**A PRESENÇA DOS ATRAVESSADORES NA CADEIA PRODUTIVA DO AÇAÍ NO ESTADO DO AMAPÁ: TRANSPORTADORES TRADICIONAIS CAPITALISTAS OU OPERADORES LOGÍSTICOS? UMA PERSPECTIVA SOB A ÓTICA DE FLEURY**

## Danilo André Aguiar Barreto, (UNINOVAFAP)

barretoepa@gmail.com

Felipe Augusto Ferraz de Campos, (UNEMAT)

faugustoferraz@gmail.com

**Resumo**: Os atravessadores são componentes ou agentes que atuam de forma intermediária na cadeia produtiva de um determinado segmento. No estado do Amapá, os atravessadores influenciam significativamente no mercantil do açaí, sendo caracterizados pelos batedores (comerciantes de açaí) como aproveitadores do mercado. O presente trabalho teve como objetivo analisar o fenômeno atravessador em dois ângulos, num primeiro modo contextualizando-os como transportadores capitalistas através dos relatos bibliográficos, doutro modo analisando-os como possíveis operadores logísticos, caso apresentem as características necessárias mediante o resultado do trabalho. A pesquisa foi realizada junto aos batedores de açaí localizados nas duas maiores cidades do estado do Amapá, Macapá (capital) e Santana.

**Palavras-chave**: Açaí, atravessadores, batedores, operadores logísticos, transportadores.

## 1. Introdução

No ano de 2016 o açaí foi o produto não madeireiro que obteve o maior valor de produção do Brasil, atingindo 539, 8 milhões, este resultado mostra o espaço que o fruto vem ganhando na cadeia agrícola nacional (GANDRA, 2017).

Segundo o Instituto Estadual de Florestas **(IEF)**, o estado do Amapá é considerado atualmente um dos maiores produtores de açaí do Brasil, beneficiando diretamente mais de duas mil famílias (IEF, 2017).

Mesmo com o crescente consumo de açaí na região, a participação do fruto na economia do Amapá ainda é modesta, equivalente apenas 1% do PIB do estado (IEF, 2017).

Conforme relatório do IEF, esta pequena margem de contribuição econômica do açaí no Amapá pode aumentar em até 5%, devido à abundância do fruto na região (IEF, 2017). Um dos aspectos importantes desta baixa econômica do segmento é a guerra de preços na cadeia produtiva do fruto. A instabilidade mercantil do setor provoca um “efeito cascata”, onde os custos das operações são repassados a todos os componentes da cadeia do fruto.

Deste modo, em meio a um mercado capitalista, a cadeia produtiva do açaí no Amapá transformou-se em um negócio constituído sob uma corrida acirrada de comercialização com barganha de lucros de todos os lados, produtor, atravessador e batedores.

Na capital Macapá, os altos valores de venda do açaí partem dos denominados atravessadores, que por seguinte fazem com que os batedores (comerciantes) necessitem repassar a margem de custo de compra ao consumidor, encarecendo o produto (ELIEL, 2016).

Para Sant’ana (2006), os atravessadores possuem uma influência significativa no comércio, pois através de suas atividades conseguem controlar a economia do segmento e superfaturar o valor do fruto.

Doutro modo, Amaro et al. (2016) lembra que os atravessadores também funcionam como um componente logístico, onde desempenham a função de transportar os frutos até os batedores, gerando renda para as populações ribeirinhas bem como para outros moradores atuantes no ciclo produtivo do açaí.

Neste cenário com visões opostas sobre este fenômeno, acende a necessidade de analisar as atividades e serviços prestados pelos atravessadores na cadeia do açaí, uma vez que são caracterizados como aproveitadores de mercado diante a pequena estrutura dos pequenos produtores, entretanto, também são parceiros logísticos responsáveis pelo escoamento do fruto no estado amapaense, especialmente nas cidades de Macapá e Santana.

Assim sendo, a esquematização dos resultados deste trabalho foi baseada através da perspectiva de Fleury (1999) onde confronta as características dos operadores logísticos diante aos prestadores de serviços tradicionais (não agrega valor à atividade).

