercialização revelou a preferência pela venda direta, destacando-se como o método mais prático e eficiente para esses agricultores, pois os compradores de produtos da agricultura prezam pela interação com o produtor, buscam conhecer quem produz seu alimento, além de buscar a experiência oferecida pelas feiras de conseguir escolher cada produto pela sua cor, forma e frescor, mas não sendo a única escolhida, onde também aparece a venda para atravessadores, vendas para comerciantes locais e as feiras livres.

A matriz SWOT elaborada identificou pontos fortes, como o controle sobre os preços e a redução dos custos de intermediação, mas também apontou fraquezas, como as dificuldades logísticas e burocráticas. Já em relação as oportunidades foram destacadas o estabelecimento de relações com os clientes e a maior visibilidade no mercado local, só que também foram colocadas ameaças em questão, sendo a concorrência com produtos provenientes de outras regiões e a instabilidade nos preços dos produtos agrícolas.

Diante do minucioso diagnóstico dos canais de comercialização adotados pelos agricultores familiares de José da Penha-RN, emerge uma compreensão aprofundada dos elementos que influenciam suas escolhas. O predomínio do relacionamento de confiança, apesar das exigências comunicativas adicionais, destaca-se como uma força motriz. A busca pela redução de custos de intermediação, aliada à importância das relações pessoais com compradores, reforça a resiliência e a adaptabilidade desses agricultores diante dos desafios do mercado.

A preferência por canais que oferecem proximidade geográfica ao mercado consumidor revela não apenas uma estratégia logística, mas também um comprometimento em atender às demandas específicas da comunidade local. Essa abordagem, combinada à garantia de compra de toda a produção, sugere uma busca por segurança e estabilidade nas transações comerciais, elementos cruciais para a sustentabilidade dos agricultores familiares.

As relações estabelecidas com os compradores, caracterizadas por visitas regulares, comunicação constante e serviços pós-venda, indicam um esforço contínuo em compreender e atender às necessidades do cliente. Essa prática alinhada com as demandas do mercado contemporâneo ressalta a importância da adaptabilidade e da incorporação de ferramentas modernas, como redes sociais e aplicativos de mensagens, para fortalecer essas relações.

Quanto à definição de preços, a predominância da negociação direta evidencia a autonomia e flexibilidade dos agricultores familiares, que ajustam os valores conforme as

nuances do mercado local. Esse método, embora desafiador, permite uma resposta ágil às condições específicas, consolidando os agricultores como atores estratégicos na determinação dos valores de seus produtos.

A partir dos resultados obtidos permitiram generalizar algumas tendências. A escolha majoritária pelo canal de venda direta reflete a busca por maior autonomia e redução de custos de intermediação, revelando um potencial fortalecimento dos laços diretos entre agricultores e consumidores.

No âmbito externo, o autor posiciona-se quanto ao êxito do estudo. Os objetivos propostos foram atingidos, proporcionando uma compreensão da realidade dos agricultores familiares de José da Penha-RN no que tange às motivações e aos canais de comercialização. Contudo, reconhece-se que os resultados são específicos a esse contexto, limitando sua generalização para outras realidades.

O alcance desta pesquisa se estende ao fornecimento de subsídios para a compreensão das dinâmicas comerciais dos agricultores familiares, destacando a importância da venda direta e ressaltando desafios a serem enfrentados. Propõe-se que futuras investigações aprofundem aspectos como os programas governamentais afetam a produção e comercialização desses agricultores, como a evolução da tecnologia no ramo agrícola beneficia ou prejudica o desempenho em seus trabalhos.

