



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
NÚCLEO DE ALTOS ESTUDOS AMAZÔNICOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL DO TRÓPICO ÚMIDO**

JOSE ADRIANO MARINI

**OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DAS
PRINCIPAIS FRUTAS PRODUZIDAS PELA
AGRICULTURA FAMILIAR NA REGIÃO DO SALGADO
PARAENSE**

Belém
2007

JOSE ADRIANO MARINI

**OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DAS
PRINCIPAIS FRUTAS PRODUZIDAS PELA
AGRICULTURA FAMILIAR NA REGIÃO DO SALGADO
PARAENSE**

Dissertação apresentada para obtenção do título de mestre em Desenvolvimento Sustentável, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará. Orientador: Prof.^a Dr. Fabio Carlos da Silva

Belém
2007

JOSE ADRIANO MARINI

**OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DAS
PRINCIPAIS FRUTAS PRODUZIDAS PELA
AGRICULTURA FAMILIAR NA REGIÃO DO SALGADO
PARAENSE**

Dissertação apresentada para obtenção do título de mestre em Desenvolvimento Sustentável, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará. Orientador: Prof.^a Dr. Fabio Carlos da Silva.

Aprovado em: _____

Banca Examinadora:

Prof^a Dr. Fabio Carlos da Silva
Orientador – NAEA/UFPA

Prof^o. Dr. Indio Campos
Examinador – NAEA/UFPA

Prof^a Dr. Mario Miguel Amim Garcia Herreros
Examinador – Externo

Resultado: _____

Dados Internacionais de Catalogação de Publicação (CIP)
(Biblioteca do NAEA/UFPa)

Marini, José Adriano

Os canais de comercialização das principais frutas produzidas pela agricultura familiar na região do Salgado Paraense / José Adriano Marini; orientador Fábio Carlos da Silva. – 2009.

112 f. ; 30cm

Inclui bibliografias

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Pará, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Programa de Pós-Graduação em Planejamento do Desenvolvimento, Belém, 2009.

1. Frutas – Comércio – Pará. 2. Frutas – Cultivo – Pará. 3. Produtos agrícolas – Comercialização – Pará. 4. Agricultura Familiar - Pará. I. Silva, Fábio Carlos, orientador. II. Título.

CDD 21. ed.

338.13348115

Para ser sábio, é preciso primeiro temer à Deus,o SENHOR. Os tolos desprezam a sabedoria e não querem aprender (Provérbios1:7)

Aos meus pais Osvaldo e Isaura

À minha família, com muito amor e carinho para minhas filhas Cheyenne Victoria e Giovanna Pietra e minha esposa Aleandra.

À Amazônia e seus habitantes.

RESUMO

Este trabalho objetiva identificar e sistematizar os sistemas produtivos e os canais de comercialização das principais frutas produzidas pela agricultura familiar na região do Salgado Paraense, onde foram observadas a realidade de 160 agricultores, suas necessidades, seus modos de produção e, principalmente, os caminhos pelos quais percorrem suas produções de frutas a partir do momento que deixam a propriedade. Foram acompanhados processos mercantis nos principais centros urbanos das microrregiões do Salgado e de Castanhal e da região metropolitana de Belém. Também buscou-se conhecer os destinos das frutas que eram comercializadas fora do Estado do Pará, no qual analisou-se permissionários nas Ceasa dos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Campinas, no interior do Estado de São Paulo e também da CEAGESP, na capital paulista. Constatou-se que os produtores familiares da região do Salgado Paraense, portadores de uma base produtiva de baixa intensidade, não são capacitados a operar com informações mercadológicas e gerenciais, levando a sua dependência comercial de intermediários na venda de suas produções. A descaracterização das instituições locais ligadas ao setor produtivo rural contribui com a falta de personificação por parte do agricultor em reconhecer-se como categoria produtiva e, por fim, a ausência efetiva de assessoria técnica e a inexistência de variedades de culturas adaptadas as condições edafoclimáticas locais descapitaliza o pequeno agricultor e expulsa-o para a periferia dos grandes centros urbanos.

Palavras-chave: Agricultura Familiar. Produção de Frutas. Comercialização de Frutas

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	01
2.	A AGRICULTURA FAMILIAR E AS CATEGORIAS ANALÍTICAS FUNDAMENTAIS	04
2.1	A AGRICULTURA FAMILIAR	04
2.2	AGRICULTURA FAMILIAR E AGRICULTURA CAMPONESA	06
2.3	AGRICULTURA FAMILIAR E AGRONEGÓCIO	10
2.4	A ECONOMIA DA AGRICULTURA FAMILIAR	11
2.5	A AGRICULTURA FAMILIAR NO BRASIL	13
2.6	A AGRICULTURA FAMILIAR NO ESTADO DO PARÁ	18
2.7	A AGRICULTURA FAMILIAR NOS MUNICÍPIOS DE CURUÇÁ, MARAPANIM, TERRA ALTA E SÃO JOÃO DA PONTA	24
2.8	OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO FAMILIAR RURAL	34
3.	A PRODUÇÃO DE FRUTAS NO ESTADO DO PARÁ E A REGIÃO DO SALGADO PARAENSE	40
3.1	A PRODUÇÃO DE FRUTAS NO ESTADO DO PARÁ	40
3.1.1	A produção de maracujá no Estado do Pará	42
3.1.2	A produção de melancia no Estado do Pará	46
3.1.3	A produção de abacaxi no Estado do Pará	50
3.2	A REGIÃO DO SALGADO PARAENSE: CARACTERIZAÇÃO SÓCIO-ECONOMICA E INSTITUCIONAL	54
3.2.1	Os municípios integrantes deste estudo	56
3.2.1.1	O município de Curuçá	58
3.2.1.2	O município de Marapanim	59
3.2.1.3	O município de Terra Alta	60
3.2.1.4	O município de São João da Ponta	61
3.2.2	A distribuição territorial das propriedades	61

3.2.3	A situação das instituições locais	62
4.	A PRODUÇÃO E A COMERCIALIZAÇÃO DAS PRINCIPAIS FRUTAS PRODUZIDAS PELA AGRICULTURA FAMILIAR NA REGIÃO DO SALGADO PARAENSE	64
4.1	A CULTURA DO MARACUJÁ	66
4.1.1	A produção de maracujá na região do Salgado Paraense pela Agricultura Familiar	66
4.1.2	Caracterização dos canais de distribuição do maracujá	69
4.1.2.1	O primeiro canal de distribuição: São Paulo	74
4.1.2.2	O segundo canal de comercialização do maracujá	79
4.1.2.3	O terceiro canal de comercialização	81
4.2	A CULTURA DA MELANCIA	84
4.2.1	A produção de melancia na região do Salgado Paraense pela Agricultura Familiar	84
4.2.2	Os canais de comercialização da melancia	89
4.3	A CULTURA DO ABACAXI	92
4.3.1	A produção de abacaxi na região do Salgado Paraense pela Agricultura Familiar	92
4.3.2	Os canais de comercialização do abacaxi	95
5.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	97
6.	REFERENCIAS	103
	ANEXOS	106

