



## Mercado e potencialidades dos produtos oriundos de floresta secundária em áreas de produção familiar

*Demyse Gomes Mello* – Pesquisadora do Grupo de Assessoria em Agroecologia na Amazônia/GTNA em temas de produção familiar rural e potencialidade madeireira.

*Francisco de Assis Costa* – Doutor em Economia pela Freie Universitat Berlin, professor do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos/NAEA/UFPA, com experiência nos temas: Amazônia, desenvolvimento regional e agricultura familiar. E-mail: francisco-de-assis-costa@yahoo.com.br

*Sílvio Brienza Júnior* – Engenheiro Florestal, doutor em Agricultura Tropical na Alemanha pela George August University of Goettingen. Professor do doutorado em Ciências Agrárias da Universidade Federal Rural da Amazônia e pesquisador da Embrapa, nos temas: recuperação de áreas degradadas, plantações florestais e sistemas agroflorestais. E-mail: brienza@cpatu.embrapa.br

### Resumo

Este artigo evidencia o papel de reserva de valor e de agente dinamizador da renda rural das florestas secundárias, também conhecidas como capoeiras, comumente confundidas com áreas degradadas, sem função econômica ou ecológica. A valorização das florestas secundárias – que dominam cada vez mais o cenário da agricultura familiar da Amazônia brasileira – como elemento produtivo foi aqui estudada por meio da identificação e da descrição das cadeias de comercialização já desenvolvidas de produtos oriundos da floresta secundária e de oportunidades de desenvolvimento dessas cadeias de comercialização para os agricultores. As cadeias de comercialização estabelecidas são simples, e os principais produtos identificados são agrupados em categorias de frutíferas, madeiráveis, derivados de animal e plantas medicinais. Conclui-se que as florestas secundárias comprovadamente exercem uma função-chave na manutenção da biodiversidade e na regeneração dos ecossistemas antropizados, além de contribuírem na renda familiar dos agricultores.

### Palavras chave

Floresta secundária. Cadeia de comercialização. Agricultura familiar.

### Abstract

This article highlights the role of store of value and of agent foster of rural income of secondary forests, also known as “capoeira” (brushwood), often confused with degraded areas, with no economic or ecological function. The importance of the secondary forests - which increasingly dominate the scenario of family agriculture of the Brazilian Amazon - as a productive factor here was studied through the identification and description of the supply chains of products from secondary forest and opportunities for development of these chains for farmers in the municipalities of Bragança, Capitão Poço and Garrafão do Norte. The established supply chains are simple, and the main products identified are grouped into categories of fruit, timber, derived from animal and medicinal plants. It was concluded that the secondary forests proved to exert a key role in maintaining biodiversity and in the regeneration of anthropized ecosystems, and contribute in the income of farmers.

### Key words

Amazon. Secondary Forest. Supply Chain. Family agriculture.

## INTRODUÇÃO

A floresta secundária é uma vegetação formada com o abandono de áreas florestais antropizadas, em diferentes estágios sucessionais. Conhecida regionalmente como capoeira no contexto amazônico, pode ser definida como uma vegetação espontânea proveniente do processo de substituição dos ecossistemas florestais naturais por agroecossistemas (PEREIRA; VIEIRA, 2001). A capoeira tem diferentes estágios sucessionais com estrutura e densidade variáveis e desenvolve-se entre dois ciclos agrícolas e de pastagens abandonadas (BRIENZA JÚNIOR, 1999).

