

INSTITUTO FEDERAL GOIANO – CAMPUS CERES
BACHARELADO EM AGRONOMIA
MANOEL RODRIGUES FRAGA NETO

COMERCIALIZAÇÃO DE BANANAS NO MUNICÍPIO DE ITAGUARU-GO

CERES – GO
2019

MANOEL RODRIGUES FRAGA NETO

COMERCIALIZAÇÃO DE BANANAS NO MUNICÍPIO DE ITAGUARU-GO

Trabalho de curso apresentado ao curso de Agronomia do Instituto Federal Goiano – Campus Ceres, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Agronomia, sob orientação do Prof. Dr. Luís Sérgio Rodrigues Vale.

**CERES – GO
2019**

Sistema desenvolvido pelo ICMC/USP
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema Integrado de Bibliotecas - Instituto Federal Goiano

Nc Neto, Manoel Rodrigues Fraga
 Comercialização de Bananas no Município de Itaguaru-
GO / Manoel Rodrigues Fraga Neto; orientador Luís
Sérgio Rodrigues Vale. -- Ceres, 2019.
 26 p.

 Monografia (em Bacharelado em Agronomia) --
Instituto Federal Goiano, Campus Ceres, 2019.

 1. Entrevistas. 2. Banana. 3. Intermediários. I.
Rodrigues Vale, Luís Sérgio , orient. II. Título.

Responsável: Johnathan Pereira Alves Diniz - Bibliotecário-Documentalista CRB-1 nº2376



TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO

Com base no disposto na Lei Federal nº 9.610/98, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano, a disponibilizar gratuitamente o documento no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, em formato digital para fins de leitura, download e impressão, a título de divulgação da produção técnico-científica no IF Goiano.

Identificação da Produção Técnico-Científica

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Tese | <input type="checkbox"/> Artigo Científico |
| <input type="checkbox"/> Dissertação | <input type="checkbox"/> Capítulo de Livro |
| <input type="checkbox"/> Monografia - Especialização | <input type="checkbox"/> Livro |
| <input checked="" type="checkbox"/> TCC - Graduação | <input type="checkbox"/> Trabalho Apresentado em Evento |
| <input type="checkbox"/> Produto Técnico e Educacional - Tipo: _____ | |

Nome Completo do Autor: Manoel Rodrigues Traga Neto
 Matrícula: 2014103200210460
 Título do Trabalho: Comercialização de Bananas no Município de Itaguaru - GO.

Restrições de Acesso ao Documento

Documento confidencial: Não Sim, justifique: _____

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: / /

O documento está sujeito a registro de patente? Sim Não
 O documento pode vir a ser publicado como livro? Sim Não

DECLARAÇÃO DE DISTRIBUIÇÃO NÃO-EXCLUSIVA

O/A referido/a autor/a declara que:

- o documento é seu trabalho original, detém os direitos autorais da produção técnico-científica e não infringe os direitos de qualquer outra pessoa ou entidade;
- obteve autorização de quaisquer materiais inclusos no documento do qual não detém os direitos de autor/a, para conceder ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano os direitos requeridos e que este material cujos direitos autorais são de terceiros, estão claramente identificados e reconhecidos no texto ou conteúdo do documento entregue;
- cumpriu quaisquer obrigações exigidas por contrato ou acordo, caso o documento entregue seja baseado em trabalho financiado ou apoiado por outra instituição que não o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano.

Ites, GO 10/12/19
 Local Data

Manoel Rodrigues Traga Neto

Assinatura do Autor e/ou Detentor dos Direitos Autorais

Ciente e de acordo:

Leandro Rodrigues Vale

Assinatura do(a) orientador(a)

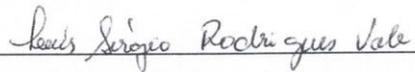
ANEXO IV - ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Ao(s) Dezete dia(s) do mês de Novembro do ano de dois mil e Dezenove, realizou-se a defesa de Trabalho de Curso do(a) acadêmico(a) Mansel Rodrigues Fraga Neto, do Curso de Agronomia, matrícula _____, cujo título é "Comercialização de bananas no município de Itaguaru - GO."

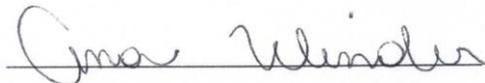
_____". A defesa iniciou-se às 9 horas e 05 minutos, finalizando-se às 10 horas e 30 minutos. A banca examinadora considerou o trabalho APROVADO com média 66 no trabalho escrito, média 70 no trabalho oral, apresentando assim média aritmética final 68 de pontos, estando o(a) estudante(a) apte para fins de conclusão do Trabalho de Curso.

Após atender às considerações da banca e respeitando o prazo disposto em calendário acadêmico, o(a) estudante(a) deverá fazer a submissão da versão corrigida em formato digital (.pdf) no Repositório Institucional do IF Goiano - RIIF, acompanhado do Termo Ciência e Autorização Eletrônico (TCAE), devidamente assinado pelo autor e orientador.

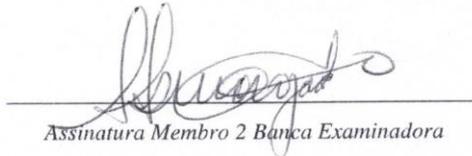
Os integrantes da banca examinadora assinam a presente.



Assinatura Presidente da Banca



Assinatura Membro 1 Banca Examinadora



Assinatura Membro 2 Banca Examinadora

Dedico a Deus, por me
agraciar constantemente.
Aos meus pais, e minhas
irmãs, por todo amor,
dedicação e incentivo
depositado em mim.
Por fim, aos amigos que
sempre me deram a mão
quando precisei.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, por sempre estar me abençoando em todos os momentos da minha vida.

Aos meus pais, Rubens Rodrigues Fraga e Ângela Maria Souza Fraga e minhas irmãs Ana Paula Souza Fraga e Rubiana Souza Fraga, pelo apoio na vida acadêmica, que com muito esforço possibilitaram a realização desta trajetória, pois, sei que sem vocês nada disso seria possível.

Aos meus amigos, que sempre me deram grande apoio durante minha carreira acadêmica.

Ao meu orientador, professor e amigo Dr. Luís Sérgio Rodrigues Vale, que me proporcionou a realização deste trabalho de conclusão de curso, sempre atencioso e me auxiliando no esclarecimento de dúvidas.

Aos compradores de banana de Itaguaru-GO e que contribuíram com a realização desse trabalho de conclusão de curso.

À banca avaliadora por contribuir no aprimoramento do trabalho proposto.

Obrigado!

