

**Circuitos curtos de comercialização de produtos hortifrutigranjeiros em feiras livres no
Município de Iporá-GO, Brasil**

**Short distribution channels of horticulture produce in Open-air markets in the City of
Iporá-GO, Brasil**

**Los canales de venta cortos de productos hortifrutigranjeiros en ferias gratuitas en el
Municipio de Iporá-GO, Brasil**

Recebido: 28/04/2020 | Revisado: 29/04/2020 | Aceito: 03/05/2020 | Publicado: 08/05/2020

Najla Kauara Alves do Vale

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3577-1513>

Universidade Federal de Goiás, Brasil

E-mail: najla.vale@ifgoiano.edu.br

Sarah Nascimento Santana

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2295-4406>

Instituto Federal Goiano, campus Iporá, Brasil

E-mail: sarahsantana2014@outlook.com

Cleonice Borges de Souza

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1223-6526>

Universidade Federal de Goiás, Brasil

E-Mail: cleobs@ufg.br

Daline Benites Bottega

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4642-1156>

Instituto Federal Goiano, campus Iporá, Brasil

E-mail: daline.bottega@ifgoiano.edu.br

Resumo

Os circuitos curtos de comercialização são caracterizados pela interação entre os atores no âmbito das cadeias de valor e a redução de intermediários, valorização do produto, além de promover a cultura local. No município de Iporá-Go, as feiras livres fazem parte desses circuitos e desenvolvem um papel relevante para o desenvolvimento econômico e social da região. Assim, o presente artigo tem por objetivo apresentar o diagnóstico socioeconômico dos

feirantes que fazem parte desses circuitos. Utilizou-se a metodologia quali-quantitativa, a partir do estudo de caso das feiras-livres presentes na cidade de Iporá-GO. O levantamento de dados primários foi realizado por meio da aplicação de questionários aos feirantes, no período de abril a junho de 2019, com um total de 35 entrevistados. A pesquisa identifica-se, quanto aos seus objetivos, como descritiva e exploratória. Nos resultados observou-se que 41.75% dos feirantes produzem os alimentos que comercializam nas feiras, 42.85% recebem acima de 4 salários mínimos, e quanto ao grau de escolaridade 31.42% têm o curso fundamental completo. A abordagem desses temas permite a compreensão da conjuntura dos atores que participam desses circuitos curtos de comercialização no município de Iporá-GO, bem como de sua capilaridade no desenvolvimento da região.

Palavras-chave: Território; Comercialização; Desenvolvimento.

Abstract

The short distribution channel main characteristics are the interaction between actors within the scope of value chains, the reduction of intermediaries' agents, the product valuation, and, in addition to all of this, the promotion of the local culture. In the city of Iporá-Go, the open-air markets play an important role in the economic and social development of the region, by using short distribution channels. Within this perspective, the following article aims to present the socioeconomic diagnosis of stallholders who are part of these distribution channels. The methodologies used for the analysis on Iporá's open-air markets case study were both qualitative and quantitative. The primary data survey was carried out through forms and questionnaires that 35 stallholders filled out and answered, from April to June of 2019. The research is identified, regarding its objectives, as descriptive and exploratory. Analyzing the results, it can be observed that 41.75% of the stallholders produce the food they sell at the open-air markets; 42.85% of the total make an amount of money that is above four minimum wages; when it comes to the education level, 31.42% of the interviewees have finished elementary school. The approach of these themes allows the understanding of the conjuncture in which the actors that participate in these short distribution channels in Iporá-GO are inserted, as well as their capillarity in the development of the region.

Keywords: Territory; Commercialization; Development.

Resumen

Los canales de venta cortos se caracterizan por la interacción entre los actores dentro del alcance de las cadenas de valor y la reducción de intermediarios, la valoración del producto, además de promover la cultura local. En el municipio de Iporá-Go, los mercados callejeros son parte de

estos canales y juegan un papel importante en el desarrollo económico y social de la región. Por lo tanto, el presente artículo tiene como objetivo presentar el diagnóstico socioeconómico de los vendedores que forman parte de estos canales. Se utilizó la metodología cualitativa y cuantitativa, basada en el estudio de caso de los mercados callejeros presentes en la ciudad de Iporá-GO. La encuesta de datos primarios se realizó mediante la aplicación de cuestionarios a los vendedores, de abril a junio de 2019, con un total de 35 encuestados. La investigación se identifica, con respecto a sus objetivos, como descriptiva y exploratoria. En los resultados, se observó que el 41.75% de los vendedores producen la comida que venden en los mercados callejeros, el 42.85% recibe más de 4 salarios mínimos y, en términos de nivel educativo, el 31.42% ha completado la escuela primaria. El enfoque de estos temas permite comprender la coyuntura de los actores que participan en estos canales de ventas cortas en el municipio de Iporá-GO, así como su capilaridad en el desarrollo regional.