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. **De camponeses a agricultores: paradigmas do capitalismo agrário em questão**. 1990. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1990. Disponível em: <https://doi.org/10.47749/T/UNICAMP.1990.28825> . Acesso em: 10 ago. 2023.
- AGUIAR, J. S. V.; VERCH, A. G. F.; KUBO, R. R. Participação e Desenvolvimento Rural: reflexões sobre o fazer pesquisa e extensão permeado pela imagem. *In*: SOGLIO, F. D.; KUBO, R. R. (Org.). **Desenvolvimento, agricultura e sustentabilidade**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016. cap. 10, p. 178-204. Disponível em: <https://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad105.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2023.
- ALTAFIN, I. **Reflexões sobre o conceito de agricultura familiar**. Brasília: CDS/UnB, p. 1-23, 2007. Disponível em: http://www.reformaagrariaemdados.org.br/sites/default/files/Reflex%C3%B5es%20sobre%20o%20conceito%20de%20agricultura%20familiar%20-%20Iara%20Altafin%20-%202007_0.pdf. Acesso em: 29 mai. 2023
- AMARAL, L. de S. *et al.* O papel das Cadeias Curtas de Comercialização na construção de um modelo de desenvolvimento rural sustentável no semiárido nordestino: o caso da Central de Comercialização da Agricultura Familiar do Rio Grande do Norte (CECAFES). **Desenvolvimento e meio ambiente**, v. 55, 2020.
- ARAÚJO, H. M; MARJOTTA, M. C. M. **Análise comparativa das estratégias de marketing mix adotadas em três mercados de proximidade agroecológicos**. Araras: UFSCar, 2018.
- AUBRY, C.; CHIFFOLEAU, Y. Le développement des circuits courts et l'agriculture péri-urbaine: histoire, évolution en cours et questions actuelles. **Innovations agronomiques**, v. 5, p. 53-67, 2009. Disponível em: <https://hal.science/hal-01197823/>. Acesso em: 14 out. 2023.
- ANDREATTA, T. *et al.* Diversificação produtiva no contexto das cadeias agroalimentares curtas como meio de reprodução social. **X Congresso Alasru**. Montevideu, Uruguai. Anais. 2018. Disponível em: http://alasru2018.easyplanners.info/opc/tl/1015_tanice_andreatta.pdf. Acesso em: 19 out. 2023.
- AQUINO, J. R. de *et al.* Agricultura Familiar no Rio Grande do Norte Segundo o Censo Agropecuário 2017: Perfil e desafios para o desenvolvimento rural. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 51, n. Suplemento Especial, p. 113–131, 2020. Disponível em: <https://g20mais20.bnb.gov.br/revista/ren/article/view/1270>. Acesso em: 15 out. 2023.
- BERGAMASCO, S. M. P. P. A realidade dos assentamentos rurais por detrás dos números. **Revista Estudos Avançado**, v. 11, n. 31, p. 37-49, 1997.
- BRASIL. Decreto nº 9.064, de 31 de maio de 2017. Dispõe sobre a política de fomento à agricultura familiar. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2017. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/decreto/d9064.htm. Acesso em: 29 mai. 2023.

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. 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm. Acesso em: 29 mai. 2023.

BRANDÃO, J. B. *et al.* Os mercados de hortifrúti em Santa Maria (RS)-um estudo sobre os tipos de produtores e os canais de comercialização. **Redes. Revista do Desenvolvimento Regional**, v. 25, n. 2, p. 433-460, 2020.

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

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

CAMARA, S. B. *et al.* Análise econômica comparativa de diferentes canais de comercialização utilizados pela agricultura familiar. **Revista IDEAS**, v. 14, n. 1, p. e020004-e020004, 2020.

CAUME, D. J. Agricultura familiar e agronegócio: falsas antinomias. **REDES**. v. 14, n. 1, p. 26-44, 2009.

CHAMPAGNE, P. **Ampliação do espaço social e crise da identidade camponesa**. Tradução do texto “Elargissement de l’espace social et crise de l’identité paysanne”. Cahier d’Economie et Sociologie Rurales, n.3, déc.1986, p.73-89.

CHIAVENATO, I. **Administração teoria, processo e prática**. 4 ed. São Paulo: Elsevier, 2007.

COLLA, C. *et al.* Escolha da feira livre como canal de distribuição para produtos da agricultura familiar de Cascavel, Estado do Paraná. **Informações Econômicas**, v. 38, n. 2, p. 7-17, 2008.

CONTERATO, M. *et al.* Mercantilização e mercados: a construção da diversidade da agricultura na ruralidade contemporânea. In: SCHNEIDER, S.; GAZOLLA, M. (Org.). **Os atores do desenvolvimento rural**. Porto Alegre: UFRGS, 2011. (pp. 67-89)

CORREIA, A. M.. A Agricultura Familiar versus Agricultura de Subsistência no âmbito da segurança Alimentar no espaço dos países da CPLP. In: LIMA, S. C *et al.* (Org.). **Segurança Alimentar e Nutricional na Comunidade dos Países de Língua Portuguesa: desafios e perspectivas**, Instituto de Higiene e Medicina Tropical. Rio de Janeiro: Fundação FIOCRUZ, 2013, p. 119-133, 2013.

DAROLT, M. R. **Conexão ecológica: novas relações entre agricultores e consumidores**. Londrina: IAPAR, 2012.

DAROLT, M. R.; LAMINE, C.; BRANDEMBURG, A. A diversidade dos circuitos curtos de alimentos ecológicos: ensinamentos do caso brasileiro e francês. **Revista Agriculturas**, v. 10, n. 2, p. 8-13, 2013.

DELGADO, G. C.; BEGAMASCO, S. M. P. P. (Orgs.). **Agricultura familiar brasileira: desafios e perspectivas de futuro**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2017.

DEL GROSSI, M. *et al.* Comunicação de pesquisa: delimitando a agricultura familiar nos censos brasileiros. **Revista NECAT**, n. 16, jul./dez. 2019.

DUARTE, G. B. **Práticas agrícolas e degradação ambiental: um estudo para o caso da agricultura familiar no nordeste do Brasil**. Recife, Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). Faculdade de Ciências Econômicas, 127 f., Recife, 2009. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/3751>. Acesso em: 05 jan. 2024.

ESCHER, F. **Agricultura, Alimentação e Desenvolvimento Rural na China e no Brasil: Uma Análise Institucional Comparativa**. Curitiba: Editora Appris, 2020.