RESUMO

Objetivou-se com este trabalho diagnosticar a comercialização de banana em Itaguaru– GO. Foram realizadas 15 entrevistas através da aplicação de questionário com os intermediários de banana entre os dias 15 a 22 de agosto de 2019. O questionário foi constituído por 66 questões objetivas e discursivas. A linguagem usada foi informal para que o intermediário soubesse responder com clareza o que foi questionado. Os dados foram submetidos à análise qualitativa por meio de estatística descritiva dos parâmetros avaliados. Verificou-se que a mão-de-obra é praticamente formada por familiares e os processos de obtenção e embalagem das bananas é de forma empírica, sem tecnologia aplicada; todos os intermediários obedecem à legislação e usam as guias de trânsito vegetal. O mercado estabelecido é na base da confiança e não se tem contrato de fidelidade documentado e os principais mercados de entrega de banana são as CEASAS de Goiânia, Anápolis, Brasília e São Paulo, feiras livres e supermercados em Goiânia e cidades em torno de Itaguaru-GO. O mercado da banana não conta com sistema de cooperativa e nem com associação. Os intermediários trabalham com caixas plásticas de 20 Kg; é realizada a higienização toda vez que é entregue uma viagem de banana no mercado; a limpeza é realizada por empresa especializada. Toda a produção de banana comercializada passa por dois tipos de classificação: a banana de primeira e de segunda.

Palavras - chave: Entrevistas. Banana. Intermediários.

ABSTRACT

This study aimed to diagnose the commercialization of bananas in Itaguaru - GO. Fifteen interviews were conducted by applying a questionnaire with the banana intermediates from August 15 to 22, 2019. The questionnaire consisted of 66 objective and discursive questions. The language used was informal so that the intermediary could clearly answer what was asked. Data were submitted to qualitative analysis using descriptive statistics of the evaluated parameters. It was found that the workforce is practically made up of family members and the processes of obtaining and packing bananas are empirical, without applied technology; All intermediaries comply with the law and use the vegetable transit guides. The established market is based on trust and there is no documented loyalty agreement and the main banana delivery markets are CEASAS Goiânia, Anápolis, Brasília and São Paulo, free markets and supermarkets in Goiânia and cities around Itaguarú. GO The banana market has no cooperative system and no association. The intermediates work with 20 kg plastic boxes; sanitation is performed every time a banana trip is delivered to the market; Cleaning is performed by specialized company. All commercialized banana production goes through two types of classification: first and second banana.

Keywords: Interviews Banana. Intermediates.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Intermediário entrevistado.	8
Figura 2: Caixas Plásticas (A); Empresa especializada na Limpeza das caixas (B-C); Classificação da banana (1º, 2º) (D-E).....	10
Figura 3: Embalagem de banana (A); Carregação costal (B).	11
Figura 4: Sulfato de Alumínio (A); Despencador, tipo rabo de porco (B); Caixa de Banana tipo pontinha (C).....	12

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	1
2 REVISÃO DE LITERATURA.....	4
2.1 A CULTURA DA BANANA	4
2.2 CONTROLE E QUALIDADE PÓS-COLHEITA.....	4
2.3 COMERCIALIZAÇÃO DA BANANA	6
3 MATERIAL E MÉTODOS	8
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	9
5 CONCLUSÕES.....	15
6 REFERÊNCIAS	17

1 INTRODUÇÃO

A bananeira (*Musa* spp.) é uma planta monocotiledônea, da ordem *Scitaminales*, família *Musaceae*, subfamília *Musoideae* e do gênero *Musa* (CORDEIRO, 2000). A maioria das cultivares de bananeira originou-se no Sudoeste do Continente Asiático sendo que na evolução das bananeiras comestíveis tomaram parte principalmente duas espécies diplóides: *Musa acuminata* Colla (AA) e a *Musa balbisiana* Colla (BB). Os subgrupos mais comuns originados da mutação do mesmo genótipo são: Cavendish, Gros Michel, Prata, Terra e Figo (NETO & SILVA, 2003).

Em 2017 a área colhida de banana no Brasil foi de 465.434 hectares, com produção de 6.675.100 toneladas de frutos, com rendimento médio de 14.342 Kg ha⁻¹ (IBGE, 2018).

Com esses indicadores, o Brasil se encontra na 4^a colocação entre os produtores mundiais de banana, com um consumo domiciliar *per capita* relativamente baixo, quando comparado com outros países produtores. O brasileiro consome 18,8g de banana/dia, segundo os dados da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) 2008/2009, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A Índia, maior produtor mundial, teve uma produção de 30.477.000 toneladas de frutos, no mesmo ano. Ambos têm suas produções destinadas principalmente aos seus mercados internos (FAO, 2017).

O Estado de Goiás em 2017 possuía 13.719 hectares destinados a cultura de banana, com produção de 208.911 toneladas, com rendimento médio de 15.228 Kg ha⁻¹. Assim, o estado de Goiás é o maior produtor de bananas do Centro-Oeste e o 10^o maior no Brasil. Dentre os municípios dedicados a fruticultura no estado, Itaguaru destaca-se como um importante centro de produção e comercialização da banana, com a área de 730 hectares e produção de 13.730 toneladas e com rendimento médio de 18.810Kg ha⁻¹ (IBGE, 2018). O município destaca-se com a maior produção de banana maçã no período de 2004 com 25.000 t e 15,63% da produção do estado (SEGPLAN, 2004); em 2014 com 34.500 t e 17,69% da produção do estado (SEGPLAN, 2015).

Entre as cultivares mais difundidas no Brasil, a banana 'Maçã' pertence ao grupo "Maçã", apresenta ótima qualidade e excelente aceitação no mercado consumidor devido ao seu sabor mais delicado, obtendo-se maiores preços no

mercado (CARVALHO & SECCADIO, et al., 2011). Um dos problemas da cultura é o fungo de solo *Fusarium oxysporum f. sp. Cubense* (E. f. Smith) Sn e Hansen. É responsável por uma doença conhecida como Mal-do-Panamá, a qual a variedade maçã comum é altamente suscetível, podendo provocar perdas de até 100% na produção (SARMENTO, 2012).

Para que o produtor goiano comercialize seus produtos isentos de pragas e doenças de importância econômica e fitossanitária a Agrodefesa exige requisitos normativos nacionais e internacionais para o trânsito de plantas, mudas ou frutas de banana, citros e uva, em cumprimento ao dispositivo na Instrução Normativa Federal nº28 do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento, capítulo III; fica aprovado as Normas técnicas para a utilização da Autorização de Trânsito de Vegetais (ATV) (AGRODEFESA, 2019).