Palabras clave: Território; Comercialización; Desarrollo.

1. Introdução

O modelo de produção-distribuição-consumo das cadeias produtivas longas é caracterizado pelo distanciamento entre produtor e consumidor, cujo sucesso consiste na produção em larga escala para abastecer os mercados (Darolt et al., 2016). Entretanto, segundo Renting, Marsden & Banks (2003), a relação entre o consumidor e o produto final alterou-se nos últimos anos e, dentre os fatores que contribuíram para essa mudança tem-se o aumento da participação da mulher no mercado de trabalho, o maior interesse por dietas mais saudáveis que colaboraram para alterar os padrões de consumo da população, preocupação sobre questões relacionadas ao meio-ambiente, saúde e bem-estar dos animais e a desconfiança dos produtos oriundos do mercado convencional (Marsden, & Renting, 2017; Silvestre, Ribeiro & Freitas, 2011).

As Cadeias Curtas Agroalimentares (CCAAs) ou Circuitos Curtos de Comercialização surgem como alternativas às alterações dos padrões de desenvolvimento rural e no fomento à produção de especialidades (Renting, Marsden & Banks, 2017), uma vez que, geograficamente, possibilita a aproximação entre produtor e consumidor e reduz a necessidade de intermediários devido à proximidade entre os locais de produção e de comercialização (Duarte & Thommé, 2015).

Devido à sua configuração, as feiras livres estão incluídas nos circuitos curtos de troca e consumo, propiciam uma economia mais pujante e dinamizam as pequenas cidades (Silvestre,

Ribeiro & Freitas, 2011). Segundo Fernandes & Coelho (2018), estes espaços movimentam a economia, reúnem sujeitos que comercializam seus produtos, geram renda e constituem espaços coletivos para a permuta de conhecimentos e saberes.

Em Iporá (GO) as feiras livres é um componente da cultura local, gera renda e contribuem para a economia do município. Para fortalecer estas experiências, ações conjuntas entre pesquisadores e comunidade criam estratégias para estimular essa atividade no âmbito do Território Rural Médio Araguaia, por intermédio de parcerias com universidades públicas, cursos de formação de base, acompanhamento técnico, apoio e orientação ao acesso às políticas públicas (Fernandes & Coelho, 2018).

Duarte & Thomé (2015) realizaram uma análise bibliométrica para identificar o panorama das pesquisas brasileiras sobre as cadeias curtas no Brasil e concluíram que a temática necessita ser mais abordada e expandida para todas as regiões do país. Silvestre, Ribeiro & Freitas (2011) dimensionaram e caracterizaram o impacto da feira livre do município de São Francisco-MG para o abastecimento urbano e a geração de renda, com o intuito de mobilizar os atores sociais para criar estratégias de consolidação dessas feiras.

Constata-se, contudo, que o tema CCAAs ainda necessita de uma série de investigações e da realização de estudos acadêmicos para trazer mais esclarecimentos sobre suas peculiaridades. Haja vista que no Brasil já ocorrem diversas comercializações nesses circuitos (Duarte & Thomé, 2015). O mesmo prescinde de uma melhor contextualização, que viabilize sua ampliação, principalmente nas regiões em que a logística dificulte o acesso do produtor aos diversos mercados. Conforme ressaltam Marsden & Reting (2017); Goodman (2017), as CCAAs não visam substituir ou diminuir a relevância das cadeias longas, mas sim dar enfoque a setores e atividades que geram empregos e fomentam a economia ao mesmo tempo em que aproximam o consumidor do produto final de suas demandas.

Fernandes & Coelho (2018) analisaram a realidade dos espaços da produção de alimentos no município de Iporá-GO e observaram que as feiras fazem parte da cultura local e constituem uma relação de pertencimento e integração entre pessoas, espaço comercial e estímulo ao desenvolvimento local.