FERNANDES, A. M. S. **O PRONAF na agricultura familiar: sua criação, distribuição e principais resultados**. TCC - Trabalho Conclusão do Curso (Bacharelado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). 57 f., Porto Alegre/RS, 2013. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/79225>. Acesso em: 10 ago. 2023.

FERRARI, D. **Cadeias Agroalimentares Curtas: a construção social de mercados de qualidade pelos agricultores familiares em Santa Catarina**. Porto Alegre, Tese (Doutorado) - Faculdade de Ciências Econômicas. Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). 345 f. Porto Alegre, 2011. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10183/49829>. Acesso em: 28 dez. 2023.

FNDE. **Sobre o Pnae**, 2017. Disponível em: <https://www.fnde.gov.br/index.php/programas/pnae/pnae-sobre-o-programa/pnae-sobre-o-pnae>. Acesso em: 14 out. 2023.

FONSECA, M. F. de A. C. **Agricultura orgânica: regulamentos técnicos e acesso aos mercados dos produtos orgânicos no Brasil**. Niterói–Rio de Janeiro: PESAGRO, 2009.

FRANÇOIS, M. *et al.* Comercializar os produtos locais: circuitos curtos e circuitos longos. **Inovação no meio rural. Caderno**, n. 7, 2000.

GASPERIN, A. R. de. **Competitividade da agricultura familiar na região central do Rio Grande do Sul: um estudo de caso utilizando a matriz SWOT**. Dissertação (Pós-graduação em Extensão Rural) - Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). 119 p., Santa Maria/RS: UFSM, 2017. Disponível em: <http://repositorio.ufsm.br/handle/1/18090>.

GRISA, C. *et al.* Contribuições do Programa de Aquisição de Alimentos à segurança alimentar e nutricional e à criação de mercados para a agricultura familiar. **Revista Agriculturas**, v. 8, n. 3, p. 34-41, 2011.

GHIZELINI, A. M.; ARAGUÃO, L. Campesinato e Agricultura Familiar: divergências e convergências para o reconhecimento e fortalecimento da agricultura de base familiar. **Revista Sinais**, v. 1, n. 23, 2019.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2006.

GIUCA, S. Understanding the short chain. IN: Giarè, F.; Giuca, S. (Eds.) **Farmers and short chain: legal profiles and socio-economic dynamics**. Roma: Inea, p.11-30. 2013.

GODOI, E. P. de; MENEZES, M. A. de; ACEVEDO MARIN, R. E. (Orgs.). **Diversidade do campesinato: expressões e categorias**. Vol. 2. Coleção História social do campesinato no Brasil. São Paulo, SP: Brasília, DF: Editora UNESP; Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural, 2009.

GOODMAN, D. Espaço e lugar nas redes alimentares alternativas: conectando produção e consumo. In: SCHNEIDER, S.; GAZOLLA, M. (Org.). **Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar**. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2017. p. 259-280.

GUANZIROLI, C. E. *et al.* **Agricultura familiar e reforma agrária no século XXI**. Rio de Janeiro: Editora Garamond, 2001.

GUANZIROLI, C. E. *et al.* **Novo retrato da agricultura familiar: o Brasil redescoberto**. Brasília: INCRA/FAO/MDA, 2000.

GUANZIROLI, C. E.; SABBATO, A. D.; VIDAL, M. de F.. **Caracterização e análise da agricultura familiar no Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2011.

GUZZATTI, T. C.; SAMPAIO, C. A. C.; TURNES, V. A. Novas relações entre agricultores familiares e consumidores: perspectivas recentes no Brasil e na França. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 16, n. 3, 2014.

HELMS, M. M.; NIXON, J. Exploring SWOT analysis – where are we now? A review of academic research from the last decade. **Journal of Strategy and Management**. vol. 3 n. 3, p. 215-251, 2010.

HURTIENNE, T. P.. Agricultura familiar e desenvolvimento rural sustentável na Amazônia. **Novos Cadernos NAEA**, v. 8, n. 1, dez. 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **ATLAS DO ESPAÇO RURAL BRASILEIRO**. 2. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 2020. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=2101773>. Acesso em: 05 jun. 2023.

IBGE. **Censo Agropecuário 2017**. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=73096>. Acesso em: 29 maio 2023.

IBGE. **Censo Agropecuário 2006**. Rio de Janeiro: IBGE, 2006. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/biblioteca-catalogo?view=detalhes&id=750>. Acesso em: 10 ago. 2023

IBGE/SIDRA. **Censo Agropecuário 2017: resultados definitivos**. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017/resultados-definitivos>. Acesso: 12 out. 2023.

IBGE. **Censo 2022**. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://censo2022.ibge.gov.br/panorama/>. Acesso em: 12 out. 2023.

IBGE. **Malhas Territoriais**. Rio de Janeiro: IBGE, 2022. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/geociencias/organizacao-do-territorio/malhas-territoriais.html>. Acesso em: 7 out. 2023.

INHETVIN, T. Agricultores familiares, agentes mercantis e a comercialização de produtos agrícolas: o caso de Capitão Poço (Paper 100). **Papers do NAEA**, v. 7, n. 1, 1998.

