



CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE FARINHA DE MANDIOCA (*Manihot esculenta* Crantz) UTILIZADOS POR AGRICULTORES FAMILIARES DE MOJU, PA

Moisés de Souza Modesto Júnior¹, Raimundo Nonato Brabo Alves²

¹Eng. Agrôn. Especialista em Marketing e Agronegócio. Analista da Embrapa Amazônia Oriental. Tv. Dr. Enéas Pinheiro, s/n, Caixa Postal 48, CEP 66.095-100, Belém, PA. E-mail: moises.modesto@embrapa.br.

²Eng. Agrôn. M.Sc. em Agronomia. Pesquisador da Embrapa Amazônia Oriental. E-mail: raimundo.brabo-alves@embrapa.br

Introdução

O Brasil deve produzir em 2013 cerca de 21,78 milhões de toneladas de raiz de mandioca, em área plantada de 1,51 milhão de hectares, com rendimento médio de 14,03 t.ha⁻¹, representando um decréscimo de 9,55% na produção e 14,59% em relação à área plantada, porém com um aumento de 2,06% no rendimento médio, em relação à safra de 2013 (IBGE, 2013).

O estado do Pará lidera o ranking nacional na produção de raiz de mandioca há 21 anos (1992 a 2012) com participação de 20,54%, seguido pelo o Paraná com 16,52%, Bahia com 9,41%, Maranhão com 6,53% e São Paulo com 6,17%. Estes estados somam 59,11% do volume produzido pelo País (IBGE, 2013).

A importância social da mandioca advém do fato de ser produzida predominantemente por agricultores familiares, além de manter um significativo contingente da população participando de forma ativa da cadeia produtiva, com contribuição econômica na ordem de 1,02 bilhões de reais para o estado do Pará, em relação ao valor bruto da produção de 2011 (IBGE, 2013).

O município de Moju se destaca com excelente localização geográfica permitindo o escoamento da produção agrícola, para a capital Belém e para o sudeste do estado, tanto pelas rodovias PA-150, quanto pela BR-010 e seus acessos à região da Transamazônica, Sul do Estado do Pará e Sul do País.

A farinha se constitui no principal produto produzido pelos agricultores familiares de Moju, porém não é muito valorizada, sobretudo pela falta de uniformidade e padronização, dificultando a comercialização para outras regiões e estados do País. É comercializada em pequena proporção destinada ao próprio consumo dos agricultores e o excedente enviado ao abastecimento local, aos municípios vizinhos e à região metropolitana de Belém.

Vender é um processo que requer informações para tomada de decisão que ainda não está disponível nem é alcançada de forma rápida e prática. Para os agricultores familiares, vender a produção, não é tarefa fácil, pelo contrário, a utilização de um mecanismo de comercialização inadequado irá resultar em prejuízo ao empreendimento. Por isso, este trabalho tem como objetivo identificar canais de comercialização de farinha de mandioca destacando os elementos-chave para a escolha do canal mais adequado(s) aos agricultores familiares de Moju.

Material e métodos

A pesquisa foi realizada em 2010, por meio de aplicação de questionários com entrevista pessoal aos proprietários de 18 agroindústrias de produção de farinha de mandioca, em atividade no município de Moju, Pará.

O questionário foi elaborado em duas páginas com 15 questões, contendo itens relacionados à identificação do perfil do empreendedor, infraestrutura e sistemas de processamento da farinha, capacidade de produção, tipos de farinha produzida e embalagem, forma de comercialização, distribuição e meios de divulgação e de pontos fortes e fracos ao longo da cadeia no processo de comercialização. O questionário foi elaborado com base no conceito de “observação direta extensiva” (LAKATOS & MARCONI, 1991), com uso de questões mistas (perguntas abertas e fechadas). Foi feita uma análise descritiva dos dados tratados com recursos de planilha Excel com estudo de média aritmética e na maioria das variáveis estudadas foi apresentada a porcentagem de ocorrência por fator estudado.