O fato de a floresta secundária ser considerada uma vegetação parcialmente degradada não significa que seja inadequada para atividades agrícolas ou florestais, pois ela possui valores socioeconômicos e ambientais. A vegetação secundária pode ser considerada floresta em recuperação, que proporciona a restauração das funções orgânicas do solo e as reservas de floras nativas regionais, garantindo a recomposição e a manutenção da diversidade florística e da fauna silvestre da região (ALMEIDA; SABOGAL; BRIENZA JÚNIOR, 2006). Por isso, tende a tornar-se o principal recurso florestal para um número crescente de pessoas de baixa renda no meio rural (SMITH; FERREIRA; KOP, 2000). O objetivo deste trabalho, no entanto, foi identificar e caracterizar as cadeias de comercialização de produtos existentes na floresta secundária dos municípios de Bragança, Capitão Poço e Garrafão do Norte, localizados na região do Nordeste paraense. Foram examinadas as seguintes categorias de produtos:

- a) frutíferas (açai, bacuri, buriti);
- b) madeiráveis (carvão vegetal, lenha e estaca);
- c) derivados de animal (mel de abelha);
- d) plantas medicinais (andiroba, barbatimão, copaíba, sucubba, unha-de-gato e verônica).

## 1 METODOLOGIA

O trabalho utilizou a metodologia de pesquisa desenvolvida no Grupo de Trabalho “Agricultura Familiar e Extrativismo na Amazônia”, do Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA), da Universidade Federal do Pará (UFPA). Essa metodologia permite identificar e descrever a trajetória que a mercadoria (produto) percorre e identificar os setores envolvidos nos diferentes níveis de mercado. O método está baseado na matriz de insumo-produto da teoria de Leontief (COSTA, 2002), que descreve e analisa as estruturas de comercialização e a agregação de valor ao longo da cadeia produtiva dos produtos. Para tanto, foram utilizadas somente

i) matrizes que contêm os dados de produção e o preço pago ao produtor, por produto, ii) as que contêm os dados que descrevem as relações insumo-transações-produto, por produto, e iii) as que descrevem a estrutura de formação de preço da matriz insumo-transações-produto, por produto. As informações obtidas de volume comercializado são referentes ao ano de 2004.

O estudo está vinculado ao projeto “Manejo Participativo de Floresta Secundária Integrado ao Sistema de Produção da Agricultura Familiar no Nordeste Paraense”, financiado pelo Fundo Nacional do Meio Ambiente (FNMA) e coordenado pela Embrapa Amazônia Oriental, em parceria com o Sindicato dos Trabalhadores Rurais (STR) de Bragança, o STR de Capitão Poço, o STR de Garrafão do Norte, a Associação dos Mini e Pequenos Produtores Rurais de Carrapatinho (ACOPEC), a Associação dos Produtores Rurais da Comunidade de Igarapé Grande (APIG), o Núcleo de Altos Estudos Amazônicos (NAEA), o Museu Paraense Emílio Goeldi (MPEG), a Universidade Federal Rural da Amazônia (UFRA) e o Centro para Pesquisa Florestal Internacional (CIFOR).

## **2 RESULTADOS OBTIDOS DAS CADEIAS DE COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DE FLORESTA SECUNDÁRIA**

As cadeias de comercialização dos produtos estudados apresentam diferentes estruturas de mercado. Tanto as margens de comercialização dos produtos como as mediações mercantis são específicas para cada intermediário e para cada produto. De modo geral, 94% dos produtos são transacionados no sistema de economia local (nos municípios), sendo somente 6% do volume comercializados em outras praças.

A formação dos preços na cadeia de comercialização dos produtos acompanha o grau de complexidade gerado pelas funções exercidas na intermediação. Dentre os mecanismos de apropriação no percurso da cadeia ao capital mercantil, destacam-se o transporte, o conhecimento, a proximidade do mercado e a infraestrutura tecnológica para a transformação dos produtos como elementos-chave para a obtenção da melhor participação dos intermediários.

Quanto às características dos agentes mercantis identificados, a maioria (85%) é natural do Nordeste paraense, principalmente dos municípios de Bragança (46%), Capitão Poço (34%) e Garrafão do Norte (5%), e trabalhava anteriormente como agricultor (56%) e como comerciante (24%). O capital empregado na atividade é exclusivamente próprio. É o setor da Indústria de Transformação o mais capitalizado, sendo esse capital imobilizado em infraestrutura de processamento.