Portanto, mediante os fatos mencionados, o trabalho busca responder a seguinte problemática: Seriam os atravessadores prestadores de serviços tradicionais deste mercado ou operadores logísticos?

## 2. Referencial teórico

## 2.1 A crise amapaense e o surgimento dos atravessadores

Segundo relatório do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada **(IPEA)** em 2015 a faixa de pessoas na pobreza no Amapá dobrou se comparado ao ano de 2014, atingindo a marca de 2,75% da população local (IPEA, 2016). Neste mesmo ano de 2015 a renda per capita no Amapá caiu para 532,22 (IPEA, 2016).

Um indicador que explica a relevância da crise econômica é a taxa de desemprego que o Amapá atingiu em 2016, alcançando 16,8%, sendo o estado com maior índice de desemprego em proporção a população existente (IBGE, 2017).

Este cenário econômico instável que o estado amapaense atravessa impera um efeito negativo na empregabilidade local e impulsiona as pessoas buscarem outros modos de trabalho, surgindo funções intermediárias dentro das cadeias produtivas de um determinado setor. Não obstante, no mercado de açaí do Amapá destacam-se os populares atravessadores.

Em geral, os atravessadores de açaí são oriundos de ribeirinhos locais, ex-apanhadores do fruto, feirantes de portos e autônomos que, com a ambição de alcançarem a formação da renda mensal, migram para a função de atravessador na cadeia do fruto (AMARO et al*.*, 2016; CHELALA, 2006).

O atravessamento de açaí torna o lucro mais rentável para um trabalho que exige um menor esforço se comparado a função dos apanhadores, que necessitam de extrair todo o fruto do plantio e estocá-los em cestas para transportar até os atravessadores.

Neste contexto social, muitos ribeirinhos que antes viviam apenas da atividade de pescado, hoje pactuam com a função de atravessador, transportando o fruto dos produtores até os portos.

**2.2 Os atravessadores como transportadores**

Oliveira e Mayorga (2005) fortalecem a função dos atravessadores como intermediadores que atuam na cadeia produtiva de um determinado *commoditie,* promovendo o elo logístico entre produtores e comerciantes.

Neste contexto, Chelala (2006) afirma que os atravessadores de açaí desempenham a função de transportadores e categoriza-os em transportador de propriedade rural que objetiva a venda do açaí nos portos, e transportador de portos, os que comercializam o açaí diretamente nas batedeiras.

Tito (2007) classifica os atravessadores de açaí em sete tipologias:

1. Passador**:** Não classifica nem separa os frutos que transporta;
2. Marreteiro: Negocia outros produtos junto ao açaí, oferece crédito para compra;
3. Atravessador do Geleiro: Negocia o açaí com proprietários dos geleiros em caso de roteiros de longa distância;
4. Barco de Linha: Utiliza barco de linha para transporte de açaí não congelado e contratam carregadores se preciso;
5. Geleiro: Atua em diferentes regiões e portos. Comercializa grandes quantidades de açaí. Negocia diretamente nas embarcações;
6. Feirante**:** É o atravessador presente no porto, comercializa o açaí vindo de outros atravessadores ou produtores. Possuem conhecimento amplo do segmento;
7. Atravessador de Fábrica**:** Negocia uma determinada parte do açaí diretamente as fábricas de beneficiamento. Compram açaí de outros atravessadores e produtores, geralmente em grandes quantidades.

O fruto é escoado por modal de cabotagem (navegação) até os portos. De acordo com Armando (2015) os principais portos de recebimento do fruto são: Santa Inês; Perpétuo Socorro; Santana e Igarapé de Fortaleza.

Os portos não possuem infraestrutura adequada para acondicionamento de cargas, logo as operações são realizadas de maneira arcaica. Os frutos são retirados dos barcos e levados até os veículos e depois entregues aos batedores nas cidades.

Sendo uns dos principais estados produtores de açaí no Brasil, o Amapá possui alta demanda pelo fruto, sobretudo na capital Macapá, onde no ano de 2013 já registrava 3.000 batedores cadastrados (JUNIOR, 2016).