Resultados e discussão

Perfil das Agroindústrias de Farinha

Dos empreendimentos pesquisados 72% são unidades familiares próprios e 28% funcionam de forma comunitária (Figura 1). Com relação aos sistemas de processamento a grande maioria dos estabelecimentos (61%) fabrica a farinha de forma totalmente artesanal, 22% de forma semi-industrial e 17% industrial.

Produção mensal de farinha

A produção efetiva mensal das agroindústrias de processamento artesanal e semi-industrial é de 10 e 12 sacos de farinha, o equivalente a 12,5% e 15%, da capacidade máxima desses empreendimentos, o que caracteriza sistemas de processamento de baixa

escala, enquanto que, as agroindústrias de processamento industrial com 70% de sua capacidade de produção na ordem de 560 sacos de farinha por mês (Tabela 1).



Figura 1 - Perfil das agroindústrias de fabricação de farinha de mandioca de Moju, PA.

Tabela 1. Produção mínima, máxima e efetiva mensal de farinha de mandioca das agroindústrias pesquisadas em Moju, PA.

Processamento	Agroindústrias	Capacidade de produção mensal (sacos de 60 kg)		Produção efetiva mensal (sacos de 60 kg)	Relação Efetiva/Máxima (%)
		Mínima	Máxima		
Artesanal	11	8	80	10	12,5
Semi-industrial	4	28	80	12	15,0
Industrial	3	280	800	560	70,0
Total	18				

Fonte: dados da pesquisa. Esses números não devem ser totalizados.

Tipos de farinha produzida e embalagens

As agroindústrias comunitárias produzem a farinha d'água em maior quantidade que as farinhas mista e seca, enquanto que as unidades familiares próprias fabricam equitativamente os três grupos de farinha (Figura 2). A farinha d'água é feita com a massa de mandioca macerada (em molho n'água), enquanto que a mista é de 50% de massa macerada e 50% de massa seca. A farinha seca é feita com massa de mandioca somente triturada.

Com relação às classes de farinha, cerca de 80% da farinha d'água produzida é grossa, sendo 60% de cor amarela, 25% creme e 15% branca. Toda a farinha mista produzida tem granulometria grossa, sendo 40% de cor amarela, 40% creme e 20% branca, enquanto que 70% da farinha seca têm granulometria média, 15% fina e 15% grossa, sendo predominante a cor creme (60%) e amarela (40%).

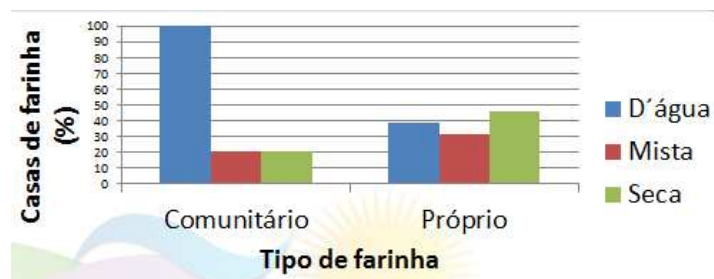


Figura 2 - Tipos de farinha fabricados pelas agroindústrias de Moju, PA.

Todos os empreendimentos comercializam a farinha a granel em sacos com capacidade para 30 kg ou 60 kg. Verificou-se que apenas a unidade de processamento industrial utilizava, em cerca de 60% de seus produtos, embalagem apropriada de dupla camada, sendo a externa de fibra de plástico trançado (polipropileno) e a interna de saco plástico transparente. Chama a atenção à utilização de embalagens reaproveitadas por todos os empreendimentos, estando em desacordo com a legislação (Figura 3).