De acordo com o grau de desenvolvimento das cadeias de comercialização, as estruturas caracterizam-se como canais tradicionais, ou seja, sem especializações e com pouca integração entre os agentes envolvidos. Exceção constitui a cadeia de comercialização do mel de abelha, que se integra a canais mais complexos. Além disso, os apicultores (produtores locais) já dispõem de uma associação para realizar a organização produtiva e conduzir a negociação com o mercado externo (estadual e nacional).

De um modo geral, as dificuldades apontadas por Inhetvin (1998) na estrutura de comercialização de mercados para produtos da agricultura familiar – condições físicas precárias de acesso ao mercado, baixo nível de industrialização, pouca capacidade produtiva ou organizativa da produção e baixa participação qualitativa na comercialização dos produtos – são também os desafios enfrentados pelos agricultores dos municípios estudados. Porém, nos produtos estudados originados de floresta secundária, diferentemente das relações mercantis que se dão na comercialização de produtos agrícolas, existem características particulares nas relações estabelecidas entre os agentes mercantis e os agricultores, como se verá a seguir.

As relações mercantis não se caracterizam pela dependência tradicional do capital mercantil, ou seja, não existe endividamento pelo financiamento da produção, que tem as seguintes características:

- a) o pagamento do produto é à vista;
- b) os mercados locais ainda não possuem muita exigência;
- c) os produtos são comercializados na grande maioria com pouca transformação tecnológica;
- d) existe garantia de consumo local (demanda local potencial);
- e) há uma proximidade física e cultural entre os agricultores e o mercado local.

A Renda Bruta Total gerada em 2004 para os municípios de Bragança, Capitão Poço e Garrafão do Norte pela comercialização de todas as categorias de produtos estudadas (frutíferas, madeiráveis, derivados de animal (mel de abelha) e plantas medicinais) aproximou-se de quatro milhões de reais, 94% desse valor tendo sido transacionados no sistema econômico local. A categoria madeirável (com destaque para a comercialização da lenha e carvão) representou 42% desse valor total, seguida das frutíferas, com 33%. As plantas medicinais representaram somente 1% do valor total da receita encontrada (Tabela 1). O município de

Mercado e potencialidades dos produtos oriundos de floresta secundária  
em áreas de produção familiar

Bragança movimentou a maior parte desse valor total (64%), principalmente na comercialização do açaí, da lenha e do carvão.

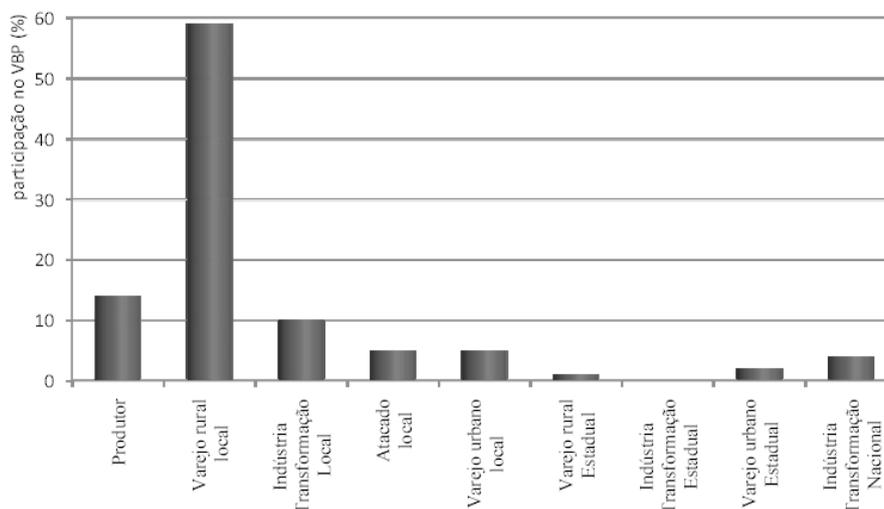
O uso dos dois produtos revela no caso da lenha, a precariedade da base tecnológica das cerâmicas no município. Quanto ao aumento do consumo do carvão, está relacionado com a substituição do gás de cozinha por carvão, pelas famílias pobres da cidade, em razão da falta de condições financeiras.