No entanto, o presente trabalho procura verificar os seguintes problemas de pesquisa: quais são as origens dos produtos comercializados nas feiras livres de Iporá-GO? Quais são os dados socioeconômicos desses feirantes? Eles participam de outros canais de comercialização? Esses questionamentos são fundamentais para compreender a dinâmica do processo de comercialização nas feiras e como os atores que dela participam estabelecem uma relação de comercialização dentro dos circuitos curtos de comercialização.

Destarte, esse trabalho tem o objetivo apresentar o diagnóstico socioeconômico dos feirantes que fazem parte das CCAAs, a partir do estudo de caso das feiras-livres presentes na cidade de Iporá-GO. Para os produtores a cadeia curta apresenta-se como uma alternativa para garantir a sua renda, agregar valor ao produto. Para a sociedade, permite criar uma identidade dos produtos locais, garantir a soberania alimentar e a interação direta entre vendedores e consumidores.

2. Metodologia

Este estudo qualifica-se como multimétodos, por utilizar metodologia quali-quantitativa. A pesquisa identifica-se, quanto aos seus objetivos, como descritiva e exploratória, porque houve a investigação de fenômenos desconhecidos, cujas informações coletadas foram formalizadas (Marconi & Lakatos, 2010). Segundo Cervo; Bervian & Silva (2007), a pesquisa exploratória é aquela que não necessita da realização de hipóteses, ela dá ênfase para obter uma nova percepção e novas ideias diante do assunto proposto, ainda é utilizada para quando não se tem um conhecimento ou pouco sobre problemas encontrados.

Em relação à modalidade de pesquisa, denomina-se um estudo de caso, pois segundo Severino (2016) recebe essa classificação a pesquisa cujo objeto é o estudo de um caso particular, que seja significativo e bem representativo, a ponto de ser apto a fundamentar uma generalização para situações cotidianas, possibilitando inferência. O estudo de caso mostra-se um método importante, à medida que busca analisar um tema observado na realidade, explicar como e porque ele ocorre e identificar os fatores que contribuem para que o tema em questão se materialize, quer dizer, se torne realidade na sociedade.

O levantamento de dados secundários se deu a partir de estudos bibliográficos de trabalhos já desenvolvidos, tem-se a revisão teórica do tema deste e sobre o tema, qual seja, circuitos curtos de comercialização.

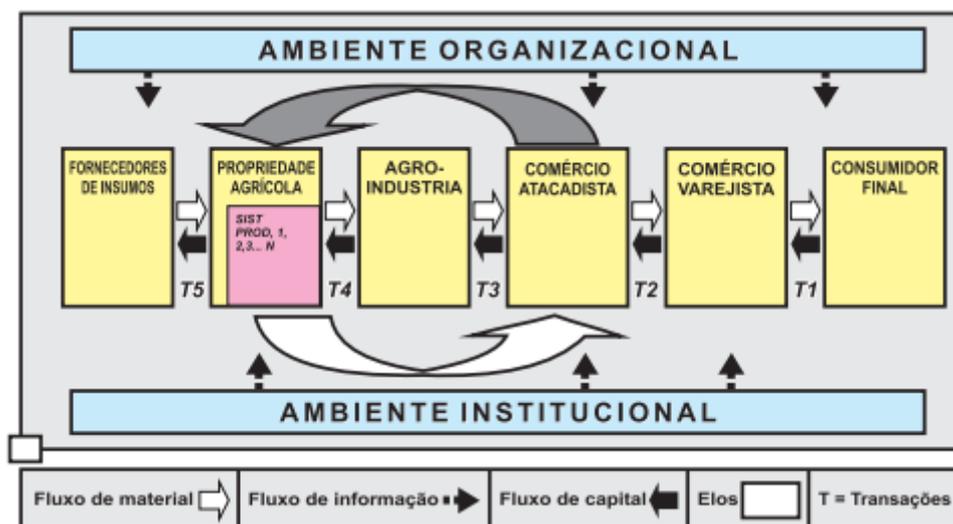
Já os dados primários foram levantados por meio da aplicação de questionários e da realização de entrevistas com os feirantes. A entrevista é uma forma de adquirir informações quando inexistem fontes sobre o que necessita ou para completar dados extraídos de outras fontes (Lakatos & Marconi, 2010). As entrevistas foram realizadas no período de abril a junho de 2019, com um total de 35 entrevistados, e a partir da tabulação dos dados realizou-se a análise descritiva das informações processadas.