Com um mercado de açaí promissor, aumenta a necessidade de um componente que prestem serviços frente às operações logísticas do fruto. Neste sentido, a presença dos atravessadores no setor pode ser relevante, visto que promovem o escoamento do fruto nas localidades dos portos para a futura comercialização na região, especialmente nas cidades mais populosas como Macapá e Santana, onde a demanda pelo açaí são maiores.

Contudo, mesmo os atravessadores também sendo caracterizados como transportadores, torna-se necessário avaliar a condição de atendimento que os mesmos prestam ao mercado, pois caso realizem o serviço de maneira eficiente, preservam a qualidade do fruto e atendem a tempo os batedores, tendem a serem operadores logísticos deste segmento.

## 2.3 Dinâmica capitalista de operação dos atravessadores

O mercado de açaí na região amapaense é caracterizado por uma sazonalidade na precificação do fruto, principalmente nos períodos da safra (maio a outubro) e entressafra (novembro a abril).

Deste modo, os comerciantes locais não expõem boas perspectivas do segmento, sobretudo devido à presença dos atravessadores.

Os pequenos produtores bem como os comerciantes das cidades de Macapá e Santana, mencionam os atravessadores como oportunistas de mercado, pois aproveitam da demanda do fruto para barganharem lucro na dinâmica de comercialização (JORNAL DO DIA, 2017).

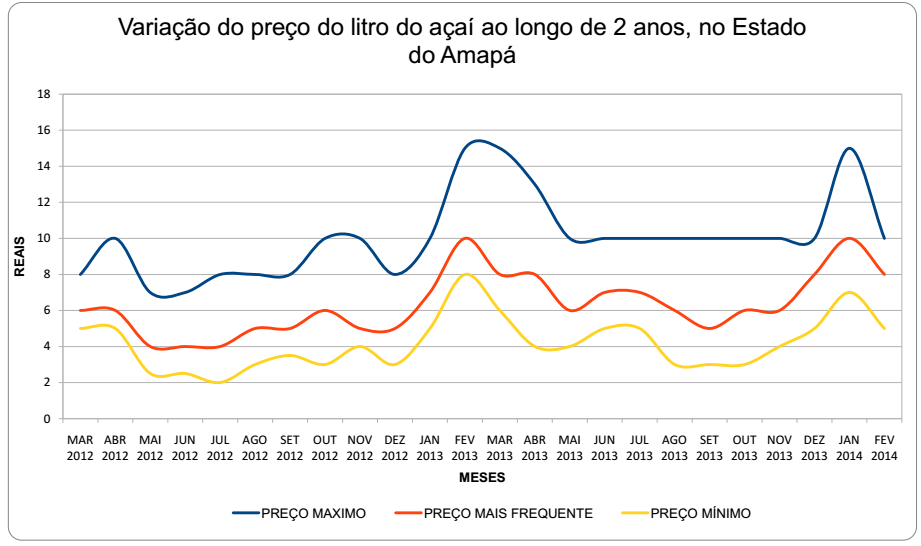
Grande parte dos batedores relatam que a maior fatia da produção de açaí atualmente é designada as grandes fábricas, pois essas possuem poder de barganha devido à compra de grandes quantidades do fruto (JORNAL DO DIA, 2017).

No ano de 2013 o atravessador foi o agente que movimentou a maior quantidade de açaí no estado do Amapá, comercializando cerca de 67,3% da produção local, 20,8% extra local (fábricas de beneficiamento do fruto), logo, foram os responsáveis por 88,1% do mercantil do fruto (IPEA, 2015).

Esta alta participação dos atravessadores no mercantil do fruto acarreta desestrutura na oferta e demanda, pois a quantidade de fruto oferecidas aos batedores são menores e sem alternativa, acabam pagando um alto preço pela saca do açaí. Mesmo considerando a sazonalidade de precificação um efeito natural se tratando de um *commoditie* brasileiro, essa mutação acentuada de preços gera instabilidade na economia do setor.

Armando (2015) ilustra que nos períodos da entressafra, onde a produção do fruto é menor, o valor do litro do açaí praticamente dobra de custo, sendo comercializado em até R$ 15,00 conforme apresentado na figura 1.