LISTA DE TABELAS

<i>Tabela 1</i> -	Brasil - Estabelecimentos, Área, Valor Bruto da Produção (VBP), segundo as Categorias de Agricultura	14
<i>Tabela 2</i> -	Brasil – Agricultura Familiar – Participação nos estabelecimentos, na Área e Área Média, segundo os Grupos de Área Total (em ha).	15
<i>Tabela 3</i> -	Percentual do Valor Bruto da Produção de Produtos Seleccionados Produzidos nos Estabelecimentos Familiares	16
<i>Tabela 4</i> -	Participação de Produtos Seleccionados no Valor Bruto da Produção Total da Agricultura Familiar	17
<i>Tabela 5</i> -	Brasil – Agricultores Familiares – Percentagem de estabelecimentos e Área, segundo os Grupos de Renda Agrícola Total (em reais).	18
<i>Tabela 6</i> -	Agricultura Familiar – Participação Percentual da Região Norte e do Estado do Pará no Número de Estabelecimentos, Área e Valor Bruto da Produção (VBP)	19
<i>Tabela 7</i> -	Estabelecimentos rurais na agricultura familiar, Tamanho da Propriedade e Renda no Estado do Pará	20
<i>Tabela 8</i> -	Estabelecimentos rurais da Agricultura Patronal, Tamanho da Propriedade e Renda no Estado do Pará	21
<i>Tabela 9</i> -	Brasil e Estado do Pará: Pessoal Ocupado nas categorias Familiar e Patronal, total, menores de 14 anos e contratados	22
<i>Tabela 10</i> -	Renda Total, Renda Média, Área Total e Rendimento por hectares da agricultura familiar e patronal no Brasil e no Pará	23
<i>Tabela 11</i> -	Estado do Pará e municípios de pesquisa - Estabelecimentos, Área e Valor Bruto da Produção (VBP), totais e pertencentes a agricultura familiar	25
<i>Tabela 12</i> -	Numero de estabelecimentos e Renda por Tamanho de Área no Estado do Pará e nos municípios Curuçá, Terra Alta, São João da Ponta e Marapanim nas Categorias de exploração Agricultura Familiar	27
<i>Tabela 13</i> -	Agricultura Familiar: Numero de trabalhadores da área rural, totais e menores de 14 anos e empregados contratados, referentes ao Estado do Pará e aos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	28
<i>Tabela 14</i> -	Rendas Total e Média, Área Total e Rendimento por Área no Estado do Pará, na área de estudo e aos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta, Total de estabelecimentos e Agricultura Familiar	30
<i>Tabela 15</i> -	Grupos de tecnologia empregada nos estabelecimentos agrícolas do Estado do Pará e municípios da pesquisa segundo categorias de exploração	33

<i>Tabela 16</i> - Meso e Microrregiões Produtoras de maracujá no Estado do Pará, quantidade produzida e valores recebidos	45
<i>Tabela 17</i> - Principais municípios produtores de maracujá no Estado do Pará	46
<i>Tabela 18</i> - Produção de melancia segundo as Meso e Microrregiões do Estado do Pará	48
<i>Tabela 19</i> - Principais municípios produtores de melancia no Estado do Pará	49
<i>Tabela 20</i> - Produtores de abacaxi no Estado do Pará segundo Meso e Microrregiões	52
<i>Tabela 21</i> - Principais municípios produtores de abacaxi no Estado do Pará	53
<i>Tabela 22</i> - Numero de membros das famílias pesquisadas e de membros familiares que trabalham na agricultura nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	65
<i>Tabela 23</i> - Numero de agrovilas e produtores familiares nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	66
<i>Tabela 24</i> - Numero de agrovilas voltadas a atividade agrícola, quantidade de famílias produtoras de maracujá por agrovila, quantidade total de famílias produtores de maracujá, quantidade total de produtores de maracujá e área média por unidade familiar nos municípios de Curuçá, Marapanim, São João da Ponta e Terra Alta	67
<i>Tabela 25</i> - Quantidade de maracujá por classificação, por unidade familiar e total produzido nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	67
<i>Tabela 26</i> - Categorias de descontos por caixa do maracujá tipo campeão produzido na região da pesquisa e enviado para comercialização na CEAGESP/SP	73
<i>Tabela 27</i> - O primeiro canal de comercialização para qual é destinado o maracujá produzido na região de pesquisa: valores de compra e venda, unidade de comercialização e valores pago e de venda por kg do fruto	79
<i>Tabela 28</i> - O segundo canal de comercialização para qual é destinado o maracujá produzido na região de pesquisa: valores de compra e venda, unidade de comercialização e valores pago e de venda por kg do fruto	80
<i>Tabela 29</i> - O terceiro canal de comercialização para qual é destinado o maracujá produzido na região de pesquisa: valores de compra e venda, unidade de comercialização e valores pago e de venda por kg do fruto	83
<i>Tabela 30</i> - Numero de agrovilas, famílias produtoras de melancia por agrovila e total de famílias que produzem melancia por agrovila Localizadas nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	86
<i>Tabela 31</i> - Numero de produtores, produção e valor médio recebido pelos produtores em duas época diferentes de plantio de melancia nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	87

<i>Tabela 32</i> - Área média por unidade familiar, área total por município, produtividade e total produzido de melancia nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	89
<i>Tabela 33</i> - Valor de Compra e Venda, quantidade comercializada e rendimento total dos canais de comercialização da melancia produzida nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	91
<i>Tabela 34</i> - Numero de famílias produtoras de abacaxi por agrovila e número total de famílias produtoras de abacaxi na região de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	93
<i>Tabela 35</i> - Área média por unidade familiar, área total de produção, Produção total por unidade familiar, produtividade e total produzido da cultura do abacaxi nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta	93
<i>Tabela 36</i> - Valor de compra e venda de abacaxi pelos canais de comercialização existentes na região de pesquisa	96

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

<i>Gráfico 1</i>	- Evolução do PIB da Agropecuária Familiar, Patronal e do Brasil	12
<i>Mapa 1</i>	- A microrregião do Salgado Paraense	55
<i>Mapa 2</i>	- Municípios da Região do Salgado Paraense e Área da Pesquisa	56
<i>Mapa 3</i>	- Mapa rodoviário do Salgado Paraense com destaque para os municípios constituintes deste estudo	57
<i>Fotografia 1</i>	- Plantio típico de maracujá na região do Salgado Paraense, localidade de Boa Vista, município de Marapanim.	68
<i>Fotografia 2</i>	- Ramal de um sitio onde são colocadas as caixas de maracujá a beira da estrada na agrovila de Bela Vista, Município de Marapanim	70
<i>Fotografia 3</i>	- Estrada vicinal por onde escoa a produção de maracujá situada entre as agrovilas de Nazaré do Tijoca e Água Boa, no município de Curuçá	71
<i>Fluxograma 1</i>	Fluxograma dos principais canais de comercialização do maracujá produzido no Salgado Paraense	74
<i>Fotografia 4</i>	- Caixas de maracujá oriundos do Salgado Paraense disponíveis para comercialização em um permissionário na CEAGESP/SP	76
<i>Fotografia 5</i>	- Caixas de maracujá oriundos de Teixeira de Freitas (Ba) disponíveis para comercialização em um permissionário na CEAGESP/SP	76
<i>Fotografia 6</i>	- Saca de maracujá embalado para venda a varejistas	82
<i>Fotografia 7</i>	- Cultura de abacaxi na agrovila de Piquiateua, município de Curuçá, com o mato dominando o plantio	95

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho é o resultado de um estudo exploratório sobre as produções e as cadeias de comercialização, os tipos de mediação mercantil, as margens de agregação de valor e a participação dos diferentes elos na formação do preço final das frutas produzidas pela agricultura familiar na região do Salgado Paraense.