As feiras acontecem semanalmente de terça à domingo, observou-se que vários feirantes participam em mais de um espaço, para evitar duplicidade de informações na aplicação dos

questionários, foi descrito o nome do respondente para não incorrer na aplicação em outra feira, cabe ressaltar que para cada barraca houve apenas um respondente.

A pesquisa foi realizada com os feirantes da cidade de Iporá, localizada a aproximadamente 226 km de distância de Goiânia, capital do estado de Goiás. Cabe ressaltar que as cadeias curtas de comercialização ou conhecidas como “*short food supply chain*” não se referem à distância pela qual esse produto é transportado, apesar de que o distanciamento geográfico geralmente é mínimo, mas sim, à quantidade de intermediários existentes entre consumidores e produtores, que são poucos ou às vezes, nenhum. Em suma, se comparada à quantidade de elos de uma cadeia convencional de abastecimento (Figura 1), tem-se cadeias bem mais reduzidas, em termos de ‘atravessadores’ envolvidos (Aguiar, et al., 2018; Duarte & Thomé, 2015).

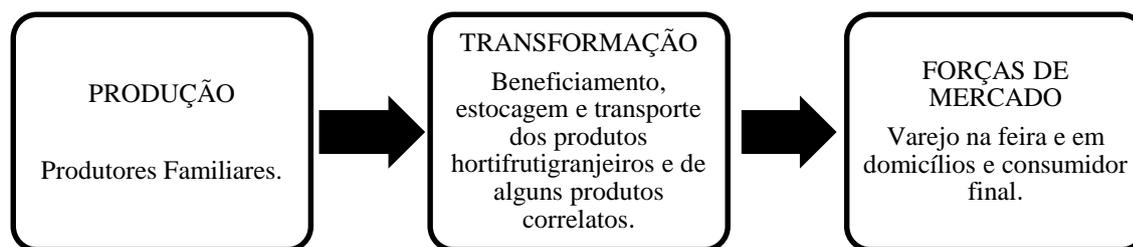
Figura 1 – Modelo Geral de uma Cadeia Produtiva.



Fonte: Castro *et al.* (2002)

Com isso, as feiras-livres se inserem como respostas à mudança de percepção sofrida pelos consumidores (Figura 2). É nesse sentido que este canal de comercialização tem conquistado espaço, uma vez que é por meio das feiras-livres que se configura um resgate no que tange à qualidade e à naturalidade (quanto ao estado e origem) dos alimentos e à melhor qualidade de vida que essa alimentação saudável propicia (Menezes, 2013, Ochoa *et al.*, 2019).

Figura 2 – Fluxograma percepção sofrida pelos consumidores.



Fonte: Ochoa *et al.*, (2019).