Tabela 1: Renda Bruta Total dos produtos estudados nos municípios de Bragança, Capitão Poço e Garrafão do Norte em 2004 (R\$ 1,00).

CATEGORIAS	PRODUTOS	MUNICÍPIOS (R\$)				Participação
		Bragança	Capitão Poço	Garrafão do Norte	TOTAL	
FRUTÍFERAS	Açaí	878.432,00	138.205,00	187.310,00	1.203.947,00	
	Bacuri	7.185,00	1.140,00	–	8.325,00	
	Buruti	73.376,00	–	–	73.376,00	
	TOTAL	958.993,00	139.345,00	187.310,00	1.285.648,00	33%
PLANTAS MEDICINAIS	Andiroba	3.123,84	840,00	–	3.963,84	
	Barbatimão	6.449,28	2.504,00	–	8.953,28	
	Copaíba	6.059,92	–	–	6.059,92	
	Succuba	–	567,00	–	567,00	
	Unha-de-gato	3.600,00	15,00	–	3.615,00	
	Verônica	1.950,00	1.584,00	–	3.534,00	
	SUBTOTAL	21.183,04	5.510,00	–	26.693,04	1%
MADEIRÁVEIS	Carvão	412.904,00	20.145,00	–	433.049,00	
	Estaca	–	213.909,00	77.977,90	291.886,00	
	Lenha	895.993,00	7.200,00	–	903.193,00	
	SUBTOTAL	1.308.897,00	241.254,00	77.977,00	1.628.128,00	42%
MEL DE ABELHA		202.521,47	736.774,12	10.949,90	950.245,49	24%
TOTAL		2.491.594,51	1.122.883,12	276.236,90	3.890.714,53	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Na análise da composição do Valor Bruto da Produção (VBP) total e do Valor Agregado Bruto (VAB) total, o agente que mais participa do volume transacionado é o Varejo Rural Local, correspondendo a 60% do valor bruto da produção. Já os agricultores participam com 14% da composição do VBP total, por meio da venda direta ao consumidor final. Esse papel marcante do Varejo Rural é mais expressivo na cadeia de comercialização das frutíferas, chegando a atingir 84% do volume comercializado (Figura 1).



Fonte: dados da pesquisa.

Figura 1: Participação dos agentes mercantis na composição do Valor Bruto da Produção Total de todos os produtos estudados nos municípios de Bragança, Capitão Poço e Garrafão do Norte.

Na cadeia de comercialização do mel, é ao setor do Atacado Local<sup>1</sup> que mais pertence o VBP (85%), distribuindo para Varejo Rural Estadual, Indústria de Transformação Estadual, Indústria de Transformação Nacional, além da venda direta ao consumidor local (a varejo, diretamente na sede da organização e ao consumidor estadual, por meio de encomendas). No caso das plantas medicinais, o Varejo Urbano Local é o destaque, com 77% do volume comercializado.

Quanto ao Valor Agregado Bruto 5 (cinco) produtos destacaram-se: unha-de-gato (100%), verônica (82%), carvão (74%), estaca (65%) e barbatimão (54%). Os agricultores obtiveram melhores participações no valor transacionado nas categorias das plantas medicinais e frutíferas. No caso das frutíferas, isso decorre da venda direta *in natura* do produto ao consumidor final. Já a participação na margem bruta das plantas medicinais decorre do processo de beneficiamento de produtos homeopáticos (garrafadas) feito pelos próprios agricultores (Figura 2).