Este trabalho apresenta sua importância nos dias atuais ao abordar os mercados de frutas da agricultura familiar, tendo em vista que tais abordagens ainda não foram realizadas na região de estudo.

Considerando a agricultura como uma base fundamental da sociedade, o seu desenvolvimento é de crucial importância para a sociedade. Dessa forma, um estudo que demonstre as relações de mercado existentes para os principais frutos produzidos na região do Salgado Paraense pela agricultura familiar permitirá estabelecer linhas norteadoras ao desenvolvimento rural, procurando estabelecer uma maior integração entre aqueles produtores e o mercado final de seus produtos.

Inúmeras são as variáveis que condicionam ou afetam o sucesso de um empreendimento rural, a despeito da região geográfica de exploração e do tipo de atividade desenvolvida. Uma variável que pode significar diferenciação entre os resultados econômicos obtidos por membros de um grupo de produtores rurais é a capacidade em acessar os mercados, o que pode vir a contribuir positivamente para o sucesso deste.

As relações comerciais pulverizadas entre um grande número de produtores desorganizados e um pequeno número de comerciantes, intermediários ou atacadistas podem gerar ineficiência devido à assimetria de informações e ao limitado poder de barganha por parte dos produtores. De acordo com a ONU;PNUD (1999) nos mercados tradicionais, a maioria das empresas que mantém relações comerciais com a agricultura familiar aproveita-se da dispersão territorial dos produtores para estabelecer relações comerciais desfavoráveis a estes.

Muitas iniciativas de comercialização de produtos oriundos da produção familiar costumam enfrentar sérios problemas. Uma das causas dessa situação consiste na falta de conhecimento de mercado por parte dos envolvidos. Muitas vezes, a idéia é simplesmente “pular” cadeias de comercialização, assim eliminando os intermediários, sem compreender as funções que eles exercem. Além disso, o fato de existirem ainda poucos estudos de caso que mostrem mais detalhadamente as estruturas de mercado, dificulta a formulação de estratégias de comercialização para a agricultura familiar (DURR, 2001).

Diante destas perspectivas, a melhor alternativa, apontada por técnicos e pesquisadores, para que as unidades de produção familiar se mantenham no mercado e se desenvolvam, é o conhecimento dos processos e mecanismos dos canais de comercialização favorecendo assim a interlocução entre aqueles produtores e os compradores diretos de sua produção.

O maracujá é uma cultura que, no Estado do Pará, produz regularmente durante o ano todo, gerando um fluxo contínuo de renda e alocando mais adequadamente a mão-de-obra nas unidades de produção familiares, uma vez que cerca de 90% da produção é realizada nos estabelecimentos de até 10 hectares (IBGE;SIDRA, 2007). O campo de influência socioeconômica do maracujá na região do Salgado Paraense é amplo, pois se estende para além da unidade de produção, chegando às agroindústrias, Centrais de Abastecimento - Ceasa, supermercado e feira livre local e nacional (frutos e polpa), e internacional (polpa congelada), daí a importância de se estudar a dinâmica dessa atividade produtiva no que concerne à sua produção e comercialização.

Junto com o maracujá, este trabalho aborda também as culturas do abacaxi, cuja recente inserção (2003) no município de São João da Ponta já o colocou na 10^a. posição no ranking estadual de produção em 2006, e da melancia, tradicionalmente cultivada pela maioria das unidades de produção familiares agrícolas localizadas dentro da área de pesquisa.

Embora o IBGE;PAM (2004) sugira que dentro da área produtiva deste estudo ocorram também produções significativas de laranja e coco, os levantamentos efetuados por esta pesquisa apontam que a laranja deixou de ser

atrativa e, no município de Marapanim, onde se localizava o destaque regional, as lavouras ou estão em fase de replantio (substituição de plantas velhas por novas) ou foram abandonados ou foram substituídos por outras culturas, neste ultimo caso pelo plantio de dendê para extração de óleo vegetal e pelo plantio de maracujá, seguindo a tendência regional. A cultura do coco encontra-se atualmente restrita a pequenos produtores que abastecem a região das praias, principalmente nas épocas de grande movimentação de turistas, nos meses de julho e dezembro/janeiro.

A proposta deste trabalho é a de demonstrar os principais canais de comercialização pelos quais passam as frutas produzidas na região pela agricultura familiar e dessa forma fornecer uma importante ferramenta de análise e estudo para o meio acadêmico contribuindo para pesquisas futuras dentro desta perspectiva e também servir como uma fonte de informações a todos aqueles relacionados direta ou indiretamente com a produção em análise.

2. A AGRICULTURA FAMILIAR E AS CATEGORIAS ANALÍTICAS E ECONÔMICAS FUNDAMENTAIS

Este capítulo tem por finalidade introduzir as categorias concernentes à análise da Agricultura Familiar. Para isto divide-se, pois, em seis partes. Primeiramente, apresenta uma definição operacional de Agricultura Familiar e discute as características dos agentes participantes. Em seguida, procura alinhar uma tipologia introdutória de classificação entre Agricultura Familiar e Agricultura Camponesa. No terceiro item, busca desvendar a as dicotomias entre a Agricultura Familiar e as grandes plantações. Discute na quarta parte o cerne da nova economia que vislumbra as relações entre os Agricultores Familiares e os mercados. O quinto, o sexto e o sétimo itens apresentam um quadro situando a Agricultura Familiar na economia do Brasil, do Estado do Pará e nos municípios deste estudo. Finalmente, o último procura destacar o principais canais utilizados pelos agricultores familiares na comercialização de seus produtos.

2.1 AGRICULTURA FAMILIAR

A sociedade brasileira, dada as suas características históricas, nasceu no meio rural. Foi a criação sucessiva de núcleos rurais em diversas áreas, representada pelo que pode-se chamar genericamente de “fazendas”, que resultou em expansão geográfica, no sentido da ocupação da terra, e demográfica, no sentido do crescimento da população (SPEYER, 1983). Na época colonial observam-se os primeiros sinais da formação do campesinato que, segundo as relações de posse, trabalho e uso da terra, podiam diferenciar-se em lavradores, moradores, forasteiros e posteriormente, posseiros.

A agricultura familiar é um segmento de grande importância econômica e social no meio rural brasileiro, e garante a manutenção e recuperação do emprego, contribui para uma distribuição mais homogênea da renda, proporcionando um estado de soberania alimentar do país na maioria das

culturas, e se orienta para a construção de uma forma de desenvolvimento mais voltado para o sustentável e ecologicamente viável.

Agricultura familiar não significa pobreza. É uma forma de produção em que o núcleo de decisões, gerência, trabalho e capital é controlado pela família.

No Brasil são cerca de 4,5 milhões de estabelecimentos (80% do número de estabelecimentos agrícolas), dos quais 50% no Nordeste. O segmento detém 20% das terras e responde por 30% da produção nacional (IBGE;SIDRA,2007). Em alguns produtos básicos da dieta do brasileiro - como o feijão, arroz, milho, hortaliças, mandioca e pequenos animais - chega a ser responsável por 60% da produção (REYMÃO, 2006). Em geral, são agricultores com baixo nível de escolaridade que diversificam os produtos cultivados para diluir custos, aumentar a renda e aproveitar as oportunidades de oferta ambiental e disponibilidade de mão-de-obra. Por ser diversificada, a agricultura familiar traz benefícios agro-sócio-econômicos e ambientais.