A Instrução Normativa nº12/2018, dispõe sobre o trânsito e comercialização de mudas, frutas e partes de plantas de banana e helicônia no estado de Goiás, e a permissão de transporte de Vegetais (PTV), considerando a Instrução Normativa Federal nº 44, de 22 de outubro de 2018, que mantém o estado de Goiás como área livre da Sigatoka Negra, excetuando-se 21 municípios. O município de Itaguaru não faz parte sendo uma área livre da Sigatoka Negra (AGRODEFESA, 2018).

O Brasil tem perfil muito diversificado de produção em relação ao nível tecnológico adotado, vai desde pequenos agricultores altamente tecnificados até sem adoção de tecnologia. A banana tem grande potencial de geração de renda, para o pequeno agricultor, mas a dificuldades encontradas está na sua resistência ao cooperativismo. O mercado é no geral dominado por intermediários com níveis diferentes de apropriação do lucro e exploração do produto. Quanto mais desorganizado e desinformado é o agricultor, mais se submete às condições dos intermediários (BRASIL, 2010).

A organização mais eficiente nessas cadeias depende das características do produto e do mercado. Ambos contribuem para uma postura cooperativa com a transparência nas relações, onde informações sobre a participação de cada elo sejam do conhecimento de todos. As perdas pós-colheita dos produtos agrícolas, por falta de qualidade, acompanhadas do excedente de oferta, e a falta de refrigeração e tipo de embalagem, podem refletir na desarticulação destes sistemas, influenciando diretamente na competitividade. As perdas econômicas que o varejo sofre

em relação às perdas físicas de seus produtos são repassadas ao consumidor, o que pode comprometer o consumo da fruta em relação a concorrentes e da mesma forma pode rebaixar o valor recebido pelos produtores, comprometendo o investimento na cultura e afetando todos os agentes envolvidos da produção passando pela distribuição até a comercialização (SILVA &PEROSA, et al., 2003).

A avaliação do comércio de compra e venda de banana pelos intermediários de Itaquaru-GO através de visita e aplicação de questionário pode ser uma ferramenta útil para o manejo pós-colheita, identificando e suprindo os pontos quanto ao processo de embalagem, controle fitossanitário e qualidade dos frutos.

Além disso, conhecer a realidade dos intermediários é uma questão relevante para o meio científico e dos próprios comerciantes da região.

Diante disso, o presente trabalho teve como objetivo avaliar o comércio de compra e venda de bananas pelos comerciantes de Itaquaru-GO.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 A CULTURA DA BANANA

Na época do descobrimento do Brasil, a banana já era cultivada pelos indígenas, provavelmente a variedade “Branca” e a “Pacova” (LICHTENBERG & LICHTENBERG, 2011).

No Brasil a produção de banana é freqüente durante o ano, graças às condições climáticas favoráveis e ao ciclo curto. Durante o ano a banana está sujeita a flutuações de preços, podendo sofrer grandes quedas em determinadas épocas, devido, principalmente, a preferência do consumidor por frutas de época (BORGES & SILVA, 2005).

O fruto destaca-se por ser rico em fontes de carboidratos, a banana é a fruta de maior consumo mundial depois dos citros. Está presente na dieta das diferentes camadas sociais, pela sua importância nutritiva, e seu preço acessível e, sobretudo, pelo seu sabor (BARROS, 2008).

Nas duas últimas décadas a disseminação da Sigatoka-Negra em quase todo o território nacional, em lugar de ser um grande desastre, contribuiu para a melhoria das plantações, pois exigiu a adoção de práticas eficientes de controle genético, cultural e química e de sistemas de mitigação de risco de disseminação da doença (LICHTENBERG & LICHTENBERG, 2011).

2.2 CONTROLE E QUALIDADE PÓS-COLHEITA

O grande problema da bananicultura brasileira no que se refere à qualidade da fruta reside no manejo do produto a partir da colheita, fase que provoca vários danos que prejudicam a aparência do produto. Reflete na desvalorização da banana no mercado interno e a perda de oportunidades de exportação. Alguns cuidados já são adotados nos traslados da fruta, no processo de embalagem e no transporte para o mercado, porém, muito ainda necessita ser melhorado (LICHTENBERG & LICHTENBERG, 2011).

Quando mais exigente em qualidade for o mercado de destino dos frutos, maior deverá ser os cuidados com os cachos de banana após sua colheita. O ideal

que seja transportado imediatamente até o local de processamento e embalagem, pois, quaisquer atritos que os frutos ainda verdes sofram, prejudicarão sua qualidade, principalmente quando maduros(FILHO & SILVA, et al., 2016).

O transporte pode ser realizado manualmente por carretas ou cabos aéreos. Ao conduzi-los, os cachos devem ser dispostos suavemente, evitando que haja choques entre eles e empilhamento, mas quando for fazê-lo, colocar camada de proteção entre os mesmos, com materiais como colchões de espumas, plásticos, lonas ou mesmo folhas de bananeira (FILHO & SILVA, et al., 2016).

No processo de embalagem da banana os primeiros cuidados são realizados coma limpeza de restos vegetais e como despistilamento e a despenca. Em seguida, as pencas são transferidas para a imersão em tanques de lavagem que contenham uma proporção de 1000 L de água e 500 mL de detergente. Após está primeira lavagem, os buquês são transferidos para um segundo tanque, visando à cicatrização dos cortes, contendo sulfato de alumínio na concentração de 1% em mistura com água (FILHO & SILVA, et al., 2016).

No Brasil as regiões com baixo uso de cuidados na pós-colheita, detém maior produção de bananas do sub-grupo Prata, por apresentar maior resistência e preferência da maior parte dos consumidores. Toda evolução na bananicultura brasileira só foi possível graças aos progressos obtidos, na disponibilidade de material genético, nas práticas culturais e manejos pré e pós-colheita, técnicas fitossanitárias e nutrição, irrigação e a melhoria do nível técnico e organizacional do bananicultor brasileiro (LICHTEMBERG & LICHTEMBERG, 2011).

A Instrução Normativa nº 12, de 17 de dezembro de 2018, dispõe sobre o trânsito e comercialização de mudas, frutos e partes de plantas de banana e helicônia no estado de Goiás e considera a necessidade de disciplinar a higienização de caixas plásticas e partes de plantas de bananeira e helicônias no estado de Goiás.

A partir do dia 5 de fevereiro de 2019 a Agrodefesa inova com a informatização do controle de caixas plásticas higienizadas a serem utilizadas no transporte de frutos de banana em todo o território goiano e também com destino a outros Estados. É realizada com o lançamento do saldo de caixas plásticas higienizadas com o CPF do produtor, diretamente no Sistema de Defesa Agropecuária de Goiás – SIDAGO (AGRODEFESA, 2019).