Figura 1 **–** Preço do Litro de Açaí



Fonte:Armando (2015)

Segundo relatório emitido pelo IPEA, no ano de 2013 o batedor após ter processado o açaí, vendeu o produto a um valor de 3,75/kg, ou seja, quase 50% de custo para o consumidor final (IPEA, 2015). Este resultado é reflexo do alto valor cobrado pelos atravessadores na atividade, sendo os batedores acuados a repassarem o custo ao consumidor para garantirem sua margem de lucro.

Ainda no ano de 2013 os atravessadores foram responsáveis por uma renda bruta de 15,08 milhões na comercialização para os beneficiadores, especificando, os atravessadores adquiriram o fruto junto aos produtores por 11,06 milhões e incrementaram um valor de 4,02 milhões, lembrando que os mesmos não promovem nenhum ganho de qualidade ao produto, apenas acrescem os custos na formação de preço do fruto (IPEA, 2015).

Em 2016 o preço do açaí na região de Macapá chegou a R$15,00 o litro e a saca atingiu um valor de R$ 400,00, assim dificultando a permanência dos batedores e dos feirantes da região (JUNIOR, 2016).

Os batedores da região de Macapá e Santana criticam que as autoridades públicas devem debater mais o assunto sobre a presença dos atravessadores no segmento, a passividade política facilita o modo de negociação capitalista impostos pelos atravessadores de tal modo a beneficiarem apenas as grandes fábricas. Ainda segundo os batedores, outro aspecto relevante é que os atravessadores de açaí desempenham duas funções no setor, comercialização e logística, esta prática corrobora para que os atravessadores superfaturem o serviço prestado.

**2.4 Operadores logísticos**

A Associação Brasileira de Operadores Logísticos **(ABOL)** define os operadores logísticos como “capacitado a prestar, através de um ou mais contratos, por meios próprios ou por intermédio de terceiros, os serviços de transporte, de armazenagem e gestão de estoque” (ABOL, 2016, p.3).

Para Novaes (2001) os operadores logísticos são componentes dentro de um determinado segmento que realizam toda a *interface* de operações logísticas entre fornecedores, empresas e clientes.

Fleury (1999) destaca os operadores logísticos como um componente resiliente, sendo capaz de atender de forma personificada a cada tipo de operação solicitada pelo cliente.

No entanto cabe a ressalva de Fleury (1999) que nem todo prestador de serviço logístico pode ser caracterizado como um operador logístico, sendo distinguidos pela forma de atuação dominante. Cada operador logístico há de se adaptar perante a cadeia atuante, seja através de informações, tipo de modal e armazenagem.

Para tal predominância logística, entende-se que o prestador de serviço necessita de um profundo conhecimento regional ou territorial, inteirando-lhe do segmento, buscando agregar qualidade ao serviço prestado ao cliente.

Uma vez atendidos os requisitos de capacidade operacional, os operadores logísticos tendem a oferecer uma redução de custo, maior flexibilidade de atendimento, melhores prazos e qualidade mantida do produto (MACOHIN, 2001).

Porém, é de conhecimento que atingir um nível operacional de excelência nem sempre é possível e alguns prestadores de serviços dissimulam os resultados se intitulando “operador logístico” a fim de conquistar a fidelidade do cliente, ainda que sejam apenas transportadores de mercadorias que não agregam valores aos serviços prestados.

**2.5 Avaliação de desempenho logístico**

Batalha (2001) comenta que medir o desempenho logístico é analisar se a prestatividade operacional está de acordo com as expectativas do cliente. Embora seja perceptível aos olhos dos clientes o nível de serviço prestado, é necessário avaliar o desempenho de modo gerencial através de sistemas ou ferramentas.

Hronec (1994) elucida que medir desempenho logístico é como instalar um aparelho no prestador de serviço e obter dados operacionais de atendimento. Assim é estabelecido um parâmetro de evolução do operador logístico, ajudando o cliente na tomada de decisão.

Portanto, numa cadeia produtiva complexa, cabe a necessidade de desenvolver estratégias mediante aos resultados expostos pelos indicadores de desempenho, a fim de obter um alinhamento dinâmico entre custo da operação e atendimento de qualidade.

**2.6 A abordagem de Fleury**

Em um segmento competitivo e com alto custo operacional, avaliar a capacidade logística de um determinado prestador de serviço é essencial para julgamento de determinado fato ou ideia (FLEURY, 1999).