KAGEYAMA, A. Produtividade e renda na agricultura familiar: efeitos do PRONAF-crédito. **Agricultura em São Paulo**, v. 50, n. 2, p. 1-13, 2003.

KAGEYAMA, A. A. **Desenvolvimento rural: conceitos e aplicação ao caso brasileiro**. Porto Alegre: UFRGS, 2008.

KAGEYAMA, A. A.; BERGAMASCO, S. M. P. P.; OLIVEIRA, J. T. A. de. Uma tipologia dos estabelecimentos agropecuários do Brasil a partir do censo de 2006. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 51, n. 1, p. 105–122, jan. 2013.

KIYOTA, N.; GOMES, M. A. O. Agricultura familiar e suas estratégias de comercialização: um estudo de caso no município de Capanema – região sudoeste do Paraná. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 1, n. 2, 2011.

LOW, S. A. *et al.* Trends in US local and regional food systems: A report to Congress. Washington, DC: U.S. **Department of Agriculture, Economic Research Service**. 2015.

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

MARIANO, B. S.; MONTEBELLO, A. E. S.; MARJOTTA-MAISTRO, M. C. Mercado de orgânicos no Brasil: canais de comercialização, políticas públicas e análise SWOT. **Revista de Gestão e Secretariado (Management and Administrative Professional Review)**, v. 14, n. 9, p. 15753–15778, 2023. DOI: <https://doi.org/10.7769/gesec.v14i9.2415>.

MATTEI, L. O papel e a importância da agricultura familiar no desenvolvimento rural brasileiro contemporâneo. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 45, n. 5, p. 83-92, 2014.

MATTEI, L. **Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF): concepção, abrangência e limites observados**. In: IV Encontro da Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, Belém, Pará, 2001.

MAZUCATO, T. (Org.). **Metodologia da pesquisa e do trabalho científico**. Penápolis: FUNEPE, 2018. Disponível em: https://faculdadefastech.com.br/fotos_upload/2022-02-16_10-06-51.pdf. Acesso em: 9 jul. 2023.

MELO, S. W. C.; OLIVEIRA, L. G. A. de. dinâmica da inovação na agricultura familiar do semiárido potiguar. **Desenvolvimento e Meio Ambiente**, v. 55, p. 517 a p. 537, 2020.

NEVES, D. P.. Agricultura familiar: quantos ancoradouros. **Geografia Agrária: teoria e poder**, v. 1, p. 211-270, 2007.

OLIVEIRA, A. U. de. A longa marcha do campesinato brasileiro: movimentos sociais, conflitos e Reforma Agrária. **Estudos Avançados**, v. 15, n. 43, p. 185–206, set. 2001.

OLIVEIRA, M. de F. **Dinâmica Socioeconômica da Agricultura Familiar e o papel do crédito**: uma análise de dados em painel. 2017. Dissertação (Mestre do Programa de Pós-Graduação em Agronegócio) – Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD). 84f., Dourados, 2017. Disponível em: <http://repositorio.ufgd.edu.br/jspui/handle/prefix/1192>. Acesso em: 2023.

OLIVEIRA, L. P. de *et al.* **Canais de comercialização da produção de um assentamento rural em transição agroecológica**. In: JORNADA DE ESTUDOS EM ASSENTAMENTOS RURAIS, v. 8., 2017, Campinas - SP, 2017. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/170480/1/2017AA25.pdf>. Acesso em: 2023.

OLIVEIRA, V. da S. **Os canais de comercialização da agricultura familiar em São Miguel/RN no contexto da pandemia de covid-19**: análise econômica comparativa da feira livre e da feira agroecológica (2021/2022). Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas). Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN). Campus Avançado de Pau dos ferros (CAPF). Departamento de Economia (DEC). 64p., Pau dos Ferros/RN: UERN, 2022. Disponível em: [https://www.uern.br/controladepaginas/Monografia%202021.2/arquivos/7360monografia_\(ve rsa%C2%A3o_final\)_vanessa_da_silva_oliveira.pdf](https://www.uern.br/controladepaginas/Monografia%202021.2/arquivos/7360monografia_(ve rsa%C2%A3o_final)_vanessa_da_silva_oliveira.pdf). Acesso em: 2023.

PASQUALOTTO, N.; KAUFMANN, M. P.; WIZNIEWSKY, J. G.. **Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural Sustentável**. 1º ed. Santa Maria, RS: UFSM, 2019. Disponível em: https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/18455/Curso_Lic-Ed-Campo_Agricult-Famil-Desenv-Rur-Sust.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 4 jun. 2023.

PAULILLO, L. *et al.*, **Reestruturação Agroindustrial, Políticas Públicas e Segurança Alimentar Regional**. São Carlos: Edufscar, 2002.

PEREIRA, A. S. *et al.* **Metodologia da pesquisa científica**. Santa Maria: UFSM, NTE, 2018. Disponível em: https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/15824/Lic_Computacao_Metodologia-Pesquisa-Cientifica.pdf?sequence=1. Acesso em: 9 jul. 2023.