Este segmento tem um papel crucial na economia das pequenas cidades, pois, 4.928 municípios brasileiros têm menos de 50 mil habitantes. Destes, aproximadamente quatro mil têm menos de 20 mil habitantes. Estes produtores e seus familiares são responsáveis por inúmeros empregos no comércio e nos serviços prestados nestas pequenas cidades. A melhoria de renda deste segmento, por meio de sua maior inserção no mercado, tem impacto importante no interior do país e, por conseqüência, nas grandes metrópoles.

A agricultura familiar não é uma categoria social recente nem a ela corresponde uma categoria analítica nova na Economia e na Sociologia Rural. No entanto, sua utilização, com o significado e a abrangência, que lhe tem sido atribuídos nos últimos anos, no Brasil, assume ares de novidade e renovação. Fala-se de uma agricultura familiar como um novo personagem, diferente do camponês tradicional, que teria assumido sua condição de produtor moderno; propõem-se políticas para estimulá-los, fundadas em tipologias que se baseiam em sua viabilidade econômica e social diferenciada.

2.2 AGRICULTURA FAMILIAR E AGRICULTURA CAMPONESA

A Agricultura Familiar pode ser entendida como aquela em que a família, ao mesmo tempo em que é proprietária dos meios de produção, assume o trabalho no estabelecimento produtivo. É importante insistir que este caráter familiar não é um mero detalhe superficial e descritivo: o fato de uma estrutura produtiva associar família-produção-trabalho tem conseqüências fundamentais para a forma como ela age econômica e socialmente.

Melo (2006) afirma ser inegável a relevância da agricultura familiar na agropecuária brasileira, no entanto alerta que não se deve confundir essa agricultura familiar com a agricultura de subsistência, camponesa, produtora exclusiva de alimentos para o núcleo familiar.

O campesinato e a agricultura familiar são categorias distintas (RANGEL, 2004), embora o elemento comum entre ambos seja a forma de organização da unidade de produção ou a predominância familiar no que se refere à força de trabalho que os compõe.

Lamarche (1993) faz esta diferenciação de modo bastante claro: ele vê a exploração familiar como “uma unidade de produção agrícola onde a propriedade e o trabalho estão intimamente ligados à família”, e a exploração camponesa como “um conceito de análise que define um modelo de funcionamento bem particular de exploração agrícola”. Assim o campesinato é uma modalidade de agricultura familiar, onde a formação social tem suas particularidades.

Segundo Lamarche (1993), a exploração familiar tal como a concebemos, corresponde a uma unidade de produção agrícola onde o trabalho está intimamente ligado à família.

O economista russo Chayanov (*apud* VIEIRA, 1996) distingue a agricultura camponesa como uma economia familiar, tendo sua concepção de lucro voltada para o sustento familiar e não para o acúmulo de excedentes. O camponês e sua família trabalham segundo formas, em geral, anti-lucrativas

em uma economia capitalista, uma vez que o principal objeto da economia camponesa é a satisfação do nível anual de consumo da família.

Segundo o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF a definição de agricultura familiar pode ser entendida “[...] como um subconjunto da agricultura, cujo proprietário administra e trabalha na propriedade, em conjunto com a família [...]”.

A agricultura familiar apresenta as seguintes características:

- a) a preeminência da força de trabalho familiar;
- b) a unidade, interação e interdependência existentes entre a família e
- c) a unidade de produção, isto é, não separação entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores;
- d) a não especialização e divisão clássica, formal e hierárquica do trabalho e entre atividade administrativa e executiva, isto é, entre trabalhadores diretos e indiretos;
- e) uma participação solidária e co-responsável de todos os membros da família na organização e no funcionamento do conjunto do sistema família-unidade de produção;
- f) um projeto (objetivos e finalidades) orientado, prioritariamente, para a reprodução das condições e da força de trabalho familiar;
- g) uma estratégia voltada para a garantia da segurança alimentar da família, para a redução de riscos, para o aumento da renda total da família e garantia de emprego da mão de obra familiar e ampliação das condições de trabalho e produção. (FAO;INCRA; 1994)

Para o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária – INCRA, a agricultura familiar atende a duas condições: a) a direção dos trabalhos do estabelecimento é exercida pelo produtor, e b) o trabalho familiar é superior ao trabalho contratado (INCRA, 2000).

Segundo Peixoto (1998) deve-se observar que mesmo com dificuldades de uma pré-definição do fenômeno, pode-se utilizar um conjunto de aspectos básicos que servirão para nortear um conceito para a agricultura familiar.

- a) uso predominante da força de trabalho familiar;

- b) divisão do trabalho, revelando papéis produtivos e gerenciais para o grupo familiar;
- c) uso de trabalho assalariado apenas complementar;
- d) ênfase na diversificação da produção e no uso de insumos internos;
- e) decisões imediatas, pela imprevisibilidade do processo produtivo.

Furtado (1977) observa que em uma mesma unidade de produção podem coexistir as duas formas de agricultura, a de subsistência (quando a metade ou mais da produção se destina ao consumo) e a comercial, sendo que esta última só é considerada como tal quando pelo menos $\frac{3}{4}$ da produção se destina ao mercado. É importante salientar que o fato da pequena produção agrícola estar sobrevivendo às mudanças, não significa que a mesma esteja em situação cômoda e estável.

Para Denardi (2001) o conceito de agricultura familiar é relativamente recente, pelo menos no Brasil. Tem, talvez, uns dez anos. Antes disso, falava-se em pequena produção e pequeno agricultor. Em linhas gerais, os empreendimentos familiares têm duas características principais: eles são administrados pela própria família e neles a família trabalha diretamente, com ou sem o auxílio de terceiros. Vale dizer: a gestão é familiar e o trabalho é predominantemente familiar. Poder-se-ia dizer, também, que um estabelecimento familiar é, ao mesmo tempo, uma unidade de produção e de consumo; uma unidade de produção e reprodução social.

Também importante é a observação de Mota *et al* (1998) quando afirma ser necessário entender o termo exploração familiar como equivalente à agricultura familiar e suas diversas situações, além de constituir-se um tema de alta relevância por se tratar de um grupo social que ocupa lugar de destaque na produção agropecuária brasileira, pela capacidade de produzir, movimentar a economia nos âmbitos local e nacional, utilizar de forma sustentada os recursos naturais e gerar postos de trabalho em ocupações social e economicamente produtivas.

Melo (2006) operacionaliza o conceito de agricultura familiar como sendo o universo de propriedades rurais com menos de 100 hectares. Com

isso, englobam-se nessa categoria as chamadas agricultura de subsistência e a pequena produção.