<sup>1</sup> Representado pelas organizações dos apicultores locais.

Mercado e potencialidades dos produtos oriundos de floresta secundária  
em áreas de produção familiar

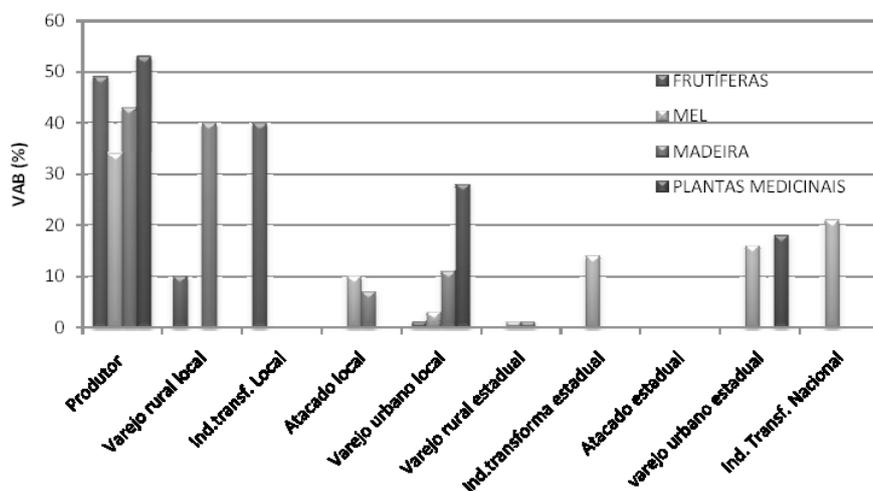


Figura 2: Valor Agregado Bruto dos agentes mercantis por produtos estudados.

A maior margem bruta do valor agregado total foi da categoria das plantas medicinais (279%). Isso significa dizer que, a cada real gerado pela venda das plantas medicinais *in natura*, são agregados R\$ 2,79, depois que o produto é beneficiado, transformado e vendido ao consumidor final (Figura 3).

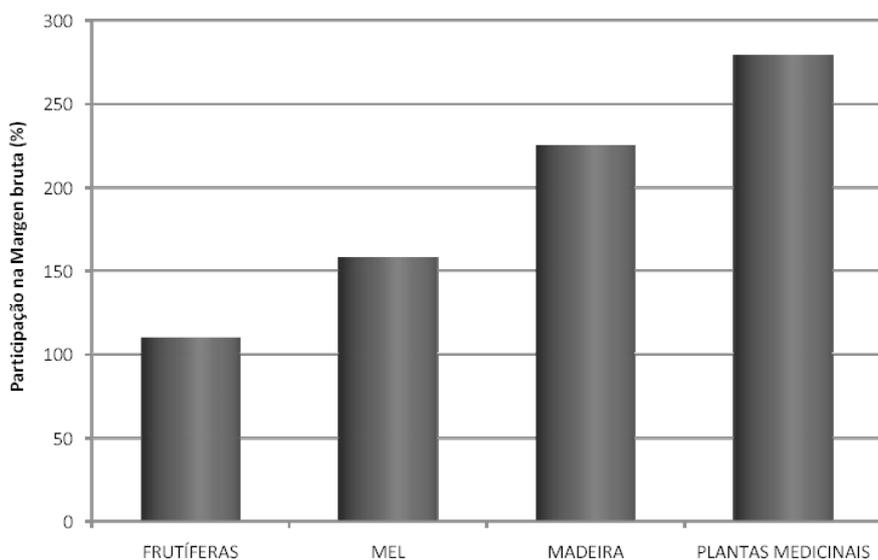


Figura 3: Margem Bruta Total do valor agregado por categoria de produtos estudados.