PERIN, G. *et al.* **A evolução do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA): uma análise da sua trajetória de implementação, benefícios e desafios**. Brasília: Ipea, set. 2021. (Texto para Discussão n. 2691). Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/10824/1/td_2691.pdf. Acesso em: 21 fev. 2024.

PINO, F. A. Sazonalidade na agricultura. **Revista de Economia Agrícola**, v. 61, n. 1, p. 63-93, 2014.

PINTO FILHO, J. L. DE O.; GONÇALVES, G. L.; LUNES, A. R da S. 39. Caracterização socioeconômica e ambiental da população das comunidades rurais da chapada do Apodi/RN. **Geosul**, v. 34, n. 71, p. 697–712, 2019.

PREISS, P. V. *et al.* Impacto da covid-19 na comercialização de alimentos da agricultura familiar no Rio Grande do Sul, Brasil. **Eutopia: Revista de Desarrollo Económico Territorial**, n. 21, p. 9-29, 2022.

RAMBO, J. R.; TARSITANO, M. A. A.; LAFORGA, G. Agricultura familiar no Brasil, conceito em construção: trajetória de lutas, história pujante. **Revista de Ciências Agroambientais**, v. 14, n. 1, p. 86-96, 2016.

RETIÉRE, M. I. H. **Agricultores inseridos em circuitos curtos de comercialização: modalidades de venda e adaptações dos sistemas agrícolas**. 2014. Dissertação (Mestrado em Ecologia Aplicada) - Ecologia de Agroecossistemas, Universidade de São Paulo, Piracicaba, 2014. DOI: <https://doi.org/10.11606/D.91.2014.tde-06102014-160246>. Acesso em: 2023.

SABOURIN, E. Acesso aos mercados para a agricultura familiar: uma leitura pela reciprocidade e a economia solidária. **Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza**, v. 45, p. 18-30, 2014.

SABOURIN, E. **Camponeses do Brasil entre a troca mercantil e a reciprocidade**, 2009. Disponível em: <https://hal.science/hal-02840130>. Acesso em: 05 jun. 2023.

SAMBUICHI, R. H. R. *et al.* **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, jun. 2019. (Texto para Discussão, n. 2482). Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9319/1/TD_2482.pdf. Acesso em: 21 fev. 2024.

SANTOS, J. C. B. dos. **O movimento dos trabalhadores rurais sem-terra e as relações entre saúde, trabalho e ambiente em um assentamento rural no estado do Rio de Janeiro**. 2011. 142 f. Dissertação (Mestrado em Saúde Pública) - Escola Nacional de Saúde Pública Sergio Arouca, Fundação Oswaldo Cruz, Rio de Janeiro, 2011. Disponível em: <https://www.arca.fiocruz.br/handle/icict/24222>. Acesso em: 2023.

SCHNEIDER, S. Evolução e características da agricultura familiar no Brasil. **Revista da Alasru Nueva Epoca**, v. 1, p. 21-52, 2014.

SCHNEIDER, S. *Mercados e agricultura familiar*. In: MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. (Orgs.). **Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016. (pp. 93-140)

SCHNEIDER, S. Reflexões sobre diversidade e diversificação. **Revista RURIS**, v. 4, n. 1, p. 85-131, 2010.

SCHNEIDER, S. Teoria social, agricultura familiar e pluriatividade. **Revista brasileira de ciências sociais**, v. 18, n. 51, p. 99-122, 2003.

SCHNEIDER, S.; CASSOL, A. A agricultura familiar no Brasil. **Serie documentos de trabajo**, n. 145, 2013.

SHANIN, T. The Nature and Logic of Peasant Economy. **Journal of Peasant Studies**, v. 1, n. 1, p. 63-80, 1973.

SILVA, V. M. de A. *et al.* O DESASTRE SECA NO NORDESTE BRASILEIRO. **POLÊMICA**, v. 12, n. 2, p. 284–293, 2013. DOI: <https://doi.org/10.12957/polemica.2013.6431>.

SILVA, A. M. da. **Agricultura familiar no município de Queimadas, PB**: forma de organização, desafios e perspectivas. 2001. Dissertação (Mestrado em Economia Rural e Regional). 134f. Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), Campina Grande/PB: UFPB, 2001. Disponível em: <http://dspace.sti.ufcg.edu.br:8080/jspui/handle/riufcg/2964>. Acesso em: 2023.

SILVA, A. F.; DA SILVA, M. C. B. C. Agricultura no nordeste semiárido e os resíduos orgânicos aproveitáveis. **Revista equador**, v. 5, n. 2, p. 102-119, 2016.

SILVA, M. N. *et al.* A agricultura familiar e os circuitos curtos de comercialização de alimentos: estudo de caso da feira livre do município de Jaguarão, RS, Brasil. **Revista Espacios**, v. 38, n. 47, p. 7, 2017.

UENO, V. A. *et al.* 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. anais. Araraquara: UNIARA, 2016. 14 p. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/156785/1/2016AA50.pdf>. Acesso em: 19 maio 2023.

VALADARES, A. A.; ALVES, F. A redução do número de estabelecimentos familiares e do pessoal ocupado na agricultura familiar: hipóteses à luz da análise dos censos agropecuários 2006 e 2017. **Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise**, ano 26, n. 70, p. 31-48. Brasília/DF: IPEA, 2020.