Abramovay (2000) é mais específico quando trata da mão de obra afirmando que a agricultura familiar não emprega trabalhadores permanentes, podendo, porém, contar com até cinco empregados temporários

Silva (1996) consegue distinguir no Brasil três grandes grupos de produtores rurais: os grandes proprietários e capitalistas agrários, com propriedade real dos meios de produção, que não desempenham nenhuma importância para o desenvolvimento da agricultura;

As empresas familiares, unidades que possuem uma série de elementos que definem uma empresa comercial, com a presença de uma organização contábil e administrativa, mas mantém ainda alguns traços típicos familiares e participam com um número variável de empregados temporários e pelo menos um empregado assalariado de caráter permanente; a taxa de lucro não é a variável chave no funcionamento dessas empresas, sendo mais importante o nível de rendimento total do proprietário: a mobilidade do capital é pequena e, portanto, a busca de alternativas produtivas não orienta os investimentos, senão simplesmente a obtenção de “resultados positivos”.

Os produtores familiares que se distinguem dos anteriores pela posse de pequenas áreas e pelo trabalho basicamente familiar, podendo ou não ser complementado por assalariados temporários. Neste grupo, praticamente são obrigados a produzir durante todo o ano os mesmos produtos da região e também não podem por si só alcançar outros mercados ficando na maioria das vezes a mercê de comerciantes intermediários.

É neste último grupo que se concentrará o foco deste trabalho.

Segundo Lamarche (1993), independentemente de quais sejam os sistemas sócio políticos, as formações sociais ou as evoluções históricas, em todos os países onde o mercado organiza as trocas, a produção agrícola é sempre assegurada por explorações familiares, ou seja, por explorações nas quais a família participa na produção.

Na categoria dos produtores familiares, há independente do meio sociocultural em que as pessoas estejam inseridas, unidades de produção agrícola, eminentemente familiares, que contam com mão-de-obra assalariada temporária para completar a sobrecarga de trabalho em época de intensa atividade na propriedade

2.3 AGRICULTURA FAMILIAR E AGRONEGÓCIO

O Brasil é um país em que chavões e falsos conceitos são utilizados com tanta freqüência que praticamente se tornam verdades absolutas. Um dos exemplos mais notórios é a falsa dicotomia que contraporia o agronegócio à agricultura familiar. O primeiro é comumente apontado como um setor eficiente, exportador, que advoga o livre comércio e seria supostamente comandado pelos grandes produtores rurais e por grandes corporações de insumos agropecuários e processamento de alimentos. Na outra ponta estaria a agricultura familiar, representada pelos pequenos produtores e pequenas agroindústrias a eles acopladas, que seriam melhores empregadores de mão-de-obra e distribuidores de renda, mas que careceriam de subsídios e proteções permanentes, justificados pelas suas externalidades sociais e ambientais.

Essa falsa divisão não tem o menor fundamento. Para começar, é necessário rever o conceito de "agribusiness" desenvolvido por Goldberg (1957) nos EUA, e traduzido, no Brasil, como "complexo agroindustrial" ou "agronegócio" por Bittencourt, Wedekin; Pinazza (1980), com enorme repercussão nos meios empresariais e acadêmicos. O agronegócio nada mais é do que um marco conceitual que delimita os sistemas integrados de produção de alimentos, fibras e biomassa, operando desde o melhoramento genético até o produto final, no qual todos os agentes que se propõem a produzir matérias-primas agropecuárias devem fatalmente se inserir, sejam eles pequenos ou grandes produtores, agricultores familiares ou patronais, fazendeiros ou assentados (JANK, 2005)

É no segmento comercial do agronegócio que acontecem as relações de troca essenciais para a reprodução do negócio rural (ARAÚJO, 2003).

A agricultura familiar é, portanto, apenas um segmento central do agronegócio, na medida em que representa boa parte da produção agropecuária brasileira: 84% da farinha de mandioca, 97% do fumo, 67% do feijão, 58% da carne, 52% do leite, 49% do milho, 40% das aves e ovos, 32% da soja e 31% do arroz (IBGE, 2004).

2.4 A ECONOMIA DA AGRICULTURA FAMILIAR

São inúmeros os documentos que defendem a importância da agricultura familiar no contexto agropecuário brasileiro, atribuindo-lhe papel fundamental na produção de alimentos e na geração de empregos.

O PIB da Agropecuária Familiar, em 2003, apresentou um crescimento em relação a 2002 de 14,3% (gráfico 1), alcançando naquele ano o valor de R\$ 55,6 bilhões (3,57% do PIB nacional). O PIB da Agropecuária Patronal em 2003 situou-se em 5,7% do PIB brasileiro (R\$ 88,7 bilhões). Quando se analisa as áreas ocupadas, tem-se na agricultura familiar uma ocupação de 107.768.450 hectares em oposição aos 240.042.122 hectares pertencentes aos agricultores patronais., Ressalta-se também a existência no universo familiar de 2.739.327 hectares com rendimentos muito baixos ou quase sem rendas (IBGE;SIDRA, 2007).

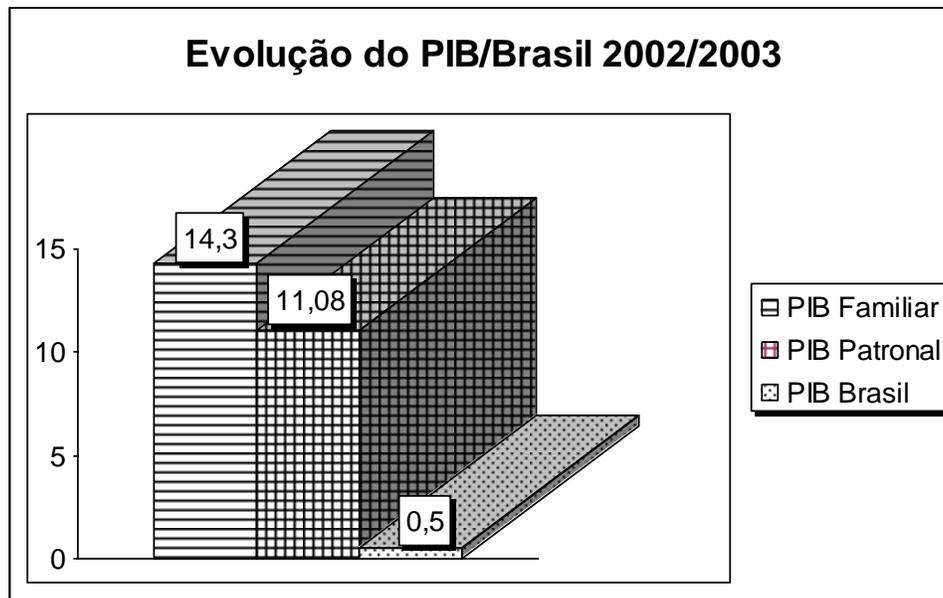


Gráfico 1 - Evolução do PIB da Agropecuária Familiar, Patronal e do Brasil.
 Fonte: Pesquisa Agrícola Municipal 2004 IBGE

A contraposição agricultura familiar x agricultura patronal também é bastante comum, mas envolvida em muita confusão conceitual, especialmente com as noções de agricultura de subsistência e agricultura comercial. Conforme adverte Veiga (1996), a agricultura “comercial” não se opõe à “familiar”, como muitos pretendem. Nesse contexto, o oposto de comercial é a subsistência, situação que não representa a realidade da agricultura familiar contemporânea. Alguns autores, por exemplo, conceituam “agricultura familiar ou pequena agricultura... como aquela realizada em propriedades de até 100 ha” (TEIXEIRA et al, 1996), conceito também compartilhado por Melo (2006) que delimita a agricultura familiar “como sendo as unidades produtivas dentro do limite máximo de 100 ha” confundindo assim o modo de fazer a agricultura com o seu porte, especialmente porque as estatísticas oficiais não destacam a “agricultura familiar” como uma categoria socioeconômica. Embora, muitas vezes, haja uma associação entre modo e porte, a falta de clareza nas abordagens pode levar a conseqüências no mínimo indesejáveis quando se trata de políticas públicas.