Segundo Fleury (199), o caminho para definição de um operador logístico é estabelecer a comparação de características dos prestadores de serviços tradicionais frente aos operadores logísticos, conforme mostra a tabela 1.

Tabela 1 – Prestadores de Serviços Tradicionais x Operador Logístico Integrado

|  |  |
| --- | --- |
| **Prestador de Serviços Tradicionais** | **Operador Logístico Integrado** |
| Oferece serviços genéricos – *commodities* | Oferece serviços sob medida - personalizados |
| Tende a concentrar-se numa única atividade logística: transporte, ou estoque, ou armazenagem | Oferece múltiplas atividades de forma integrada, transporte, estoque, armazenagem |
| O objetivo da empresa contratante do serviço é aminimização do custo específico da atividade contratada | O objetivo da contratante é reduzir os custos totais da logística, melhorar os serviços e aumentar a flexibilidade |
| Contratos de serviços tendem a ser de curto a médio prazo (6 meses a 1 ano) | Contratos de serviços tendem a ser de longo prazo (5 a 10 anos) |
| *Know-how* tende a ser limitado e especializado (transporte, armazenagem etc.) | Possui ampla capacitação de análise e planejamento logístico, assim como o da operação |
| Negociações para os contratos tendem a ser rápidas (semanas) e num nível operacional | Negociações para contrato tendem a ser longas (meses) e num alto nível gerencial |

Fonte: Fleury (1999)

Para consolidação da abordagem proposta, Fleury (1999) esclarece que é relevante seguir um caminho delineado e analítico de cada característica, permitindo tomar decisões em dados mais concretos possíveis. Fleury (1999) ainda explica que num complexo globalizado, os resultados obtidos através dos indicadores logísticos podem servir de instrumento de marketing, expondo a referência da empresa no segmento e agregando valor ao serviço prestado.

**3.0 Metodologia científica**

A pesquisa foi realizada nas cidades de Macapá (capital) com estimativa de 398.204 habitantes e Santana, segunda maior cidade do estado do Amapá com estimativa de 115.471 habitantes (IBGE, 2017). Primeiramente foi realizada uma pesquisa bibliográfica referente ao tema proposto. Foram coletadas informações detalhadas de artigos, dissertações de mestrado, veículos de comunicações locais e relatórios de órgãos estaduais e federais.

Amaral (2007, p.1) afirma que:

É imprescindível, portanto, antes de todo e qualquer trabalho científico fazer uma pesquisa bibliográfica exaustiva sobre o tema em questão, e não começar a coleta de dados e depois fazer a revisão de literatura [...]

Conseguinte foi realizado uma pesquisa descritiva, estabelecendo características dos atravessadores por meio de opiniões de pessoas ligadas ao assunto. Malhotra (2001) explica que a pesquisa descritiva é relevante para apoiar a interpretação da investigação proposta, afim de compreensão do assunto tratado.

Para captação dos resultados quantitativos, foi utilizado um questionário estruturado fechado com 12 perguntas. As perguntas foram de modo objetivo referente a cada característica apresentada pelos atravessadores mediante a visão dos batedores. Foram entrevistados 150 batedores no geral, 100 batedores da capital Macapá e 50 batedores da cidade de Santana.

**4.0 Resultados e discussões**

Para medir os resultados, estipulou-se um nível de resposta equivalendo-se uma categoria de (1 a 4) deficitário, (5 a 7) intermediário e (8 a 10) eficaz. Com as respostas ordenadas, atribui-se uma média para cada pergunta abordada e em sequência uma média geral por característica logística, conforme mostra a tabela 2.