VALADARES, A. A. Agricultura familiar (AF) no Brasil: um panorama da produção, do perfil e dos sinais de mudanças entre os censos agropecuários de 2006 e 2017. *In*: SANTOS, G. R. dos; SILVA, R. P. da. (Orgs.). **Agricultura e diversidades: trajetórias, desafios regionais e políticas públicas no Brasil**. – Brasília/DF: IPEA, 2022. 426 p. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/11403/1/agricultura_familiar_cap4.pdf. Acesso em: 18 fev. 2023.

VIEIRA FILHO, J. E. R.; FISHLOW, A. **Agricultura e indústria no Brasil: inovação e competitividade**. Brasília, DF: Ipea, 2017.

WANDERLEY, M. de N. B. Raízes históricas do campesinato brasileiro. **Agricultura familiar: realidades e perspectivas**, v. 3, p. 21-55, 1999.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

APÊNDICE 1

FORMULÁRIO PARA OS AGRICULTORES FAMILIARES

Nome:
Localidade:
Data:

O/A Sr./Sr.^a produz e/ou comercializa produtos da agropecuária?

- Sim
 Não
 Produção se destina totalmente ao consumo familiar

1 PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA-RN

1.1 Faixa etária:

- | | |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Até 18 anos | <input type="checkbox"/> De 36 anos até 45 anos |
| <input type="checkbox"/> De 19 anos até 25 anos | <input type="checkbox"/> De 46 anos até 55 anos |
| <input type="checkbox"/> De 26 anos até 35 anos | <input type="checkbox"/> De 56 anos até 65 anos |
| <input type="checkbox"/> Acima de 65 anos | |

1.2 Gênero:

- Masculino Feminino Outro

1.3. Estado civil:

- Casado Solteiro Divorciado/Separado Viúvo União Estável
 Outro: _____

1.4. Grau de escolaridade:

- | | |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sem alfabetização | |
| <input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Incompleto | <input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Completo |
| <input type="checkbox"/> Ensino Médio Incompleto | <input type="checkbox"/> Ensino Médio Completo |
| <input type="checkbox"/> Ensino Superior Incompleto | <input type="checkbox"/> Ensino Superior Completo |
| <input type="checkbox"/> Outro: _____ | |

1.4.1 Grau de escolaridade do/da seu/sua cônjuge/companheiro(a) – (observar resposta item 1.3):

- | | |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sem alfabetização | |
| <input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Incompleto | <input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Completo |
| <input type="checkbox"/> Ensino Médio Incompleto | <input type="checkbox"/> Ensino Médio Completo |
| <input type="checkbox"/> Ensino Superior Incompleto | <input type="checkbox"/> Ensino Superior Completo |
| <input type="checkbox"/> Outro: _____ | |

1.5 Tipo de residência que a família vive:

- Própria Alugada Cedida
 Outro: _____

1.5.1 Localização da moradia:

- Zona Rural. Zona Urbana
 Comunidade Indígena. Comunidade Quilombola.
 Outro: _____

1.6 Número de pessoas que moram na residência familiar:

- Sozinho Duas
 Três Quatro
 Outro: _____

1.7 Casa possui água tratada: Sim Não**1.8 Casa possui energia elétrica** Sim Não**1.9 Casa possui esgoto** Sim Não**1.10 Ocupação que exerceu com maior frequência no último ano:** Trabalhador Rural / Diarista Trabalhador Rural Sem Remuneração / Trabalho Em Família Trabalhos Eventuais / Diarista, Exceto Trabalhador Rural Conta Própria Contrato Temporário No Serviço Público Servidor Público Aposentado/Pensionista Outro: _____**1.11 Renda familiar estimada (total mensal que todos da família obtém das diversas fontes):** Até ½ Salário Mínimo (até R\$ 660,00) Acima de de ½ Salário Mínimo Até 1 Salário Mínimo (de R\$ 660,01 até R\$ 1.320,00) Acima De 1 Salário Mínimo Até 2 Salários Mínimos (de R\$ 1.320,01 até R\$ 2.640,00) Acima De 2 Salários Mínimos Até 3 Salários Mínimos (de R\$ 2.640,01 até R\$ 3.960,00) Acima De 3 Salários Mínimos Até 4 Salários Mínimos (de R\$ 3.960,01 até R\$ 5.280,00) Acima De 4 Salários Mínimos Até 5 Salários Mínimos (de R\$ 5.280,01 até R\$ 6.600,00) (Outro: _____**1.12 Renda familiar estimada (total mensal APENAS da comercialização de produtos da agricultura familiar):** Até ½ Salário Mínimo (até R\$ 660,00) Acima de de ½ Salário Mínimo Até 1 Salário Mínimo (de R\$ 660,01 até R\$ 1.320,00) Acima De 1 Salário Mínimo Até 2 Salários Mínimos (de R\$ 1.320,01 até R\$ 2.640,00) Acima De 2 Salários Mínimos Até 3 Salários Mínimos (de R\$ 2.640,01 até R\$ 3.960,00) Acima De 3 Salários Mínimos Até 4 Salários Mínimos (de R\$ 3.960,01 até R\$ 5.280,00) Acima De 4 Salários Mínimos Até 5 Salários Mínimos (de R\$ 5.280,01 até R\$ 6.600,00) (Outro: _____**2 PRINCIPAIS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO****2.1 Indique todos os canais de comercialização utilizados para venda dos produtos da agropecuária que o/a Sr./Sr.^a desenvolve:** Feira livre; Feira agroecológica; Venda para atravessadores; Venda direta para os consumidores [porta-a-porta]; Venda para prefeitura/governo [PAA; PNAE; COBAL; etc.]; Venda para comerciantes locais [para mercadinhos, mercearias, supermercados etc.] Outra forma. Citar: _____**2.1.1 Indique a ordem de importância econômica, por renda anual estimada, da comercialização dos produtos da agropecuária:** Feira livre; Feira agroecológica; Venda para atravessadores; Venda direta para os consumidores [porta-a-porta]; Venda para prefeitura/governo [PAA; PNAE; COBAL; etc.]; Venda para comerciantes locais [para mercadinhos, mercearias, supermercados etc.] Outra forma. Citar: _____**3 DIAGNÓSTICO DOS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO UTILIZADOS**