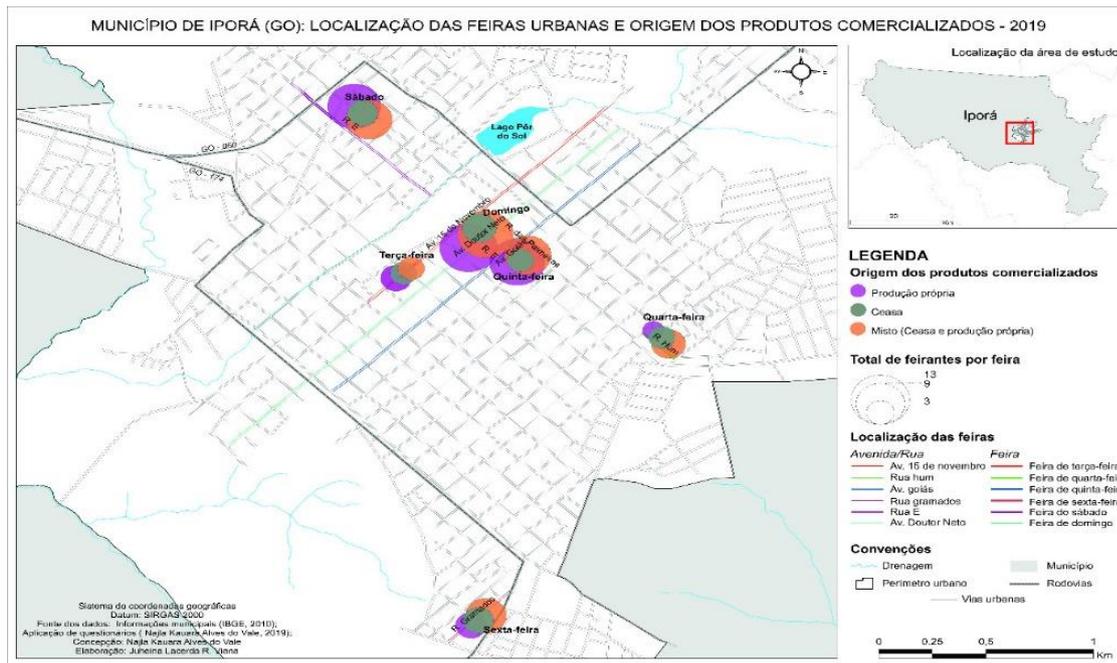
Logo, essas iniciativas locais, são também alternativas econômicas que possibilitam a expansão de cadeias alternativas, fortalece a autonomia dos feirantes, a segurança alimentar e o cultivo de alimentos tradicionais, bem como a reconexão entre produtores e consumidores, o que consequentemente traz inovação social local, estabelece relações de proximidade entre atores locais, promovendo uma relação de benefícios mútuos para os envolvidos e para a sociedade como um todo (Pachoud & Coy, 2018).

3. Resultados e Discussões

3.1 Circuitos Curtos de Comercialização e a atuação das feiras livres

A comercialização nas feiras livres do município de Iporá-GO decorre conforme a origem dos alimentos vendidos. Com isso, têm-se os feirantes agricultores, aqueles que produzem os alimentos; os feirantes mistos, sendo estes agricultores e revendedores, ou seja, produzem parte da produção vendida e obtém o restante em fontes externas e ainda, os feirantes que são apenas revendedores, os quais adquirem seus produtos no mercado local (com produtores locais) e/ou em centros de abastecimentos, esse tipo de feirante comercializa, apenas, produtos de terceiros. A Figura 3 mostra o mapa da localização das feiras livres do município de Iporá.

Figura 3 - Mapa de localização das feiras livres do município de Iporá-GO.



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2019. Cartografia digital: Viana, 2020.

As informações da Figura 3 permitem visualizar os espaços utilizados para a realização das feiras-livres no município de Iporá-GO. A utilização desses espaços para a venda direta do produtor ou da revenda ao consumidor final, promove a proximidade geográfica e relacional nas transações comerciais, tornando-se uma das principais fontes de escoamento das especialidades.

A Tabela 1 permite inferir a distribuição amostral da origem dos produtos comercializados nas feiras-livres do município de Iporá-GO.

Tabela 1- Distribuição amostral da origem dos produtos comercializados nas feiras-livres do Município de Iporá-GO.

| Origem dos produtos | Frequência Simples (fi) | Frequência Simples Relativa (fri) (%) |
|---|--------------------------------|--|
| Centrais de Abastecimento de Goiás (Ceasa-GO) | 9 | 25,7 |
| Produtor próprio | 16 | 45,7 |
| Misto (produção própria; direitos de outros produtores ou compra na Ceasa-GO. | 10 | 28,6 |
| Total | 35 | 100 |

Fonte: Dados da pesquisa 2019.

Os circuitos curtos de comercialização representam uma alternativa para o produtor. Conforme dados da pesquisa, 45,7% dos feirantes informaram produzir os alimentos que comercializam nas feiras-livres, tal fato expressa a relevância das cadeias curtas, pois os produtores plantam e comercializam seus produtos, existindo uma proximidade mútua das duas ações; 28,57% é mista, ou seja produzem alguns produtos que comercializam, mas também compram de outros produtores e da Ceasa-GO; e, 25,7% compram seus produtos diretamente da Ceasa-GO.

A produção e a venda direta dos hortifrutigranjeiros permitem maior interação entre produtor e consumidor. As “feiras” são utilizadas como espaços para expor os produtos criando relações sociais, embora 25,7% dos feirantes adquirirem seus produtos diretamente da Ceasa, tal fato não descaracteriza essa relação. A miríade capacidade de desenvolver alguma atividade permite diversificar a renda, observa-se que cada feirante comercializa uma variedade de produtos, então esses atores locais podem agregar valor ao produto e diversificar a produção.