Tabela 2 – Média final por característica logística

|  |  |
| --- | --- |
| **CARACTERISTICA OPERADORES LOGÍSTICOS FLEURY (1999)** | **Escala 1 a 10** |
| **Oferece serviços sob medida – personalizados** | |
| Atendimento no prazo contratado? | 7,44 |
| Atendimento de emergência caso o batedor necessite de mais frutos? | 3,84 |
| Quantidade correta de frutos mediante pedido? | 8,50 |
| Qualidade do fruto entregue? | 7,20 |
| **MF** | **6,74** |
| **Oferece múltiplas atividades de forma integrada, transporte, estoque, armazenagem** | |
| Armazenagem do fruto? | 2,44 |
| Estoque para atender a demanda? | 3,80 |
| Transporte ideal para atender a demanda? | 7,20 |
| **MF** | **4,48** |
| **O objetivo da contratante é reduzir os custos totais da logística, melhorar os serviços e aumentar a flexibilidade** | |
| São flexíveis a negociação de preços? | 2,82 |
| Preço cobrado é justo e equivalente ao mercado atual? | 3,10 |
| **MF** | **2,96** |
| **Contratos de serviços tendem a ser de longo prazo (5 a 10 anos)** | |
| Os atravessadores são abertos a contratos longos? | 2,10 |
| **MF** | **2,10** |
| **Possui ampla capacitação de análise e planejamento logístico, assim como o da operação** | |
| Os atravessadores possuem desenvoltura no atendimento da malha logística nas cidades de Macapá e Santana? | 7.55 |
| **MF** | **7.55** |
| **Negociações para contrato tendem a ser longas (meses) e num alto nível gerencial** | |
| Possuem boa articulação e flexibilidade para negociação de contratos? | 3,20 |
| **MF** | **3,20** |

Fonte: Adaptado de Fleury (1999)

Com as médias estimadas por característica logística, foi construída uma representação do nível de desempenho do serviço prestado pelos atravessadores através do gráfico de radar, conforme exibido na figura 2.

Figura 2 – Nível do desempenho de serviço prestado pelos atravessadores

Fonte: Autor (2018)

Em Relação aos serviços personalizados, observa-se que o atendimento prestado pelos atravessadores é categorizado em nível intermediário. Segundo os batedores, é raro os atravessadores conseguirem atender em status emergencial os pedidos, ocasionando até o fechamento do comércio, pois não possuem o fruto para produzirem a polpa, por sua vez, os atravessadores alegam que há épocas do ano onde a produção do fruto é menor, principalmente na entressafra e isso torna esta pratica de atendimento emergencial deficitário.

Sobre as atividades integradas prestadas pelos atravessadores, a pesquisa mostra que os serviços de armazenagem e estoque são categorizados em deficitários. A maioria dos atravessadores não possuem este tipo de serviço. Segundo os batedores, o estoque do fruto é realizado ao ar livre, localizado nas orlas dos portos, sem nenhuma inspeção de qualidade.

A respeito da característica de redução de custos, a pesquisa categoriza o serviço prestado como deficitário. Os atravessadores não adotam a política de flexibilidade de preços, principalmente na entressafra onde o fruto se torna mais escasso.

Quanto ao contrato de serviços dos atravessadores, o resultado da pesquisa sinaliza a atividade como deficitário. Não há contrato de serviços com os batedores, exceto nos casos dos grandes beneficiadores do fruto (fábricas) que possuem prioridade na compra do açaí devido ao poder de barganha.

Na análise de característica do planejamento logístico, o resultado categoriza a atividade de intermediário a eficaz. Percebeu-se durante a pesquisa que mesmo os batedores sendo contrários de certas práticas dos atravessadores, a operação logística realizada para atendimento nas cidades de Macapá e Santana é relevante, pois conseguem atender geograficamente toda a malha da região. Vale lembrar que Macapá e Santana são desprovidas de rodovias para logística do fruto, ou seja, todo o escoamento de açaí é realizado através de embarcações, assim a mercadoria chega até os portos e conseguinte aos batedores. Este ciclo logístico é levado em conta por uma pequena parte dos batedores, uma vez que sem os atravessadores o escoamento de açaí poderia estar restrito.

Sobre a negociação de contratos em nível gerencial, o resultado indica o serviço como deficitário. Como citado anteriormente, não há por parte dos atravessadores alguma flexibilidade de contrato para os batedores, apenas para grandes fábricas. Foi perceptível na pesquisa que os atravessadores não aderem à política de negociações, são articuladores natos e fortuitamente oferecem opções de preços.