2.3 COMERCIALIZAÇÃO DA BANANA

A bananicultura brasileira passou por transformações com o início das exportações, com a parceria de instituições de pesquisas agropecuárias e universidades de todo país, permitiram práticas de uma bananicultura mais avançada, com cursos técnicos e profissionalizantes para Agrônomos e Técnicos Agrícolas (LICHTEMBERG & LICHTEMBERG, 2011).

O Governo Federal de forma inovadora de apoio à produção e ao escoamento de frutas, legumes e verduras criou plataformas logísticas de comercialização, hoje denominados CEASAS. Construídas em larga escala por todo país, hoje é responsabilidade dos estados e municípios, com exceção da central de São Paulo (Ceagesp) e a de Minas Gerais (Ceasa Minas) que continuam federalizadas (CONAB, 2019).

Através das empresas fusionadas para a criação da Companhia Nacional de Abastecimento - CONAB permitia a sincronia e unicidade de procedimentos, harmônico e integrado de todo o segmento, uma excelente opção para o produtor escoar sua safra, representava referencial seguro quanto a níveis de ofertas, demandas, preços, variedades e origem dessa importante parte de nossa economia (CONAB, 2019).

Mas, foi desconstruído de forma assustadoramente rápida em virtude de uma linha política de pensamento que não contemplava adequadamente a questão do abastecimento como primordial e estratégico na ação de Governo, dando abertura para que os compradores ou atravessadores realizassem esta ligação do produtor até as grandes CEASAS (CONAB, 2019).

Para atender as diversas demandas do mercado, o modelo produtivo requer mais flexibilidade bem como maior controle e qualidade sobre o trabalho e sobre a produção, para responder de forma ágil (MARTÍNEZ & PIRES, 2002). As cooperativas que são organizações formadas por um grupo de pessoas que têm em comum o desejo e a necessidade de se organizarem, buscam a superação de problemas e fortalecimento de muitas atividades produtivas, pois, pode ajudar na

conquista de melhores resultados, bem como na facilidade de inserção e participação mais ativa na economia.

Para atender à crescente demanda global por alimentos, são necessárias políticas públicas que garantam estabilidade ao produtor, visão estratégica de mercado e planejamento da produção criando com preços justos de compra e venda, afastando ou disciplinando a presença de atravessadores e criando a consciência de grupo (ANDRADE & ALVES, 2013).

3 MATERIAL E MÉTODOS

Foi elaborado um questionário com intuito de obter um diagnóstico sobre a situação dos intermediários de banana e realizado no município de Itaguaru – GO.

Como ferramenta de coleta de dados sobre a compra, o transporte e a venda da banana foram entrevistados 15 intermediários de banana. As atividades de entrevistas foram agendadas e realizadas nos pontos de compra da banana ou nas casas dos intermediários. A linguagem usada foi informal para que o comprador de banana soubesse responder com clareza o que lhe foi questionado (Figura 1).

O questionário/diagnóstico sobre a comercialização da banana no município de Itaguaru – GO foi composto por 66 perguntas objetivas e discursivas (Anexo 1).

Os dados foram submetidos à análise qualitativa por meio de estatística descritiva dos parâmetros avaliativos.



Figura 1: Intermediário entrevistado.

Fonte: Arquivo Pessoal, 2019.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

As informações utilizadas para descrever os intermediários são oriundas da aplicação de 15 questionários, respondidos na íntegra.

É uma atividade exercida exclusivamente por homens, que estão na faixa etária entre 40 a 60 anos. Quanto ao nível de escolaridade foi constatado que 46,66% possuem ensino fundamental completo. Dos entrevistados a maioria dos intermediários 73,33% não exerce outras atividades remuneradas e dentre os que exercem outras atividades, alguns realizam atividades relacionadas à produção da banana e outros a atividades complementares.

Dentre as informações gerais dos intermediários de banana, 93,33% relatam que não possuem firma registrada e possuem de 2 a 10 funcionários que trabalham diretamente. Estes relatam que como o trabalho não é diário, mas poucos dias na semana, não é possível manter uma firma registrada e ter a contratação de funcionários de carteira assinada.

Em relação ao motivo que levou os atravessadores a trabalhar com a compra de banana, 40% relatam que tem como a melhor opção e uma boa renda.

Quanto ao tempo que os intermediários iniciaram na atividade de compra da banana varia de 5 a 25 anos. Apesar do tempo maior na atividade o mercado nem sempre é seguro, pois existem alguns comerciantes que compram e não pagam. Os intermediários disseram que a renda mensal com a prática da compra da banana é compensativa, sendo que 46,66% responderam que está entre quatro a seis salários mínimos.

A quantidade total dos produtores atendidos pelos intermediários são 177. O número total de caixas compradas por mês foi de 59.100, com 1.182 toneladas de banana por mês e 14.184 toneladas por ano. Esse dado é próximo do último levantamento feito pelo IBGE, 2018. O município produziu 13.730 toneladas, mas estes valores podem ser super estimados, pois uma modalidade freqüente entre os compradores é o repasse de banana já embalada entre eles. Dependendo da necessidade de cada atravessador, isso deve ser levado em conta, pois pode acontecer que dois intermediários quantifiquem a mesma produção. Dos intermediários, 66,67% relatam que tem sua própria produção de banana e compra de terceiros para manter-se no mercado e atender seus clientes.

A respeito da qualidade do produto comercializado pelos intermediários de banana em Itaguaru-GO, 100% utiliza a caixa de plástico, que pesa em torno de 20kg e 100% relatou que não trabalha com a caixa de madeira reaproveitada. Na higienização das caixas de banana 100% relata que faz a limpeza das caixas por empresa especializada. Recebem a emissão do certificado da limpeza das caixas por meio interligado ao sistema online da empresa até a Agrodefesa. No processo de classificação das bananas, 53,3% disseram que realizam a classificação de banana só de primeira e de segunda (Figura 2).