Com base nos microdados¹ do IBGE, o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária – INCRA e a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura – FAO iniciaram em conjunto um projeto para classificar a agricultura familiar no país, considerando como sendo o estabelecimento integrante da agricultura familiar aquele dirigido pelo próprio produtor rural e que utiliza mais a mão-de-obra familiar que a contratada.

2.5 A AGRICULTURA FAMILIAR NO BRASIL

Considerando a definição anteriormente apresentada tem-se, na Tabela 1, a distribuição dos estabelecimentos conforme as categorias socioeconômicas e alguns indicadores que dão a medida da sua importância.

Destaca-se a grande participação da agricultura familiar no total de estabelecimentos agropecuários do país (85,2%), embora desproporcional à sua participação na área (30,5%) e nos financiamentos (25,3%). Por outro lado, os estabelecimentos da agricultura familiar participam no valor bruto da produção de uma forma mais significativa (37,9%) do que a sua participação no número de estabelecimentos.

¹ denominação utilizada pelo IBGE para designar os arquivos contendo os dados individualizados de cada estabelecimento agropecuário

Tabela 1 – Brasil - Estabelecimentos, Área, Valor Bruto da Produção (VBP), segundo as categorias de agricultura.

Categorias	Estab. Total	% Estab. s/total	Área Total (mil ha)	% Área s/total	VBP (R\$ mil)	% VBP s/total
Familiar	4.139.369	85,2	107.768	30,5	18.117.725	37,9
Patronal	554.501	11,4	240.042	67,9	29.139.850	61,0
Instituições Religiosas	7.143	0,2	263	0,1	72.327	0,1
Entidade Pública	158.719	3,2	5.530	1,5	465.608	1,0
Não identificado	132	0,0	8	0,0	959	0,0
Total	4.859.864	100,0	353.611	100,0	47.796.469	100,0

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

A estrutura fundiária da agricultura familiar, de certa forma, repete a concentração observada na agricultura do país, de uma maneira geral. 39,8% dos estabelecimentos familiares possuem menos de 5 ha e, em conjunto, detêm tão somente 3,0% dos 107.768 ha (Tabela 2). Em média, são estabelecimentos de apenas 1,9 hectares. No extremo oposto, 5,9% dos estabelecimentos concentram 44,7% daquela área, com uma média de 67,8 ha.

Tabela 2 – Brasil – Agricultura Familiar – Participação nos estabelecimentos, na Área e Área Média, segundo os Grupos de Área Total (em ha).

Grupos de Área Total (Hectares)	% nos Estabelecimentos	% na Área	Área Média
Menos de 5	39,8	3,0	1,9
5 a menos de 20	29,6	12,2	10,7
20 a menos de 50	17,2	20,4	31,0
50 a menos de 100	7,6	19,7	67,8
Acima de 100	5,9	44,7	198,0
Área média dos agricultores familiares			26,0

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

Conquanto a agricultura familiar participe, na média, com 37,9% do Valor bruto da produção (participação essa bastante elevada, considerando-se que conta apenas com 30,5% da área total e o seu exagerado número de estabelecimentos), há produtos nos quais o papel da agricultura familiar é de muito maior importância (Tabela 3).

As culturas do fumo, mandioca e feijão despontam como quase que exclusivas da agricultura familiar. Chamam a atenção também os percentuais alcançados na pecuária de pequenos animais (suínos e aves/ovos), para o que deve estar contribuindo o sistema de produção integrada.

Analisando-se a questão pelo lado dos agricultores familiares, dentre os produtos que mais contribuem para o seu valor bruto da produção destacam-se a pecuária leiteira, aves/ovos, pecuária de corte, milho e soja (Tabela 4).

Tabela 3 – Percentual do Valor Bruto da Produção de Produtos Seleccionados Produzidos nos Estabelecimentos Familiares.

Produto	Participação no VBP Total (%)
Fumo	97
Mandioca	84
Feijão	67
Suínos	58
Pecuária leiteira	52
Milho	49
Aves/ovos	40
Soja	32
Arroz	31
Café	25
Pecuária de corte	24

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

É importante notar a discordância dessa cesta com a anterior, ou seja, os produtos que mais contribuem para a receita dos agricultores familiares não são aqueles aos quais a maioria deles se dedica.

Outra característica da agricultura familiar é a diversidade de Renda Total entre os estabelecimentos. Verifica-se que a maioria dos estabelecimentos (68,9%), que ocupam 48,9% da área da agricultura familiar, tem renda igual ou inferior a R\$ 3.000,00/ano (Tabela 5)

Tabela 4 – Participação de Produtos Selecionados no Valor Bruto da Produção Total da Agricultura Familiar.

Produto	Participação no VBP da Agricultura Familiar (%)
Pecuária leiteira	13,3
Aves/ovos	10,0
Pecuária de corte	9,5
Milho	8,7
Soja	7,4
Suínos	5,6
Mandioca	5,5
Fumo	4,2
Feijão	3,8
Café	3,5
Arroz	2,7
Outros	25,4

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

Nota-se que maiores rendas anuais, acima de R\$ 15.000,00 é percebida por apenas 2,5% do total destes estabelecimentos e rendas superiores a R\$ 27.500,00 são obtidas por 0,8% das propriedades familiares, expondo desta forma os baixos rendimentos deste tipo de agricultura. Em termos mensais grande parte dos estabelecimentos recebe em média R\$ 250,00, não alcançando portanto o equivalente a um salário mínimo vigente.

Tabela 5 – Brasil – Agricultores Familiares – Percentagem de Estabelecimentos e Área, segundo os Grupos de Renda Agrícola Total (em reais).

Grupos de Renda Total	% nos Estabelecimentos	% na Área
Até 0	8,2	10,8
Mais de 0 a 3.000	68,9	48,9
Mais de 3.000 a 8.000	15,7	23,7
Mais de 8.000 a 15.000	4,6	9,1
Mais de 15.000 a 27.500	1,7	4,4
Mais de 27.500	0,8	3,1

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

Convém chamar a atenção para o grupo de renda negativa (até 0). Nele estão os estabelecimentos cujos investimentos, na época das pesquisas, ainda não estavam produzindo e os que tiveram prejuízo naquela safra – ou seja, estes não são necessariamente pobres. Entretanto, estão também aí os estabelecimentos nos quais a renda originada na agropecuária é muito pequena, levando a supor que a família está se mantendo com rendas de outras origens: as atividades rurais não-agrícolas ou transferências (como a aposentadoria rural).

2.6 A AGRICULTURA FAMILIAR NO ESTADO DO PARÁ

De acordo com o Censo Agropecuário 1995/96 (in IBGE/SIDRA, 2007), a região Norte do Brasil detém 9,78% (446.175 propriedades) dos estabelecimentos rurais do país, sendo que no Estado do Pará encontram-se 4,52% (206.404 propriedades) do total de estabelecimentos rurais brasileiros. Os agricultores familiares da região Norte participam com 9,2% do total de estabelecimentos nacionais e os paraenses compõem 3,77% deste total. Estes valores decaem muito quando se analisa as áreas ocupadas pela agricultura familiar no contexto nacional. A região Norte ocupa uma área de 16,50% do território nacional, sendo que a agricultura familiar possui apenas 6,18% do

território brasileiro nesta região. O Estado do Pará possui 6,36% de terras totais no Brasil e espaço da agricultura familiar reduz-se a 2,46% (Tabela 6).