Analisando as margens de forma agregada por categoria e por agentes mercantis, obtemos o cenário da apropriação nos elos das cadeias. Dentre os agentes, destacam-se o Varejo Rural Local e o Varejo Urbano Local.

O primeiro, Varejo Rural Local, corresponde a comercializações de lenha (508%) e de andiroba (100%). A alta margem desse agente provavelmente decorre da condição desfavorável para os agricultores nessa relação comercial. Para o caso da lenha, o mecanismo de coleta é providenciado pelo varejo.

O segundo é o Varejo Urbano Local, que teve melhor apropriação nas diferentes categorias de produtos com alta margem bruta, com exceção do carvão e da sucuba, que alcançaram menos de 50% de margem de apropriação bruta.

A Indústria de Transformação Local é o agente mercantil que apresenta melhor margem na comercialização das frutíferas. Isso decorre do rendimento das frutas quando processadas e da relação direta que o setor tem com consumidor final.

### **3 ANÁLISE DAS POTENCIALIDADES E DAS LIMITAÇÕES DAS CADEIAS DE COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS ESTUDADOS**

O estudo confirmou a existência de cadeias de comercialização de produtos da floresta secundária nos municípios de Bragança, Capitão Poço e Garrafão do Norte, demonstrando a importância da vegetação secundária como reserva de valor e agente dinamizador da renda rural e dos setores econômicos associados (atacadistas, varejistas, agroindústrias). As cadeias de comercialização dos produtos estudados são pouco especializadas, tendo estruturas simples e formas de atuação tradicionais, com canais diretos a semidiretos. Apenas a cadeia de comercialização do mel possui estrutura mais especializada.

A demanda local dos municípios absorve a produção de açaí, bacuri, buriti, carvão vegetal, lenha, estaca, mel de abelha, andiroba, barbatimão, copaíba, sucuba, unha-de-gato e verônica. No município de Bragança, a demanda local é maior que a oferta dos produtos: açaí, copaíba e sucuba. E a produção do mel está gerando um excedente que atende tanto o mercado local (11%) como outros mercados regionais e nacional (89%).

Quanto aos agentes mercantis, todos residem nos municípios em que trabalham e originalmente eram agricultores. O capital empregado na atividade é próprio, o que reflete diretamente na precariedade da infraestrutura existente para a atividade de comercialização, assim como na pouca especialização na forma de venda dos produtos. Por outro lado, há facilidade nas negociações comerciais desses agentes mercantis com os agricultores, principalmente nos locais onde residiram, pelas relações sociais estabelecidas anteriormente, quando eram agricultores.

Os produtos estudados apresentam as seguintes características:

- a) possuem valor econômico de mercado e as cadeias já estão estruturadas, mesmo que de forma simples;
- b) os agricultores já conhecem os produtos, pois fazem parte dos produtos destinados ao consumo familiar;
- c) os produtos já existem nas áreas de capoeiras das unidades familiares;
- d) já existem várias tecnologias de enriquecimento desenvolvidas tanto pelas instituições de pesquisa como pelas iniciativas agroecológicas de muitos agricultores em suas propriedades;
- e) áreas de capoeiras compreendem a maior reserva de recursos naturais dessa região.

Essas características facilitam a intensificação do uso da floresta secundária. Abrem a possibilidade de investimento produtivo em áreas de floresta secundária, por meio de incentivo do manejo dos recursos existentes para maior dinamização das cadeias produtivas dos produtos.

As espécies frutíferas açáí, bacuri e buriti são encontradas em áreas de regeneração espontânea natural (floresta secundária e matas ciliares), sendo insignificante a produção oriunda de cultivo. Como as áreas de ocorrência natural dessas espécies sofrem forte pressão antrópica, ao mesmo tempo que cresce a sua importância nos mercados regionais e nacional, é muito provável que o cenário futuro dessas espécies será a redução da produção e a desestruturação de suas cadeias de comercialização.