3.1 Como ocorre a venda dos produtos?

- Pagamento a vista; Pagamento a prazo (fiado)
 Outra forma. Citar: _____

3.2 Cite as principais vantagens dos canais de comercialização utilizados pelo/pela Sr./Sr.ª:

- Maior controle sobre os preços de venda.
 Estabelecimento de relações de confiança com os clientes.
 Redução dos custos de intermediação.
 Maior visibilidade dos produtos no mercado local.
 Acesso a treinamentos ou suporte técnico oferecido pelos canais de comercialização.
 Outra vantagem. Citar: _____

3.2.1 Indique a ordem de importância das vantagens indicadas na questão anterior:

- Maior controle sobre os preços de venda.
 Estabelecimento de relações de confiança com os clientes.
 Redução dos custos de intermediação.
 Maior visibilidade dos produtos no mercado local.
 Acesso a treinamentos ou suporte técnico oferecido pelos canais de comercialização.
 Outra vantagem. Citar: _____

3.3 Quais são as principais limitações / desafios / dificuldades dos canais de comercialização utilizados pelo/pela Sr./Sr.ª?

- Instabilidade nos preços dos produtos agrícolas.
 Dificuldade de acesso a novos mercados.
 Concorrência com produtos provenientes de outras regiões.
 Restrições de qualidade ou padrões impostos pelos compradores.
 Dificuldade de transporte ou logística.
 Dificuldade em encontrar compradores regulares.
 Complexidade dos processos burocráticos relacionados à venda para os governos.
 Falta de infraestrutura de transporte.

3.3.1 Indique a ordem de importância das limitações / desafios / dificuldades indicadas na questão anterior:

- Instabilidade nos preços dos produtos agrícolas.
 Dificuldade de acesso a novos mercados.
 Concorrência com produtos provenientes de outras regiões.
 Restrições de qualidade ou padrões impostos pelos compradores.
 Dificuldade de transporte ou logística.
 Dificuldade em encontrar compradores regulares.
 Complexidade dos processos burocráticos relacionados à venda para os governos.
 Falta de infraestrutura de transporte.

3.4 Como as vantagens e desvantagens dos canais de comercialização influenciam na sua escolha? (Marque todas as alternativas que se aplicam)

- Estabilidade nos preços, mesmo com margens menores.
 Relacionamento de confiança, mesmo exigindo mais esforços na comunicação.
 Maior visibilidade, mesmo com concorrência acirrada.
 Garantia de demanda consistente, mesmo com flexibilidade nos preços.
 Redução de custos de intermediação, mesmo com maior esforço na venda.
 Acesso a programas governamentais, mesmo com burocracia adicional.
 Suporte técnico ou treinamentos, mesmo com comissão ou taxa de adesão.
 Relações pessoais com compradores, mesmo demandando mais tempo e recursos.

3.5 Quais são os critérios utilizados na escolha dos canais de comercialização pelo/pela Sr./Sr.ª?

- Proximidade geográfica do mercado consumidor.
- Garantia de compra de toda a produção.
- Possibilidade de participar de programas governamentais de compra.
- Flexibilidade nas condições de pagamento.
- Existência de demanda consistente ao longo do ano.
- Outro critério. Citar: _____

3.6 Como é estabelecida a relação com os compradores pelo/pela Sr./Sr.ª?

- Visitas regulares aos clientes para entender suas necessidades.
- Comunicação constante por meio de redes sociais ou aplicativos de mensagens.
- Participação em eventos locais para interagir com os consumidores.
- Oferta de serviços pós-venda, como suporte técnico ou garantias.
- Outra forma de estabelecer relação. Citar: _____

3.7 O/A Sr./Sr.ª utiliza algum tipo de organização/cooperativa para a comercialização dos produtos da agricultura familiar?