Dentre os 16 feirantes que têm produção própria, 85% mencionaram que a principal fonte de escoamento dos produtos são as feiras-livres realizadas no município de Iporá; 5% vendem para cooperativas e 10% fornecem seus produtos para os mercados locais, deste total 40% já participaram de editais do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE).

Os dados da Tabela 2 mostram o tempo médio que os feirantes estão na atividade comercializando produtos nas feiras livres.

Tabela 2 - Tempo que os feirantes desenvolvem a atividade.

| Tempo na atividade | Frequência Simples (fi) | Frequência Simples Relativa (fri) (%) |
|---------------------------|--------------------------------|--|
| 0 a 2 anos | 5 | 14,3 |
| 2 a 5 anos | 6 | 17,1 |
| 5 a 9 anos | 5 | 14,3 |
| >9 anos | 19 | 54,3 |
| Total | 35 | 100 |

Fonte: Dados da pesquisa 2019.

Das informações da Tabela 2, dirime-se a importância das feiras livres na comercialização e no fornecimento de alimentos à população, visto que praticamente 55% dos feirantes têm mais de nove anos na atividade.

Na Tabela 3 tem-se as informações relativas ao faturamento bruto mensal dos feirantes.

Tabela 3 - Faturamento bruto mensal dos feirantes.

| Faturamento Bruto Mensal (em salário mínimo) | Frequência Simples (fi) | Frequência Simples Relativa (fri) (%) |
|---|--------------------------------|--|
| 1 | 5 | 14,3 |
| 2 | 5 | 14,3 |
| 3 a 4 | 10 | 28,6 |
| > 4 | 15 | 42,8 |
| Total | 35 | 100% |

Fonte: Dados da pesquisa 2019.

Mais de 40% têm um faturamento superior a 4 salários mínimos, o que garante uma estabilidade econômica e social, 28,6% dos feirantes relataram que seu faturamento varia entre 3 a 4 salários mínimos.

A Tabela 4 ressalta a proeminência dos homens em detrimento das mulheres, enquanto responsáveis pelas bancas das feiras-livres presentes no município de Iporá-GO.

Tabela 4 - Sexo dos responsáveis pelas bancas das feiras-livres, pesquisadas no município de Iporá-GO.

| Sexo | Frequência Simples (fi) | Frequência Simples Relativa (fri) (%) |
|--------------|--------------------------------|--|
| Feminino | 13 | 37 |
| Masculino | 22 | 63 |
| Total | 35 | 100 |

Fonte: Dados da pesquisa, 2019.

Do total de entrevistados 63% são do sexo masculino e 37% do sexo feminino. Os resultados da avaliação do perfil sociodemográfico demonstram que o sexo masculino é predominante na atividade, mas cabe ressaltar que a aplicação do questionário se restringiu apenas ao responsável pela banca que tinha o seu cadastro junto à prefeitura. Contudo, observa-se que a atividade é desenvolvida pelos membros da família como esposo/a e filhos/as.

A Tabela 5 apresenta o grau de escolaridade dos feirantes do município de Iporá-GO.

Tabela 5 - Grau de escolaridade dos feirantes.