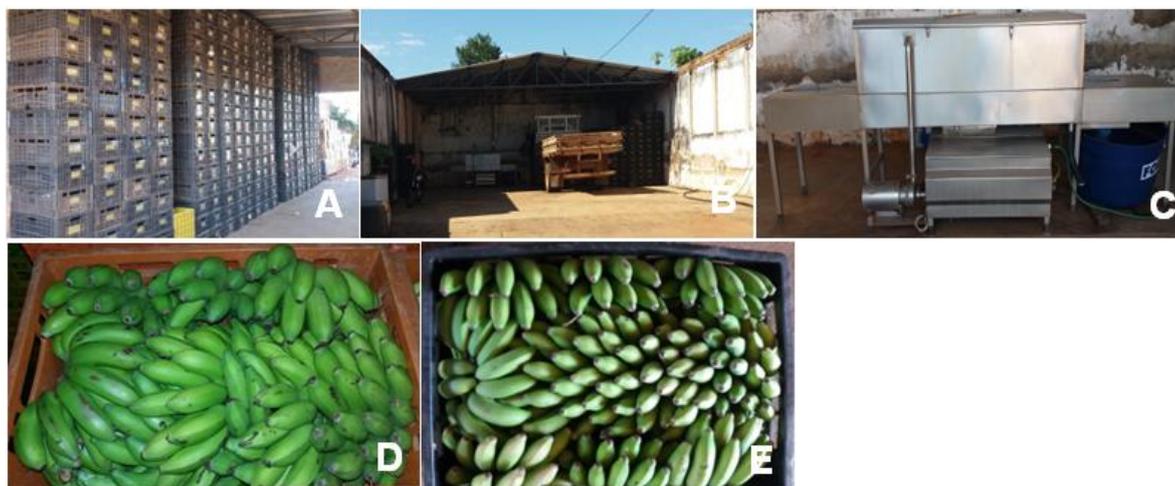


Figura 2: Caixas Plásticas (A); Empresa especializada na Limpeza das caixas (B-C); Classificação da banana (1º, 2º) (D-E).

Fonte: Arquivo Pessoal, 2019.

O controle e a qualidade do produto quanto à forma de embalagem; citados pelos intermediários; o local da embalagem e sempre na lavoura; 66,7% buscam e embalam a banana no mesmo dia, para evitar a perda da qualidade; 93,4% disseram que a forma de carregar os cachos interfere na qualidade. Sendo que 40% acham que carregar nas costas é o pior (Figura 3).



Figura 3: Embalagem de banana (A); Carregação costal (B).

Fonte: Arquivo Pessoal, 2019.

De acordo com Lichtemberg & Lichtemberg (2011) o grande problema da bananicultura brasileira, no que se refere à qualidade da fruta, reside no manejo do produto a partir da colheita, fase que provoca vários danos que prejudicam a aparência do produto. Todos os intermediários entrevistados disseram que só trabalham com as bananas verdes, e no momento da embalagem as bananas são despencadas em caixas de 500L contendo água. Quando perguntado se no momento da embalagem é realizado algum tratamento nas pencas de banana, 60% disseram que realizam o tratamento com sulfato de alumínio e detergente neutro (Figura 4).

No momento da despenca da banana a ferramenta utilizada por todos é o despencador, conhecido popularmente como rabo de porco (figura 4). De acordo Filho & Silva et al (2016), o ideal que após o corte, os cachos de banana sejam transportados imediatamente até o local de processamento e embalagem. Se não for possível, os cachos devem ser colocados no solo sobre folhas de bananeiras, para depois, serem transportados, pois, quaisquer atritos que os frutos ainda verdes sofram, prejudicarão sua qualidade, principalmente quando maduros. O transporte pode ser realizado manualmente por carretas ou cabos aéreos. No local da embalagem os cachos são pendurados em fileiras; após a limpeza dos pistíolos é feita a despenca na forma de buquês em tanque de imersão para a lavagem que contenham uma proporção de 1000 L de água e 500 mL de detergente. Após esta primeira lavagem, os buquês são transferidos para um segundo tanque, visando à

cicatrização dos cortes, contendo sulfato de alumínio na concentração de 1% em mistura com água.



Figura 4: Sulfato de Alumínio (A); Despencador, tipo rabo de porco (B); Caixa de Banana tipo pontinha (C).

Fonte: Arquivo Pessoal, 2019.

Como todos os intermediários entregam direto em depósitos ou em CEASAS, em locais mais perto da região da compra, e não possuem caminhões climatizados com câmara frigorífica, não realizam o tratamento para retardar ou acelerar o amadurecimento da fruta. Devido os cachos das bananas serem desuniformes com pencas maiores e menores acontece de ter muito refugo das pencas menores ou que sofreu algum dano; perguntado aos intermediários o que acontece com os descartes das bananas, 60% disseram que há aproveitamento das bananas chamada de pontinha. Essas bananas tipo dedo são embaladas e recebem um preço bom no mercado. Segundo Filho & Silva, et al., (2016) quando mais exigente em qualidade for o mercado de destino dos frutos, maior deverá ser os cuidados com os cachos de banana após sua colheita.

No controle e qualidade do produto quanto ao transporte, 100% responderam que os carros utilizados não recebem nenhum tipo de tratamento antes de irem para a lavoura. Sempre utilizam o mesmo carro para ir da lavoura até os pontos de entrega final; quanto ao empilhamento das caixas de bananas no caminhão sempre variam de cinco a 10 caixas de altura e separadas com forro de papel protegida com plástico.

O período que tem a maior produção de banana está entre os meses de Março a Setembro. A equipe de funcionários que auxilia no processo de embalagem da banana em 100% dos intermediários perguntados disseram que não tem treinamento e que aprendem empiricamente passando o conhecimento de um para

outro no dia-a-dia. Quanto à perda na qualidade da banana, 66,7% disseram que as maiores perdas do produto ocorrem no transporte da banana até o embalador.

Apesar de todo cuidado com a qualidade, 53,3% não recebem pela qualidade do produto. O destino final da entrega para 26,7% é feito em supermercados e 73,3% entregam nas CEASAS.

De acordo com o controle e qualidade do produto quanto às normas da fiscalização em que os intermediários devem seguir 40% relatam que utilizam a Autorização de Trânsito Vegetal (ATV) só para dentro do Estado e outros 40% utilizam a Permissão de Trânsito Vegetal (PTV), que só permite o transporte para fora Estado e 20% utilizam as duas Guias.

Quanto à forma da obtenção das guias de trânsito vegetal, 66,7% disseram que o responsável por emitir a autorização foi o Fiscal Estadual Agropecuário (FEA). Todos os intermediários relataram que o tempo de uso das guias de trânsito vegetal é de sete dias e que após o transporte a guia é carimbada por um fiscal e perde a validade. Quando perguntados sobre a fiscalização interestadual, se ela acontece frequentemente, 73,3% disseram que sempre, nas barreiras nas divisas.

Quando perguntado sobre a questão da doença Sigatoka Negra, 53,3% dos intermediários disseram desconhecer a respeito da doença. O estado de Goiás tem várias regiões que são livres e não livres da Sigatoka Negra e quando perguntado se sabem em qual região se enquadra o município de Itaguaru, 53,3% disseram que é livre, e 46,7% desconhecem.

A respeito da comercialização da banana no município de Itaguaru-GO, os intermediários relataram que o tipo de banana mais comercializada na região é a banana Maçã; em segundo lugar a Marmelo e em menor quantidade a Terra e a Nanica. Da aceitação do mercado 73,3% relatam que preferem a banana Maçã e 26,7% a banana Prata.