Tabela 6 – Agricultura Familiar – Participação Percentual da Região Norte e do Estado do Pará no Número de Estabelecimentos, Área e Valor Bruto da Produção (VBP)². *

Categorias		Estab. Total	% Estab. s/ Total	Área total (em ha)	% Área s/ Total	VBP 1000 R\$
Brasil	Agricultura Familiar	4.139.369	85,17	107.768.450	30,47	18.117.725
	Total	4.859.864	100	353.611.242		47.796.469
Norte	Agricultura Familiar	380.895	9,20	21.850.960	6,18	1.352.656
	Total	446.175	9,78	58.358.880	16,50	2.321.939
Pará	Agricultura Familiar	183.596	3,77	8.727.343	2,46	602.132
	Total	206.404	4,52	22.520.229	6,36	1.026.711

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

O Estado do Pará detém 46,26% das unidades de produção agropecuárias da região Norte do Brasil e 48,20% do total de estabelecimentos familiares desta região. No Estado do Pará há uma grande incidência de estabelecimentos pertencentes á agricultura familiar chegando a somar 89% das propriedades paraenses, no entanto este numero representa apenas 39% da área ocupada com agropecuária familiar no setor rural paraense, indicando uma grande concentração de área em poucas propriedades, Censo Agropecuário 1995/96 IBGE. Esta concentração de áreas não corresponde ao nível produtivo destes estabelecimentos pois a agricultura familiar, apesar da pouca área ocupada, responde por 59% do Valor Bruto da Produção (VBP) estadual (Tabela 7).

² Não entraram nestes cálculos os dados agrícolas referentes às Instituições Religiosas e Entidades Publicas e aqueles declarados pelo IBGE como Não Identificados.

O Brasil apresenta uma área média por estabelecimento na agricultura familiar de 72 hectares, a Região Norte fica abaixo deste valor com 57 ha por estabelecimento agrícola familiar e o Estado do Pará apresenta uma média de 47 ha (IBGE, 2007).

A agricultura familiar paraense em sua maioria ocupa extensões de terras até 50 hectares com 127.554 estabelecimentos (69,0%) enquanto que a agricultura patronal destaca-se no intervalo de mais de 100 hectares com 8.255 propriedades (59,5%). As maiores rendas da agricultura familiar aparecem no intervalo de 20 a 50 hectares e mais de 100 hectares (respectivamente 23,4 e 26,6% da renda total) e a patronal concentra 80,5% de sua renda nas áreas com mais de 100 hectares (Tabela 7 e 8).

Tabela 7 – Estabelecimentos rurais da Agricultura Familiar, Tamanho da Propriedade e Renda no Estado do Pará.³

CATEGORIAS	AGRICULTURA FAMILIAR				
	Renda (A) (R\$ 1000)	% S/ Renda Total	Nº Estab. (B)	% s/ Total	Renda Média (A/B) RT/ha/ano (R\$)
Menos de 5 ha.	85.183	15,6	43.411	23,6	1.962
Entre 5 e 20 ha	95.409	17,5	36.440	19,8	2.618
Entre 20 e 50 ha	127.578	23,4	47.703	26,0	2.674
Entre 50 e 100 ha	91.305	16,8	28.117	15,3	3.247
Acima de 100 ha	144.958	26,7	27.925	15,2	5.190
TOTAIS	544.433	100	183.596	100	2.965

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

No Estado do Pará há 883.925 pessoas ocupadas com a atividade agrícola, correspondendo a 4,92% do total nacional (17.930.853 pessoas). A grande

³ * não entraram nestes cálculos os dados agrícolas referentes às Instituições Religiosas e Entidades Públicas e aqueles declarados pelo IBGE como Não Identificados.

maioria dos trabalhadores agrícolas paraenses encontra-se na agricultura familiar 85,68% (757.423 pessoas), média superior à situação brasileira, 76,85% (13.780.201 pessoas), em oposição aos agricultores da categoria patronal no Estado, 10,45% (92.413 pessoas) (IBGE, 2007).

Tabela 8 – Estabelecimentos rurais da Agricultura Patronal, Tamanho da propriedade e renda no Estado do Pará⁴

CATEGORIAS	AGRICULTURA PATRONAL				
	Tamanho do estabelecim.	Renda (A) (R\$ 1000)	% S/ Renda Total	Nº Estab. (B)	% s/ Total
Menos de 5 ha.	3.987	2,2	875	6,3	4.556
Entre 5 e 20 ha	3.657	2,0	764	5,5	4.786
Entre 20 e 50 ha	9.303	5,1	1.972	14,2	4.717
Entre 50 e 100 ha	18.674	10,3	2.013	14,5	9.276
Acima de 100 ha	148.154	80,4	8.255	59,5	17.947
TOTAIS	183.975	100	13.879	100	13.256

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

É grande no Estado do Pará o número de trabalhadores ocupados na agricultura familiar com idade inferior a 14 anos (23,10% ou 174.957 pessoas), de acordo com a Tabela 08, muito acima da média brasileira de 8,68% (1.196.872 pessoas), sendo também alto a ocupação destes menores na agricultura patronal paraense, 6,63% ou 6.132 pessoas, em relação à média nacional de 2,48% (88.472 trabalhadores) (IBGE, 2007).

No Brasil a categoria familiar contrata para auxiliar em suas atividades 474.271 trabalhadores (12,5% dos trabalhadores agrícolas brasileiros contratados) enquanto a patronal contrata 3.248.121 pessoas, o que corresponde a 85% de toda mão de obra contratada no setor agrícola nacional. Curiosamente, o setor mais pobre da agricultura familiar (categorizado pelo

⁴ Não entraram nestes cálculos os dados agrícolas referentes às Instituições Religiosas e Entidades Públicas e aqueles declarados pelo IBGE como Não Identificados.

IBGE como quase sem rendas) é o que mais contrata trabalhadores para auxiliar nas atividades (149.850 ou 31,59%) seguido pelos declarados como maiores rendas (138.655 ou 29,23%) (IBGE, 2007).

Os maiores empregadores no setor agrícola no Estado do Pará são aqueles identificados como agricultores patronais (77%). OS agricultores familiares contratam um total de 18.738 pessoas (20%) para realizarem trabalhos agrícolas em suas propriedades, muito acima do percentual nacional desta categoria (IBGE, 2007). O grupo que mais contrata trabalhadores dentro da categoria da agricultura familiar no Estado são aqueles que obtém maiores rendas com seu estabelecimento, diferente do comportamento observado nacionalmente.

Tabela 9 – Brasil e Estado do Pará: Pessoal Ocupado nas categorias Familiar e Patronal, total, menores de 14 anos e contratados.

