

## Os canais de comercialização dos produtores de coco verde no polo de fruticultura São João, no mercado palmense.

Elcyvam dos S. Silva<sup>1</sup>, Vinicius S. Ribeiro<sup>2</sup>, Phillippe F. Ferreira<sup>3</sup>, Marcelo Pereira<sup>4</sup>,

1. Estudante de IC do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Tocantins - IFTO; \*[elcyvamsantos@gmail.com](mailto:elcyvamsantos@gmail.com)

Palavras Chave: *Cadeia Produtiva, Fruto, Tocantins.*

### Introdução

A comercialização do coco verde (*Cocos nuciferadwarf*) é caracterizada por sua enorme demanda. O mercado do coco é dividido em dois principais segmentos: o mercado de coco verde e o de coco seco. O mercado de coco verde está em expansão através da comercialização do fruto *in natura* e da água de coco engarrafada (LUCENA, 2010). No estado do Tocantins a produção de coco é bastante satisfatória, com uma área total de 713 hectares e uma produção de 9.144 frutos (IBGE, 2013). O polo de fruticultura São João está localizado no centro do estado a 25 km da capital tocantinense, com uma área de 3.224 hectares, destinados à produção de espécies frutíferas (MI, 2012). A produção de coco verde no polo é uma das cultivares que mais se destaca, entretanto não se sabe de fato quais os canais de comercialização que são utilizados. Segundo Segatti & Hespanhol (2008, p. 620) a maior dificuldade dos pequenos produtores rurais reside na comercialização dos seus produtos. Sendo assim, o objetivo do presente trabalho foi identificar os canais de comercialização utilizados pelos produtores de coco verde do polo de fruticultura São João, no mercado palmense.

### Resultados e Discussão

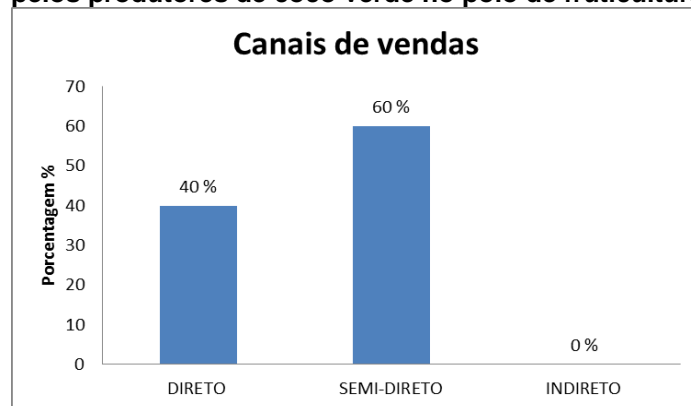
A pesquisa ocorreu de outubro de 2014 a junho de 2015, com aplicação de questionários semiestruturados a (5) produtores de coco verde do polo. Foram utilizadas ferramentas de pesquisa qualitativa, pois os resultados foram obtidos em ambiente natural. Segundo Rewet *et al.*, (1993) *apud* Campos (2015), no ambiente natural, dentro do método qualitativo de pesquisa, o pesquisador não coleta dados somente, mas serve como 'instrumento' através do qual os dados são coletados.

Foram identificados (5) produtores com uma área total de 26 hectares, sendo 19 hectares destinados ao cultivo do de coco verde. Essa escala de produção é bastante significativa visto que a região de Porto Nacional, TO no ano de 2013 obteve uma área total de produção de 100 hectares (IBGE, 2013). O investimento no cultivo do coco verde é significativo devido a forte procura do mercado local pelo fruto e, conseqüentemente pelo rápido retorno econômico da cultura, agregado ao atrativo valor de venda. Segundo Rezende (2001 p.45), *apud* Souza *et al.*, (2015), existem (3) tipos de canais de comercialização, sendo eles: I) Direto, quando há contato direto entre o produtor e o consumidor; II) Semidireto, quando existe um intermediário entre o produtor e o consumidor III) Indireto, quando existe mais de um intermediário no processo de distribuição.

Seguindo a metodologia de Rezende (2001 p.45) das (3) opções utilizadas somente duas foram relevantes. Sendo assim, 60% dos produtores utilizam o canal semidireto identificados como atravessadores, distribuindo esses produtos em feiras livres, vendedor ambulante e quiosques. Já relacionado à venda direta apenas (2) produtores utilizam esse sistema. Na venda direta o preço torna-se bem mais atrativo, entretanto o agente necessita

de uma estrutura de capital maior, para o transporte, funcionários e equipamentos, elevando assim os custos na distribuição.

**Figura 1. Relação dos canais de distribuição utilizados pelos produtores de coco verde no polo de fruticultura**



FONTE: Elaborado pelos autores.

### Conclusões

- A área total na produção de coco verde no polo corresponde a 19 hectares.

- 60% dos produtores optam por distribuir seus produtos diretamente ao atravessador e apenas 40% utiliza o canal direto.

- Os principais canais de distribuição são feiras livres; venda via vendedores ambulantes e quiosques da capital.

### Referências

CAMPOS. C.J.G.C. **Metodologia Qualitativa e Método Clínico - Quantitativo: Um Panorama Geral de seus Conceitos e Fundamentos.** Disponível em: <http://www.sepq.org.br/IIIsipeq/anais/pdf/poster1/05.pdf> Visualizado em: 14 de abril de 2015.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2013). **Produção Agrícola Municipal.** Disponível em: [ftp://ftp.ibge.gov.br/Producao\\_Agricola/Producao\\_Agricola\\_Municipal\\_\[anual\]/2013/pam2013.pdf](ftp://ftp.ibge.gov.br/Producao_Agricola/Producao_Agricola_Municipal_[anual]/2013/pam2013.pdf) Acesso em: 22 abr. 2015.

LUCENA; H.A. **Um Estudo Sobre a Comercialização do Coco no Perímetro Irrigado de São Gonçalo – PB.** 2010. 7 – 90 p. Dissertação (Mestrado em Administração e Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal Rural de Pernambuco, Recife, 2010.

MI. Ministério de Integração Nacional. **Programa Desenvolvimento da Agricultura Irrigada.** Disponível: [http://www.mi.gov.br/programas/infrastrukturahidrica/index.asp?area=sih\\_desenvolvimento\\_irrigada](http://www.mi.gov.br/programas/infrastrukturahidrica/index.asp?area=sih_desenvolvimento_irrigada). Acesso em: 22 abr de 2015.

SOUZA, S.S. S; FIGUEIREDO, A.M. R; BONJOUR, S.C. M; MARTA, J.M.C. **Análise dos Canais de Comercialização do Algodão Colorido no Estado de Mato Grosso.** Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/12/01O016.pdf> Visualizado: 9 de abril de 2015.