- Sim. Especificar qual: _____ Não

3.8 Como são estabelecidos os preços dos produtos?

- Os preços são determinados com base nos custos de produção, garantindo uma margem de lucro sustentável.
- Os preços são negociados diretamente com os compradores, levando em consideração a oferta e a demanda do mercado local.
- Os preços seguem as tendências sazonais do mercado agrícola, variando de acordo com as estações do ano e a disponibilidade de produtos.
- Os preços são influenciados por políticas governamentais ou programas de apoio à agricultura familiar.
- Outro método. Citar: _____

3.9 Existem variações sazonais [mudanças] nos preços dos produtos da agricultura familiar?

- sim não

3.10 Sabe indicar alguma causa das variações [mudanças] dos preços dos produtos da agricultura familiar?

- sim não

Se responder sim, citar no máximo 3 causas: 1 _____
2 _____ ; 3 _____

4 ENCERRAMENTO

4.1 o/a Sr./Sr.ª gostaria de acrescentar mais alguma informação relevante para a entrevista?

Muito obrigado por participar da pesquisa!

APÊNDICE 2



Governo do Estado do Rio Grande do Norte
Secretaria de Estado da Educação e da Cultura - SEEC
UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE – UERN
Campus Avançado de Pau dos Ferros – CAPF
Curso de Ciências Econômicas

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO – TCLE

Esclarecimentos

Este é um convite para o/a Sr./Sr.^a participar da pesquisa “**MOTIVAÇÕES E ACESSO AOS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PELOS AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA/RN: ANÁLISE POR MEIO DA MATRIZ SWOT**” orientada pelo **Prof. BOANERGES DE FREITAS BARRETO FILHO (UERN/CAPF)**.

Essa pesquisa tem como objetivo geral: “Analisar as motivações e os fatores que influenciam no acesso aos diferentes canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares em José da Penha/RN”. E como objetivos específicos: “Traçar o perfil socioeconômico dos agricultores familiares de José da Penha/RN; identificar os principais canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares em José da Penha/RN; fazer o diagnóstico dos canais de comercialização utilizados pelos agricultores familiares em José da Penha/RN a partir da matriz SWOT”.

Os dados coletados serão, ao final da pesquisa, armazenados em CD-ROM e caixa arquivo, guardada por no mínimo cinco anos sob a responsabilidade do pesquisador responsável (orientador) no Departamento de Economia (DEC) a fim de garantir a confidencialidade, a privacidade e a segurança das informações coletadas, e a divulgação dos resultados será feita de forma a não identificar os participantes e o responsável.

O/A Sr./Sr.^a ficará com uma via original deste TCLE e toda a dúvida que o/a Sr./Sr.^a tiver a respeito desta pesquisa, poderá perguntar diretamente para o pesquisador BOANERGES DE FREITAS BARRETO FILHO na Universidade do Estado do Rio Grande do Norte/RN, Campus Avançado de Pau dos Ferros – CAPF, no endereço BR 405, KM 3, Arizona 59900-000 – Pau dos Ferros/RN. Tel. (84) 3351-2560.

Não será efetuada nenhuma forma de gratificação por sua participação. Os dados coletados farão parte do nosso trabalho, podendo ser divulgados em eventos científicos e publicados em revistas nacionais ou internacionais. O pesquisador estará à disposição para qualquer esclarecimento durante todo o processo de desenvolvimento deste estudo. Após todas essas informações, agradeço antecipadamente sua atenção e colaboração.

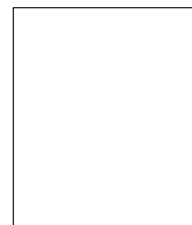
Consentimento Livre

Concordo em participar desta pesquisa “**MOTIVAÇÕES E ACESSO AOS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PELOS AGRICULTORES FAMILIARES DE JOSÉ DA PENHA/RN: ANÁLISE POR MEIO DA MATRIZ SWOT**”. Declarando, para os devidos fins, que fui devidamente esclarecido/a quanto aos objetivos da pesquisa. Foram garantidos a mim esclarecimentos que venham a solicitar durante a pesquisa e o direito de desistir da participação em qualquer momento, sem que minha desistência implique em qualquer prejuízo a minha pessoa ou a minha família. Autorizo assim, a publicação dos dados da pesquisa, a qual me garante o anonimato e o sigilo dos dados referentes à minha identificação.

José da Penha/RN, ____/____/____.

 Assinatura do Pesquisador

 Assinatura do Participante



Maurício do Nascimento Fontes - Curso de Economia, da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte – UERN, Campus Avançado de Pau dos Ferros – CAPF, no endereço BR 405, KM 3, Arizona 59900-000 – Pau dos Ferros/RN. Tel.(84) 3351-2560.

Prof. BOANERGES DE FREITAS BARRETO FILHO (Orientador da Pesquisa – Pesquisador Responsável) - Curso de Ciências Econômicas, da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte – UERN, Campus Avançado de Pau dos Ferros – CAPF, no endereço BR 405, KM 3, Arizona 59900-000 – Pau dos Ferros/RN. Tel.(84) 3351-2560.