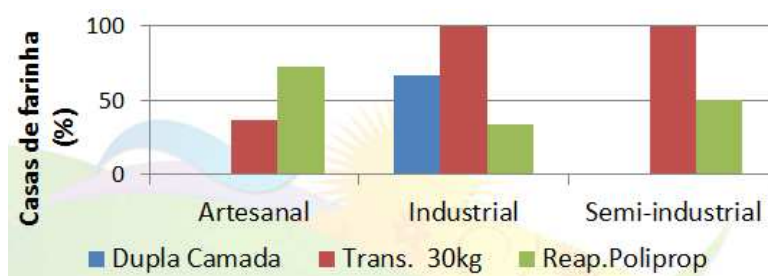


Figura 3 - Tipos de embalagens utilizadas para acondicionamento da farinha pelos empreendimentos pesquisados.

Canais de comercialização

Verificou-se que 45% da produção de farinha das unidades de processamento artesanal são utilizadas para consumo próprio, caracterizando-se como unidades de subsistência familiar e o restante prioriza a comercialização da produção para supermercados, feira livre, atravessadores e atacadistas. A unidade industrial utiliza como canal principal a venda da produção para o atravessador, enquanto que a unidade semi-industrial comercializa 50% da produção diretamente para os varejistas caracterizados pelos supermercados e box da feira livre de Moju e o restante para atravessadores e exportação (Figura 4).

Avaliando-se o Quadro 01 percebe-se que o atravessador pagava o maior preço ao produtor, de forma a vista, com a vantagem de adquirir o produto na unidade processadora, sem custo com frete ao produtor, como ocorre nos demais canais.

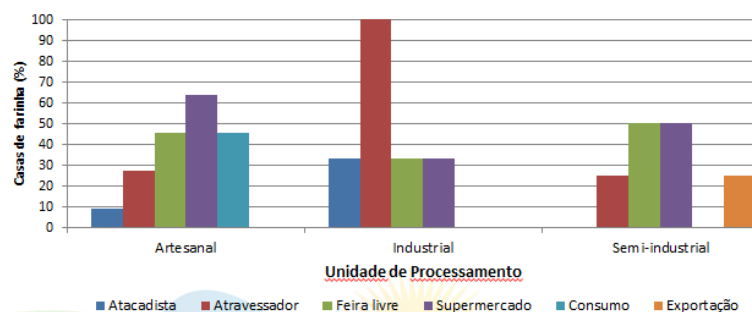


Figura 4 - Canais de comercialização utilizados pelas unidades de processamento de farinha de mandioca em atividade no município de Moju, PA.

Quadro 1. Pontos fortes, fracos e preços médios pagos por saco de 60 kg pelos canais de comercialização utilizados pelas agroindústrias de farinha de mandioca de Moju, PA.

Canais de comercialização	Pontos Fortes	Pontos Fracos	Preço pago (R\$)
Varejistas (lojas e supermercados)	Local com higiene Paga a prazo	Compra pequena quantidade Não possui depósito Custo com frete (R\$1,5/saco)	61,20
Varejistas (feiras livres)	Alta circulação de pessoas Muitos compradores Paga a vista	Alta concorrência Custo com frete (R\$1,5/saco) Produto fica exposto	60,00
Atravessador	Compra no local de produção Paga a vista	Sem regularidade	61,83
Atacadista	Possui depósito próprio Compra em grande quantidade	Nem sempre paga a vista Custo com frete (R\$1,5/saco) Paga a vista e parcelado	57,50
Empacotadora	Compra grande quantidade e com regularidade Paga a vista	Frete alto para municípios distantes (R\$3,00/saco)	58,50

Conclusões

O atravessador é o canal mais importante seguido do varejista para as unidades processadoras de Moju comercializarem a farinha de mandioca. Sugere-se ampliar as negociações com os atravessadores para efetuarem a compra com regularidade do produto. A organização dessas farinheiras em cooperativas seria uma forma de aumentar o poder de negociação de preço na comercialização.

Referências

IBGE. Banco de dados SIDRA. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/prevsaf/default.asp> . Acesso em 19 de Ago./2013.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 3. ed. Revista e Ampliada. 1991.