**5.0 Considerações finais**

Para classificar os atravessadores como transportadores tradicionais ou operadores logísticos, foi necessário avaliar a sua capacidade operacional num sentido macro. De acordo com a pesquisa realizada, mesmo sendo os atravessadores categorizados por um planejamento logístico de intermediário a eficaz, os outros quesitos demonstraram baixos resultados, sinalizando-os como deficitários no segmento.

Desta maneira, os atravessadores possuem relevantes características de transportadores tradicionais, ou seja, não agregam valor ao serviço prestado para os batedores, tampouco para o consumidor final.

É importante salientar que na região de Macapá e Santana, os atravessadores são praticamente os únicos componentes que realizam este tipo de serviço, logo o mercado de açaí fica refém deste “fenômeno”, mesmo que indiretamente, acabam controlando o mercantil do fruto.

Ainda que sejam recompensados pela facilitação logística que promovem aos batedores e fábricas de beneficiamento, os atravessadores desempenham mais de uma função, a de comercialização e logística, portanto acrescem todo o custo logístico na venda da saca para os batedores. Este *modus operandi* exercido pelos atravessadores acarreta um superfaturamento no comércio do açaí, pois acuam os batedores a pagarem um preço elevado pelo fruto.

Uma das saídas utilizadas pelo setor é a estruturação de cooperativas agrícolas. Essas organizações formam a cadeia logística e comercial do fruto, promovendo o elo entre produtores, batedores e fábricas. Outro aspecto importante é o valor agregado que as cooperativas podem promover ao segmento, pois estão sujeitas a credenciarem certificações de qualidade, sendo habilitadas para exportação do fruto, em outros termos, é a “obtenção do lucro através de um produto com boa procedência”.

Por fim, cabe a gestão pública que rege a regularização das atividades mercantis e logística, analisar e frear as práticas capitalistas deste mercado e também incentivar e subsidiar alternativas para contorno deste “fenômeno” capitalista.

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

ABOL – Associação Brasileira de Operadores Logísticos. **Compromisso ABOL Com Seus Associados, Atores de Mercado, Demais Associações Afins, Setor Público, Comunidade Acadêmica, Científica, E Pessoa em Geral**. Código de Conduta Ética, 2°. Ed, p.3, 2016.

AMARAL, J. J. F. **Como Fazer Uma Pesquisa Bibliográfica**. Ceará: UFC, p.1, 2007. Disponível em:< http:<//200.17.137.109:8081/xiscanoe/courses1/mentoring/tutoring/Como%20fazer%20pesquisa%20bibliografia.pdf>. Acesso em: 07 jan. 2017.

AMARO, N.C. S; COSTA, K.H.C.; ÁLVARES, R.A.M.; RODRIGUES, J.W.S. **A Dinâmica de Exportação do Açaí em Oeiras do Pará - PA**. In: XVIII ENCONTRO NACIONAL DE GEÓGRAFOS. São Luís, 1-10, jul, 2016.Disponívelem:<http://www.eng2016.agb.org.br/resources/anais/7/1467677878\_ARQUIVO\_ARTIGOPARAOENG.pdf>. Acesso em: 29 nov. 2017.

ARMANDO, D. M. S. **Caracterização das Batedeiras e Portos de Recebimento de Açaí no Estado do Amapá**. 2015. 50 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização) – Programa de Pós Graduação de Economia e Meio Ambiente – Universidade Federal do Paraná, Curitiba. 2015.

BALIEIRO, Valdeí. Noticia. **Preço do açaí dispara em Macapá e Santana**. Disponível em: <http://www.jdia.com.br/portal2/index.php/noticias/item/2541-preco-do-acai-dispara-em-macapa-e-santana/>. Acesso em: 26 nov. 2017.

BATALHA, M.O. **Comercialização de Produtos Agroindustriais**: Gestão Agroindustrial. 2ª ed., São Paulo: Atlas, 2001.

CHELALA, C. 2007. **O arranjo produtivo local do açaí nos Municípios de Macapá e Santana**. Disponível em:<http://www.sudam.gov.br/conteudo/menus/referencias/biblioteca/arquivos/sudam2007/caf\_2007\_10876\_cod\_550\_apl\_do\_acai\_nos\_municipios\_de\_macapa\_e\_santana.pdf>. Acesso em: 29 nov.2017.