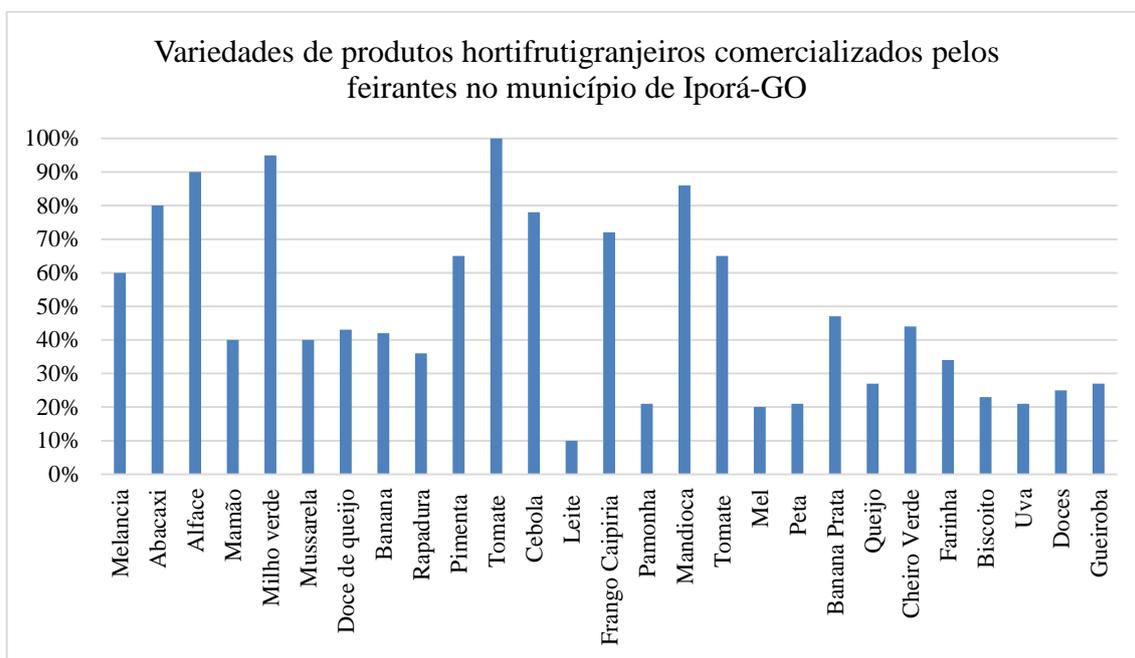
| Grau de escolaridade | Frequência Simples (fi) | Frequência Simples Relativa (fri) (%) |
|-----------------------------|--------------------------------|--|
| Fundamental completo | 11 | 31,42% |
| Fundamental incompleto | 7 | 20% |
| Médio completo | 6 | 17,14% |
| Médio Incompleto | 4 | 11,42% |
| Superior | 6 | 17,14% |
| Curso Técnico | 1 | 2,85% |
| Total | 35 | 100% |

Fonte: Dados da pesquisa, 2019.

Quanto ao grau de escolaridade a maioria dos feirantes (31,42%), apresenta o fundamental completo e 17,14% têm curso superior, apenas um feirante apresentou o curso técnico, 17,14% relataram ter completado o ensino médio, 11,42% não finalizaram o ensino médio e 20% alegaram que não conseguiram concluir o ensino fundamental.

A Figura 4 apresenta a diversificação dos hortifrutigranjeiros comercializados nas feiras-livres.

Figura 4 - Variedades de produtos hortifrutigranjeiros comercializados pelos feirantes no Município de Iporá-GO



Fonte: Dados da pesquisa, 2019.

As feiras-livres realizadas no município de Iporá-GO, apresentam uma variedade significativa de hortifrutigranjeiros, entre eles: hortaliças, doces, pães, bolos, derivados do leite, rapadura, mel, milho verde e seus derivados e frutas. A maioria dos produtos são comercializados frescos e possuem uma identidade territorial, como por exemplo, a produção de rapadura e pamonha, que são produtos característicos da região. Ressalta-se que os hortifrutigranjeiros possuem especificidades devido à sazonalidade da produção, com a produção e comercialização restrita a determinadas épocas do ano.

4. Considerações Finais

Os resultados obtidos nesta pesquisa mostram que a relevância dos circuitos curtos de comercialização de produtos hortifrutigranjeiros no município de Iporá-GO advêm do fato de serem mercados alternativos que possibilitam a interação direta com o consumidor e permitem a geração de emprego e renda familiar.

Observou-se que existem diferentes capacidades de recursos exógenos e endógenos. Como exógenos a logística de distribuição e o valor cobrado pelos atravessadores dos produtos

vindos diretamente da Ceasa, sobrecarrega o custo do produto. Para os produtores que tem produção própria os fatores exógenos incluem a localização inadequada das terras, capacidade limitada de acesso a linhas de créditos, baixo nível tecnológico e inexistência de políticas públicas locais que favoreçam a comercialização dos seus produtos, quanto aos preços eles adotam o valor de mercado.

Os fatores endógenos consistem na inobservância da estruturação interna dos vendedores da feiras-livres, como ausência de associações ou cooperações, assistência técnica, estratégias de vendas e adaptação dos produtos às preferências dos consumidores. Observou-se a inexistência de especificações quanto a origem dos produtos nas bancas. O enfoque aos produtos locais garantiria a identidade territorial, uma vez que o marketing sobre esses produtos tende a valorizar a produção própria e garantir sua comercialização.