Segundo os entrevistados na região não se encontra produção que seja suficiente para abastecer os mercados e concorrer com os outros estados que são fortes produtores. Para 53,3% dos intermediários quem realmente define os preços da banana na região são as CEASAS.

Para que esses mercados possam definir o preço da caixa da banana, os intermediários dizem que os fatores climáticos como baixo volume de chuvas, resultam em baixa produção e qualidade das bananas, interferindo direto na lei da

oferta e da procura. O prazo de pagamento da banana de acordo com os intermediários varia de 20 a 40 dias; já o prazo que eles recebem dos mercados que fazem as entregas varia de 20 a 60 dias.

De acordo com os intermediários o mercado é formado só na base da palavra e da confiança, não existe nem um tipo de contrato de fidelidade nem com os produtores que assegura a compra todo mês da sua produção e nem com os mercados.

Desta forma foram perguntados aos intermediários quais os fatores que eles consideram que sejam limitantes para aumentar a compra e vendada banana e, 40% disseram que a quantidade de fornecedores de banana interfere e 40% relataram que o preço é um limitador e, para 20% que a mão-de-obra torna a atividade muito onerosa.

Os principais estados e os mercados atendidos pelos intermediários são as CEASAS de Goiânia-GO, São Paulo, Brasília e Anápolis, GO. Destes mercados do destino da entrega das caixas de bananas as principais reclamações a respeito da qualidade da banana relatadas foram que 46,7% são as manchas ou pintas nos frutos; 33,3% disseram que arranhões e escoriações nos frutos, 13,3% disseram que são manchas ou pintas nos frutos e arranhões e escoriações nos frutos, e 6,7% relatam que é a cor da casca e o tamanho do fruto que interferem na qualidade.

Dos entrevistados, 86,7% dos intermediários disseram que gostariam de participar de uma cooperativa ou associação, que provavelmente, poderiam receber um preço mais justo pela produção e 13,3% disseram que não, porque não teve resultados pelas tentativas que já fizeram.

Quando perguntados a respeito do nível de satisfação dos intermediários quanta à atividade desenvolvida, todos os entrevistados disseram que estão satisfeitos com o mercado da compra e venda de banana na região; e quanto aos resultados econômicos que a atividade traz, a grande maioria disse que está satisfeita.

De acordo com os compradores o mercado da banana possui alguns problemas; a compra e a venda da banana são negociadas com prazos diferentes, a compra sempre tem menor prazo que a venda, gerando um desequilíbrio nas finanças dos compradores; a especulação dos produtores por preços e a falta de fidelidade dos produtores com os compradores; o recebimento com prazos longos;

exigência de qualidade e falta de assistência técnica; as estradas ruins; concorrência com São Paulo; maus pagadores; falta de união dos produtores com os atravessadores.

Outro fator de extrema relevância relatado pelos entrevistados é a questão da falta de união, dos produtores com os intermediários. Das dificuldades dos próprios agricultores que complicam a situação do mercado; a falta de terras agricultáveis próximas e aumentando o custo com transporte e mão-de-obra. O tempo de duração das lavouras que reflete nas produções cada vez menores, devido às mudas de baixa qualidade e falta de assistência técnica, reduzindo assim a qualidade da banana, que impacta direto no preço.

5 CONCLUSÕES

Verificou-se que a maioria dos intermediários não possui firma registrada e que seus funcionários trabalham na informalidade como diaristas.

O que levou as pessoas a se tornarem um intermediário de banana em Itaguara foi o desejo de ter uma renda mensal boa; o tempo na atividade varia de 5 a 25 anos e atende a 177 produtores de banana.

Os intermediários trabalham com caixas plásticas de 20Kg; é realizada a higienização toda vez que é entregue uma viagem de banana no mercado; a limpeza é realizada por empresa especializada.

Toda a produção de banana comercializada passa por dois tipos de classificação: a banana de primeira e de segunda.

No processo de embalagem das bananas na lavoura, 66,7% dos intermediários embalam e buscam a banana no mesmo dia nas propriedades.

Durante o despencamento e a embalagem da banana, 60% dos intermediários realizam o tratamento com sulfato de alumínio e detergente neutro e 60% fazem o reaproveitamento das bananas chamadas pontinhas.

Os meses de maior produção de acordo com os intermediários vão de março até setembro.

Os funcionários que trabalham diretamente na embalagem com os intermediários não recebem nem um tipo de treinamento e aprende empiricamente.

As maiores perdas da banana ocorrem durante o transporte dos cachos de banana até o embalador. Todos trabalham de forma correta em relação à fiscalização.

Dentre as variedades de bananas comercializadas pelos intermediários a principal é banana Maçã e é também a mais aceita nos mercados.

Os principais locais que os intermediários realizam a entrega de bananas são as CEASAS de Goiânia, São Paulo, Brasília e de Anápolis-GO.

Todos os entrevistados disseram que estão satisfeitos com a atividade como intermediário.

6 REFERÊNCIAS

AGRODEFESA. Instrução Normativa. N 12/2018. **Oficial, Diário**, Goiânia, p. 11-13, 17 Dezembro 2018. Disponível em: <<https://sidago.agrodefesa.go.gov.br/site/adicionaispropios/protocolo/arquivos/481026.pdf>>. Acesso em: 6 Agosto 2019.

AGRODEFESA, A. G. D. D. A. Agrodefesa alerta para uso de caixas plásticas higienizadas no transporte de frutos de Banana, Goiânia, 1 Fevereiro 2019. Disponível em: <<http://www.agrodefesa.go.gov.br/noticias/446-agrodefesa-alerta-para-uso-de-caixas-l%C3%A1sticas-higienizadas-no-transporte-de-frutos-de-banana.html>>. Acesso em: 10 outubro 2019.

ANDRADE, M. C.; ALVES, D. C. Cooperativismo e Agricultura Familiar: um estudo de caso. **Revista de Administração IMED**, Passo Fundo, v. 3, n. 3, p. 194-208, Setembro 2013. ISSN 2237-7956. Disponível em: <<http://seer.imed.edu.br/index.php/raimed/article/view/374/367>>. Acesso em: 16 outubro 2019. doi:<https://doi.org/10.18256/2237-7956/raimed.v3n3p194-208>.

BARROS, M. A. B. Cadeia Produtiva da Banana: consumo, comercialização e produção no Estado de Pernambuco. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 39, n. 1, p. 84-104, 2008.

BORGES, L. G. E.; SILVA, A. L. D. Análise dos Canais de Distribuição da Banana: um estudo de caso, Viçosa-MG, p. 11, [2005?]. Disponível em: <http://www.gepai.dep.ufscar.br/pdfs/1127238050_SoberLuana.pdf>. Acesso em: 4 dezembro 2019.