Caso a produção de frutas em geral seja potencializada por políticas públicas, os agricultores podem melhorar economicamente as atividades voltadas para as frutíferas estudadas. Uma estratégia que pode ser considerada, nesse caso, é a promoção da manutenção e do enriquecimento de florestas secundárias com espécies frutíferas, principalmente em áreas de preservação permanente (APP), além do fomento à pesquisa e à comercialização de outros frutos da biodiversidade. Dessa forma, pode-se aumentar a oferta e a diversidade de espécies frutíferas no intuito de suprir a demanda local e possibilitar um excedente exportável para mercados regionais e nacional. Essa estratégia é factível e potencial para agricultores rurais dos três municípios, uma vez que as características ambientais, as condições de infraestrutura e os agentes mercantis já estão estabelecidos.

A atividade madeireira, principalmente a extração de lenha e a produção de carvão, nos municípios de Bragança, Capitão Poço e Garrafão do Norte é praticada de forma predatória e tem-se intensificado cada vez mais nos últimos anos, podendo levar à degradação da paisagem. Por outro lado, o mercado existe e está

em expansão. Para evitar o colapso dessa atividade econômica, deve-se estimular um manejo adequado de florestas secundárias (por exemplo, enriquecimentos com espécies adequadas) e plantações florestais em áreas alteradas ou degradadas. Além disso, os agricultores devem organizar a produção para incrementar a escala e, com isso, aumentar o poder de barganha com o Varejo Rural.

A atividade apícola, considerando a abelha com ferrão (apicultura), é a segunda maior geradora de renda bruta nos três municípios estudados. Entretanto, outra possibilidade é a produção de mel com uso de abelha sem ferrão (meliponicultura), cujo preço do mel pode valer até duas vezes mais que o de abelha com ferrão. Para potencializar essa atividade econômica, há necessidade de ações públicas que garantam i) a permanência das florestas secundárias, uma vez que esse recurso natural abriga várias espécies que contribuem com florações diversas para a produção do mel, ii) a capacitação em manejo de abelha nativas sem ferrão e iii) a promoção de linhas de financiamentos compatíveis.

As plantas medicinais ainda não possuem expressão econômica nos três municípios estudados, pois seus usos estão restritos às propriedades rurais. Para que as plantas medicinais participem da renda familiar de forma direta, é preciso que, inicialmente, o agricultor conheça o mercado e seja capacitado no aprimoramento das técnicas de produção (colheita, armazenamento e processamento). Devido à existência de plantas medicinais em florestas secundárias, recomenda-se que sua produção seja incentivada na paisagem regional por meio de incentivos já concedidos a atividades de fruticultura e de apicultura.

Enfim, para a melhoria da participação dos agricultores nas relações mercantis, deve-se reconhecer que a importância dessas atividades produtivas com esses produtos está aumentando na composição da sua renda bruta. É preciso levar em consideração a necessidade de organizar a produção, aumentando a escala para a venda no próprio município, e estabelecer uma negociação direta com agentes-chave da cadeia de comercialização do produto específico, para garantir melhor o preço de venda. Além disso, importa definir estratégias de vendas diferenciadas por agentes mercantis e nichos de mercado (organização dos agricultores para comercialização) e buscar informações dos mercados regionais e nacional.

Pode ser uma estratégia eficiente para agregar valor ao produto o agricultor tomar conhecimento do perfil do comprador para oferecer o produto adequado, classificando, por exemplo, o produto conforme seu tamanho e sua forma. Essa estratégia é adotada pelos intermediários (na venda do bacuri), principalmente pelos varejistas que vendem direto ao consumidor, quando o preço varia conforme o tamanho do fruto.

Uma possibilidade para os agricultores seria vender os frutos maiores *in natura*, porque alcançam preços melhores na venda direta ao consumidor final; os frutos menores, com menor valor vendável, podem ser transformados em polpa. Mesmo os agricultores sem condições de operar a transformação em polpa teriam uma melhoria na receita com a separação por tamanho, pois o comprador opta sempre pelo menor preço e, geralmente, não faz a classificação dos frutos no ato da compra.