IEF - Instituto Estadual de Floresta, **Plano Anual de Outorga Florestal do Estado do Amapá**, Macapá, 2017.

ELIEL, Estevam. G1AMAPÁ. **Comerciantes apontam chuvas para aumento de preço do açaí em Macapá**. Disponível em:< http://g1.globo.com/ap/amapa/noticia/2016/05/comerciantes-apontam-chuvas-para-aumento-de-preco-do-acai-em-macapa.html />. Acesso em: 20 set. 2017.

FLEURY, Paulo. **Vantagens Competitivas e Estratégicas no Uso de Operadores Logísticos**. Centro de Estudos em Logística. Rio de Janeiro, 1999.

GANDRA, Alana. Economia. **Açaí teve maior valor de produção na extração vegetal em 2016, diz pesquisa**. Disponível em:< https://pagina20.net/v2/acai-teve-maior-valor-de-producao-na-extracao-vegetal-em-2016-diz-pesquisa/>. Acesso em: 14 abr. 2017.

HRONEC, Steven M. **Sinais Vitais**: usando medidas de desempenho da qualidade, tempo e custos para traçar a rota para o futuro de sua empresa. São Paulo: Makron Books, 1994.

IPEA - Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. **Cadeias de Comercialização de Produtos Florestais não Madeireiros na Região Sul do Amapá**, Atlas Brasil 2015.

\_\_\_\_\_\_.**Desenvolvimento Humano no Brasil**, Atlas Brasil 2016.

\_\_\_\_\_\_.**Social – mercado de trabalho – população desocupada – 2016**. Disponível em:<http://www.en.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/ppp/160705\_ppp46\_web.pdf>. Acesso em: 21 nov. 2017.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades**. 2016. Disponível em:<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/ap/panorama>. Acesso em: 2 set. 2017.

\_\_\_\_\_\_. **Estados**. 2016. Disponível em:<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/ap/panorama>. Acesso em: 1 set. 2017.

JUNIOR, C.A. G1AMAPÁ. **Em Macapá, alto preço do açaí afasta consumidores dos pontos de venda**. Disponível em: <http://g1.globo.com/ap/amapa/noticia/2016/04/em-macapa-alto-preco-do-acai-afasta-consumidores-dos-pontos-de-venda.html/>. Acesso em: 14 out. 2017.

JUNIOR, F.O. C; **Caracterização Morfológica e da Produção de Frutos de Populações de Açaizeiros Estabelecidas em Mazagão – Amapá.** Macapá: UNIFAP, 2016. 80 p. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Biodiversidade Tropical, Universidade Federal do Amapá, Macapá, 2016.

MACOHIN, G. A. **De Transportador Rodoviário de Cargas a Operador Logístico** – A lacuna a ser preenchida: Um estudo de caso. 2001. UFSC, 2006. 156 f. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing**: uma orientação aplicada. Porto Alegre: Bookman, 2001.

NOVAES, A. G. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição.** Estratégia, Operação e Avaliação. Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

OLIVEIRA, A.D. S; MAYORGA, M.I.O. 2005. **Os Impactos da Participação do Atravessador na Economia do Setor Agrícola:** Um estudo de caso. Disponível em:<http://repositorio.ufc.br/ri/bitstream/riufc/5335/1/2005\_eve\_miomayorga.pdf>. Acesso em: 25 nov. 2017.

SANT’ANA, K.C; **Mercado Justo e Solidário Como Contribuição ao Desenvolvimento Sustentável:** Um Estudo Para as Representações Econômico-Sociais do Comércio do Açaí pelo Município de Codajás. Manaus: UFAM, 2006. 156 p. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Ciências do Ambiente e Sustentabilidade na Amazônia, Universidade Federal do Amazonas, Manaus, 2006.

TITO, M. R. **Atravessadores de Açaí os Dois Lados da Moeda**. IMAZON. 1. Ed. Belém: ICRAF, jul de 2007. Disponível em:<https://projects.ncsu.edu/project/amazonia/brazil\_proj/Result/Apresent\_Tito\_julho\_07.pdf>. Acesso em: 05 de mai. de 2017.