BRASIL, B. D. **Desenvolvimento Regional Sustentável**. Banco do Brasil. Brasília, p. 46. 2010.

CARVALHO, A. V.; SECCADIO, L. L.; JÚNIOR, M. M.; NASCIMENTO, W. M. O. D. QUALIDADE PÓS-COLHEITA DE CULTIVARES DE BANANEIRA DO GRUPO

'MAÇÃ', NA REGIÃO DE BELÉM – PA, Jaboticabal -SP, p. 1095-1102, 2011. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbf/v33n4/v33n4a07.pdf>>. Acesso em: 11 out. 2019.

CONAB. **Boletim Hortigranjeiro**. Companhia Nacional de Abastecimento. Brasília, p. 72. 2019. (2446-5860).

CORDEIRO, Z. J. M. **BANANA Produção**. Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária Ministério da Agricultura e do Abastecimento. Brasília, p. 143. 2000. (85-7383-070-0).

FAO. NATIONS, FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED, 2017. Disponível em: <<http://www.fao.org/faostal/en/#data/QC/visualize>>. Acesso em: 7 outubro 2019.

FILHO, J. A. S.; SILVA, S. R. D.; SANTOS, C. B. D. C.; NOVELETT, G. **Cultivo e Produção de Banana**. Escola Superior de Agricultura "Luis de Queiroz" Universidade de São Paulo. Piracicaba_SP, p. 84. 2016. (978-85-86481-58-1).

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2018. Disponível em: <www.sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: 7 outubro 2019.

LICHTENBERG, L. A.; LICHTENBERG, P. D. S. F. AVANÇOS NA BANANICULTURA BRASILEIRA. **Revista Brasileira Fruticultura**, Jaboticabal - SP, v. Especial, p. 29-36, outubro 2011.

MARTÍNEZ, I. B.; PIRES, M. L. L. E. S. Cooperativas e revitalização dos espaços rurais: uma perspectiva empresarial e associativa. **Caderno de Ciência e Tecnologia**, Brasília, v. 19, n. 1, p. 99-118, Janeiro / abril 2002.

NETO, F. P. L.; SILVA, S. D. O. **O produtor pergunta, a Embrapa responde**. 1. ed. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica., 2003. 184 p. Disponível em:

<<https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/bitstream/doc/104897/1/500PBananaed012003.pdf>>. Acesso em: 11 out. 2019.

SARMENTO, C. A. R. **Determinação do Ponto de Colheita e Avaliação da Pós-Colheita de Banana Princesa Utilizando Biofilme**. Universidade Federal de Sergipe. São Cristóvão, p. 74. 2012.

SEGPLAN. Gerência de Estatísticas Socioeconômicas. **SEPLAN-GO**, 2004. Disponível em: <<http://www.imb.go.gov.br/files/docs/publicacoes/estatisticas-basicas/Estat%C3%ADsticasB%C3%A1sicas-N15.pdf>>. Acesso em: 16 outubro 2019.

SEGPLAN. ANO XIV, 1º Quadrimestre de 2015. Quadrimestrais, Estatísticas Básicas. **Secretaria de Gestão e Planejamento do Estado de Goiás**, Goiânia, 2015. Disponível em: <<http://www.imb.go.gov.br/files/docs/publicacoes/estatisticas-basicas/eb-1quadrimestre2015.pdf>>. Acesso em: 16 outubro 2019.

SILVA, C. D. S.; PEROSA, J. M. Y.; RUA, P. S.; ABREU, C. L. M.; PÂNTANO, S. C.; VIEIRA, C. R. Y. I.; BRIZOLA, R. M. D. O. AVALIAÇÃO ECONÔMICA DAS PERDAS DE BANANA NO MERCADO VAREJISTA: UM ESTUDO DE CASO. **Revista Brasileira de Fucultura**, Jaboticabal, v. 25, n. 2, p. 229-237, Agosto 2003.

SILVA, C. M. D. **TRABALHADOR RURAL E TRABALHO INFORMAL NA ZONA URBANA**. VIII Simpósio Internacional de Geografia Agrária e IX Simpósio Nacional de Geografia Agrária GT IX – Organização, mobilidade espacial e degradação do trabalho no campo. Curitiba, p. 15. 2017. (1980-4555).

ANEXO I

Modelo de questionário de diagnóstico sobre compra e comercialização e venda de banana no município de Itaguaru-GO

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO

SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO-CAMPUS CERES

Questionário sobre os Compradores de Banana de Itaguaru

Objetivo Geral: Avaliar o comércio de compra e venda de bananas pelo comerciante de Itaguaru, GO.

Objetivos Específicos: quantificar os comerciantes de bananas; entrevistar os comerciantes de bananas; caracterizar a compra e venda de bananas para o mercado atacadista e varejista.

I – IDENTIFICAÇÃO

Questionário N° ____ Data: ____/____/____

Entrevistador: Manoel Rodrigues Fraga Neto

Nome _____ do
entrevistado/Empresa: _____

Local _____ da _____ entrevista:

II – DADOS PESSOAIS

Idade: _____

Sexo: Masculino () Feminino ()

Qual é a sua escolarização? () não tem () Primário () Ensino Médio ()
Superior

O Sr. (a) tem mais de uma fonte de renda? () Sim () Não Caso afirmativo, qual? _____

III – INFORMAÇÕES GERAIS DO COMPRADOR

O Sr (a) possui firma registrada com CNPJ? () sim () Não

Quantos funcionários trabalham diretamente com Sr (a)? _____

Qual o principal motivo que o levou a trabalhar com a compra da banana?

O Sr (a) tem familiares envolvidos na atividade? () Sim () Não

Caso afirmativo, quantos são? _____

Há quanto tempo o Sr, (a) iniciou na atividade de compra?

() 1 ano () 1 a 2 anos () mais de 3 anos

Qual sua renda mensal com a prática da compra de bananas?

() 1 SM; () 1 a 2 SM; () 2a 4 SM; () 4 a 6 SM; () 6 a 8 SM; () 8 ou mais.

Quantos produtores o Sr (a) atende na compra de banana?

Quantas caixas em média o Sr (a) compra por mês?

Na sua atividade da compra de banana possui lavoura de banana também em produção? () Sim () Não

IV – CONTROLE E QUALIDADE PÓS-COLHEITA

Quanto às caixas

Quais os tipos de caixa são utilizados? _____

Qual o peso das caixas? _____

Caixas de madeiras são reaproveitadas? _____

Há higienização das caixas? Sim () Não ()

E realizada por empresa especializada? Sim () Não ()

A empresa possui certificação? Sim () Não ()

E repassado algum documento certificando a higienização das caixas Plásticas? Sim () Não ()

Como é feito este controle? _____

Quais os tipos de classificação são realizados na compra das bananas?