Outro aspecto importante é a comercialização da produção de estaca: o preço do produto varia de acordo com a espécie da madeira e o destino de seu uso (mourão para pasto ou para plantio de pimenta). Seria recomendável incentivar o reflorestamento das áreas de vegetação secundária e a exploração manejada, com espécies específicas para a produção, melhorando a renda do produtor e o abastecimento do mercado local.

O fato de os agricultores darem valor de uso direto a produtos da floresta secundária, por si só, não garante um maior desenvolvimento econômico da agricultura familiar a partir desses produtos, nos municípios estudados. É necessário que o Estado como um todo (municipal e estadual) assuma um papel ativo. As instituições governamentais deveriam primeiramente reconhecer a importância dessas atividades econômicas para o desenvolvimento local. Cabe ao setor público fazer investimentos em todos os aspectos produtivos, tirando a atividade da informalidade ou promover alternativas para a redução da demanda local.

No sentido de aportar recursos para que a organização produtiva venha minimamente a estruturar-se e a plantar essas espécies, é necessário:

- a) promover ações que visem o fortalecimento das ações produtivas, com a concessão de incentivos fiscais à atividade produtiva em áreas de florestas secundária;
- b) incentivar o manejo dos recursos (a manutenção e o enriquecimento dessas áreas);
- c) fomentar mais pesquisa sobre a comercialização para outros produtos da biodiversidade;
- d) estabelecer linhas de financiamento compatíveis com essas atividades e a realidade do agricultor;
- e) regulamentar a comercialização dos produtos florestais para que se adapte à realidade local dos atores sociais e econômicos da região.

O Estado pode, assim, assegurar a viabilidade econômica da atividade do agricultor a médio e a longo prazo, permitindo-lhe que se aproprie de índices técnicos gerados por pesquisas regionais já prontas.

Esses fatores associados podem garantir uma base promissora para a maximização dos resultados econômicos dos estabelecimentos, com a valorização da produção oriunda da floresta secundária em qualquer um dos cenários possíveis.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, E.; SABOGAL, C. ; BRIENZA JÚNIOR, S. B. **Recuperação de áreas alteradas na Amazônia brasileira: experiências locais, lições aprendidas e implicações para políticas públicas.** Belém: CIFOR, 2006. 202 p.

BRIENZA JÚNIOR, S. B. **Biomass dynamics of fallow vegetation enriched with leguminous trees in the Eastern Amazon of Brazil.** 1999. 133 f. Tese (Doutorado em Agricultura Tropical) – Georg-August-Universität of Göttingen, Göttingen, 1999.

COSTA, F. A. A dinâmica da economia de base agrária do Pólo Marabá (1995-2000): uma aplicação da metodologia de Contas Sociais Ascendentes. **Novos Cadernos NAEA**, Belém, v. 5, n. 1, p. 35-72, jan./jun. 2002.

INHETVIN, T. **Agricultores familiares, agentes mercantis e a comercialização de produtos agrícolas: o caso de Capitão Poço.** Belém, PA, 1998. 102 p. (Paper do NAEA, n. 100)

PEREIRA, C. A.; VIEIRA, I. C. G. A importância das florestas secundárias e os impactos de sua substituição por plantios mecanizados de grãos na Amazônia. **Revista Interciência**, v. 26, n. 8, p. 337-341, 2001.

SMITH, J.; FERREIRA, M. D. S. G.; KOP, P. V. D. **Cobertura florestal secundária em pequenas propriedades rurais na Amazônia: implicações para a agricultura de corte e queima.** Belém: Embrapa Amazônia Oriental, 2000. 43 p. (Documentos, 51).

Texto submetido à Revista em setembro de 2009 e aceito para publicação dezembro de 2009.