Referências

- Aguiar, L. C., DelGrossi, M. E., & Thomé, K. M. (2018). Short food supply chain: characteristics of a family farm. *Ciência Rural*, 48(5), e20170775. Epub May 21, 2018.
- Andrade, D. P. (2016). *Ação coletiva de agroextrativistas em circuitos curtos de comercialização de produtos do cerrado: estudo de caso em pirenópolis – go*. 2016; Dissertação. (Mestrado em Agronegócio) – Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, Brasil.
- Castro, A. M. G. de, Lima, S. M. V. & Cristo, C. M P. N. (2002). Cadeia Produtiva: Marco Conceitual para Apoiar a Prospecção Tecnológica. *XXII Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*. Acesso em: 16 de outubro de 2019, em: <https://fcf.unse.edu.ar/archivos/posgrado/2002.cadeiaprodutiva.marcoconceitual.prospeccaotecnologica.pdf>.
- Cervo, A. L., Bervian, P.A. & Silva, R. Da. (2007). *Metodologia Científica*. 6 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Darolt, M. R., Lamine, C., Brandenburg, A., Alencar, M. De C. F. & Abreu, L. S. (2016). Redes alimentares alternativas e novas relações produção-consumo na França e no Brasil. *Ambiente & Sociedade*, 19(2), 1-22.

Duarte, S. C. De L. & Thomé, K. M. (2015). Short food supply chain: estado da arte na academia brasileira. *Estud. Soc. e Agric.*, Rio de Janeiro, 23(2), 315-340.

Marconi, M. A & Lakatos, E. M. (2010). *Fundamentos de Metodologia Científica*. 7º ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Fernandes, R. J. A. & Coelho, A. L. A. (2018). Por dentro das “margens”: os circuitos produtivos de um território local e a importância das feiras livres em Iporá, Goiás. *Élisée, Rev. Geo. UEG – Porangatu*, 7(2), 136-161.

Goodman, D. (2017). Espaço e lugar nas redes alimentares alternativas: conectando produção e consumo. In Gazolla, M. & Schneider, S. (Eds), *Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar* (pp. 59-82). Porto Alegre: UFRGS.

Marsden, T. & Renting, H. (2017). Uma réplica do artigo: “Compreendendo as redes alimentares alternativas: o papel de cadeias curtas de abastecimento de alimentos no desenvolvimento rural. In Gazolla, M. & Schneider, S. (Eds), *Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar* (pp. 59-82). Porto Alegre: UFRGS.

Menezes, S. De S. M. (2013). Alimentos identitários: uma reflexão para além da cultura. *Geonordeste*, Ano XXIV, (2).

Ochoa, C. Y., Matarán, A., Olmo, R. M., López, J. M. & Fuentes-Guerra, R. (2019). The Potential Role of Short Food Supply Chains in Strengthening Periurban Agriculture in Spain: The Cases of Madrid and Barcelona. *Sustainability*, (11).

Pachoud, C. & Coy, M. Relações de proximidade entre atores locais e as dinâmicas de desenvolvimento territorial: análise da cadeia produtiva do queijo artesanal serrano nos campos de cima da serra/rs. *G&DR*, 4(2), 157-182.

Renting, H., Marsden, T. K. & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning*, 35, 393 – 411.

Renting, H., Marsden, T. & Banks, J. (2017). Compreendendo as redes alimentares alternativas: o papel de cadeias curtas. In Gazolla, M. & Schneider, S. (Eds), *Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar* (pp. 59-82). Porto Alegre: UFRGS.

Severino, A. J. (2016) *Metodologia do Trabalho Científico*. 24ª ed. rev. e atual. São Paulo: Cortez.

Silvestre, L. H. A., Ribeiro, Á. E. M. & Freitas, C da S. (2011). Subsídios para a construção de um programa público de apoio à feira livre no Vale do São Francisco, MG. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, Lavras, 13(2), 186-200.

Porcentagem de contribuição de cada autor no manuscrito

Najla Kauara Alves do Vale – 30%

Sarah Nascimento Santana – 30%

Cleonice Borges de Souza– 30%

Daline Benites Bottega– 20%