_____Que época do ano define a classificação?

Quanto há embalagem:

A banana é sempre cortada e encaixada, no mesmo dia? Sim () Não () se não, quantos dias:_____

Qual o local da embalagem? Depósito (); própria lavoura ()

Na lavoura o produtor utiliza diferentes meio para colher e carregar os cachos de banana até o embalador, dependendo deste meio utilizado pode interferir na qualidade do produto final? () Sim () Não Caso afirmativo, qual o pior?() Costal () Trator (carreta) () Carroça (animal) () Carretilha

Que estágio da maturação (cor da casca) a banana deve estar para ser considerado ideal para o transportado e comercializados?_____

Como é feito o despencamento dos cachos de banana? () sobre folha verde () sobre lona () dentro de caixa d'água.

Na embalagem da banana e realizado algum tipo de tratamento?

() Sim () Não Caso afirmativo, quais são?_____

Quais as ferramentas são utilizadas durante o processo de despencarão da banana?_____

Após a colheita da banana é realizado algum processo que acelera ou retarda a maturação antes da comercialização final?() Sim () Não

Caso afirmativo, como é realizado?_____ Onde? _____ Qual produto?_____

As bananas que foram descartadas, por não serem qualificadas segundo as classificações exigidas recebem algum destino por parte do Sr (a), ou na maioria das vezes o produtor deixa na própria lavoura sem nem uma finalidade comercial?_____

Quanto ao transporte

Os carros utilizados para o transporte das caixas de banana recebem algum tipo de tratamento com fungicidas antes de entrar nas

lavouras? _____ Se sim, qual produto? _____

Há carros para transporte da lavoura até o depósito e outro para o destino final? () Sim () Não Caso afirmativo, que tipo de veículo? _____

Durante acondicionamento das caixas no caminhão tem um limite de empilhamento das caixas e o que é colocado para separa uma da outra? _____

Quanto à qualidade e perda da produção

Qual o período do ano alcança uma maior produção? _____

Há treinamento dos funcionários para ter menos perda na qualidade da banana, no momento da embalagem e classificação da banana? Sim () Não ()

Se sim, quem é responsável por este treinamento? _____

Em que momento é possível identificar maiores danos e perdas da banana?

No corte e transporte da banana até o embalador ()

No embalador ()

No momento e desembarque do produto no depósito ()

Na entrega do produto no mercado ()

Há o recebimento por qualidade? () Sim () Não Qual a forma? _____ Parte deste valor é repassado ao produtor? _____

Quais os mercados que o Sr (a) entrega são mais exigentes quanto à qualidade do produto? () CEASA () Feiras livres () Supermercados () Cooperativas () Quitandas

Quanto à fiscalização

O senhor já utilizou ou utiliza a (PTV) Permissão de Transporte de Vegetal ou (ATV) Autorização de Transporte de Vegetal? Sim () Não ()

De que forma o Sr. Obtém ou obteve a (PTV) Permissão de Transporte de Vegetal (ATV) Autorização de Transporte de Vegetal? Engenheiro Agrônomo ()

Fiscal Estadual Agropecuário() Agente de Fiscalização Agropecuário () ou servidor Administrativo na Agrodefesa.

Contado da data de emissão da (PTV) ou (ATV) qual a sua validade?_____

Toda carga transportada no Estado ou para fora dele é utilizado a(PTV) Permissão de Transporte de Vegetal ou a (ATV), Autorização de Transporte de Vegetal? () sim () Não

Nas entregas da banana, no Estado entre outros Estados, há algum tipo de fiscalização pelos Órgãos competentes? () Sim () Não

Caso afirmativo, quem fiscaliza?_____

O Sr, (a) conhece ou desconhece a respeito da (Fiscalização, Estadual contra Sigatoka Negra)? () Sim () Não. Caso afirmativo, por qual órgão e responsável pela informação e fiscalização?_____

Quanto ao controle da Sigatoka Negra, Itaguaru-GO pertence a qual Zona:

Livre () Não Livre ()

V- COMERCIALIZAÇÃO

Qual a variedades de banana produzidas no município de Itaguaru que o Sr. comercializa? _____

Quais das variedades de banana que tem melhor aceitação e venda nos mercados que o Sr (a) faz as entregas?_____

Quem define o preço da banana? _____

Quais fatores definem o preço da caixa de banana?_____

O pagamento ao produtor e realizado com qual prazo?_____

As bananas repassadas ao mercado são recebidas com qual prazo?_____

Há um contrato de fidelidade com o produtor?_____

Há um contrato de venda determinando um número de entrega de caixas de banana nos mercados?_____

Existe a compra de bananas a granel? () Sim () Não

Caso afirmativo, como é realizado e a forma de pagamento?_____

Quais os fatores que considera como limitantes para o Sr (a) aumentar suas entregas?

Exigência de mão-de-obra Dificuldade na comercialização
 Preço Quantidade de fornecedores de banana Qualidade do produto

Outros _____

Faz a venda da banana para onde? Ceasa, qual? _____

Feiras livres Supermercados Cooperativas Quitandas

Outras _____

A entrega do produto é feita aqui no Estado ou em outro? Sim Não

Caso afirmativo, Quais as cidades? _____

Quais as reclamações mais freqüentes, dos mercados, sobre a qualidade do produto. Quanto ao: Tamanho do Fruto (); Manchas ou pintas no fruto (); A cor mais escura (). Arranhões ou escoriações no fruto ().

Se o município tivesse alguma cooperativa ou associação dos compradores para fortalecer o mercado, o Sr se dispunha a participar? _____

Este tipo de mercado poderia dar certo em nosso Município? Sim () Não

Por quê? _____

VI - SATISFAÇÃO

O Sr. (a) está satisfeito com a (s) o mercado de compra e venda da banana?

Sim, Não Por quê? _____

Como o Sr. (a) considera os resultados econômicos da sua atividade?

Muito satisfatório, Satisfatório Pouco satisfatório Não satisfatório

outro: _____ Por quê? _____

Quanto aos preços pagos pelo mercado, o Sr. (a) considera:

Muito bom, Bom, Razoável, Ruim

Por quê? _____

Em sua avaliação, o preço da caixa de banana devia ser mais elevado?

Sim Não Por quê? _____

Quais seriam os maiores problemas que o Sr. (a) identifica na comercialização de compra e venda da banana? _____

Em sua opinião quais seriam os piores problemas da atividade atualmente?_____

O Sr. (a) desejaria falar algo que não foi perguntado?