		Pessoal Ocupado	
Brasil	Total	17.930.853	
	Menores de 14 anos	2.167.077	
	Contratados	3.790.163	
	Agr. Familiar	Total	13.780.201
		Menores de 14 anos	1.976.872
		Contratados	474.271
	Agr. Patronal	Total	3.557.379
		Menores de 14 anos	88.472
		Contratados	3.248.121
	Pará	Total	883.925
Menores de 14 anos		189.412	
Contratados		92.244	
Agr. Familiar		Total	757.423
		Menores de 14 anos	174.957
		Contratados	18.738
Agr. Patronal		Total	92.413
		Menores de 14 anos	6.132
		Contratados	71.209

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

Com relação a renda obtida por pelos estabelecimentos rurais, tem-se no Estado do Pará um total de R\$ 752 milhões, dos quais 72,39% (R\$ 544 milhões) originam-se na agricultura familiar e 24,46% (R\$ 184 milhões) na patronal (Tabela 9).

Na renda média por estabelecimento, o Pará alcança a cifra de R\$ 3.643, pouco abaixo da renda média nacional de R\$ 4.548 por propriedade; a agricultura familiar no Pará possui uma renda média de R\$ 2.965 por estabelecimento acima, portanto da média brasileira de R\$ 2.717 por estabelecimento agrícola familiar, mas muito abaixo da patronal, que alcança R\$ 13.256 por propriedade no estado e R\$ 19.085 no Brasil. Embora o valor por propriedade da agricultura patronal seja muito superior ao da agricultura familiar, quando compara-se o rendimento por área trabalhada o rendimento da agricultura familiar supera em 451% os rendimentos da agricultura patronal no Estado do Pará. (Tabela 10).

Tabela 10 – Renda Total, Renda Média, Área Total e Rendimento por hectares da agricultura familiar e patronal no Brasil e no Pará.

		Renda Total (RT) R\$ 1000	Renda Média/Est. (R\$)	Área Total (em ha)	RT/ha/ano (R\$)
Brasil	Agr. Familiar	11.248.580	2.717	107.768.450	104,37
	Agr. Patronal	10.582.423	19.085	240.042.122	44,08
	Total	22.103.173	4.548	353.611.242	62,50
Pará	Agr. Familiar	544.433	2.965	8.727.343	62,38
	Agr. Patronal	183.975	13.256	13.320.886	13,81
	Total	751.999	3.643	22.520.229	33,39

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

Analisando-se o Censo Agropecuário 1995/1996 IBGE (2007), a renda média por unidade de produção da agricultura familiar no Estado do Pará (R\$ 2.965,38) situa-se abaixo da renda média nacional (R\$ 4.548,10), o mesmo

ocorrendo na categoria da agricultura patronal (R\$ 13.255,63) quando comparado com a média brasileira (R\$ 19.084,58). Apesar do alto rendimento monetário por hectare obtido pela categoria de agricultores familiares, tanto no Brasil (R\$ 104,37) quanto no Estado do Pará (R\$ 62,38), este valor fica diluído quando é dividido pelas unidades de produção. A partir destas informações tem-se que a renda média mensal das unidades de produção familiares paraenses alcança R\$ 246,36 (RM / 12) abaixo, portanto do salário mínimo nacional (R\$ 370,00 em maio de 2007) e inferior a média brasileira (R\$ 379,00). Embora a média mensal obtida pela agricultura patronal paraense (R\$ 1.104,63) também situe-se abaixo da média do Brasil (R\$ 1.590,32) este valor fica muito acima do salário mínimo vigente.

Não se dispõe da informação de quantas pessoas são sustentadas por um estabelecimento. Adotando-se a aproximação feita por Jank (2000), de 2,5 pessoas por estabelecimento, vê-se que as rendas monetárias geradas na agricultura familiar paraense (R\$ 98,54) são ainda muito baixas.

2.7 A AGRICULTURA FAMILIAR NOS MUNICÍPIOS DE CURUÇÁ, MARAPANIM, TERRA ALTA E SÃO JOÃO DA PONTA.

Os estabelecimentos agrícolas situados nos municípios abrangidos por esta pesquisa correspondem a 0,78% das propriedades paraenses e ocupam 0,16% das áreas rurais no Estado, representando 0,59% do Valor Bruto da Produção no setor. Quando analisados sob a ótica da agricultura familiar tem-se uma participação local de 0,77 dentro das propriedades familiares estaduais e uma área equivalente a 0,19% da categoria no Estado (IBGE, 2007).

A região de estudo apresenta como o Estado do Pará, uma alta concentração de estabelecimentos familiares (89%), mas esta categoria ocupa apenas 48% das áreas agrícolas locais. Apesar das menores áreas ocupadas a agricultura familiar responde localmente por quase 61% do Valor Bruto da Produção (IBGE, 2007).

Destaca-se dentro da área de estudo o município de Marapanim, que possui 67% do total de propriedades familiares na região, o que corresponde a

40% em área desta categoria e responde localmente por 69% do Valor Bruto da Produção. Os municípios de Curuçá e Terra Alta apresentam números bem próximos quanto a quantidade de estabelecimentos total e familiar, porém a concentração de área familiar é maior em Curuçá (54,52%). Outro destaque na área de pesquisa é o município de São João da Ponta, que participa com apenas 4% dos estabelecimentos familiares e 15% da área familiar dentro do grupo, somando apenas 4,2% do Valor Bruto da Produção agrícola familiar local (Tabela 11) (IBGE, 2007).

Tabela 11 – Estado do Pará e municípios de pesquisa - Estabelecimentos, Área e Valor Bruto da Produção (VBP), totais e pertencentes à agricultura familiar.

		Estabelecimentos	Área (Ha)	VBP R\$1000
Área	de Agr.	1.428	17.356	3.769
Pesquisa	Familiar			
	Total	1.612	36.051	6.041
Curuçá	Agr.	209	3.811	530
	Familiar			
	Total	232	6.990	1.233
Marapanim	Agr.	953	6.980	2.532
	Familiar			
	Total	1.073	16.735	3.214
Terra Alta	Agr.	204	4.045	452
	Familiar			
	Total	242	9.712	1.418
S. J. Ponta	Agr.	62	2.520	155
	Familiar			
	Total	65	2.614	176
Pará	Agr.	183.596	8.727.343	602.132
	Familiar			
	Total	206.404	22.520.229	1.026.711

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

As maiores rendas obtidas pela agricultura familiar na área de pesquisa corresponde aquelas propriedades de até 5 hectares, valor este fortemente influenciado pela presença de Marapanim que movimenta a média local de acordo com suas características particulares, pois possui 78% da renda familiar do agrupamento. Assim, enquanto Marapanim apresenta 56% de sua renda familiar localizada naquele intervalo espacial, os municípios de Curuçá, Terra Alta e São João da Ponta apresentam seus maiores rendimentos no espaço de área situado entre 5 e 20 ha (Tabela 12).

Os valores negativos que aparecem para o município de Curuçá nos intervalos de área correspondentes aos intervalos acima de 50 ha são originados de propriedades “quase sem renda” segundo a classificação do IBGE e podem significar rendas efetivamente negativas na época da pesquisa bem como investimentos agrícolas que ainda não apresentavam produtividade para cobri-los.

O maior número de propriedades aparece na faixa de menos de 5 ha (871), cuja soma é determinada por Marapanim (689 propriedades), seguida por Curuçá (99 propriedades) e Terra Alta (76 estabelecimentos) enquanto que em São João da Ponta predominam as propriedades nos estratos de área entre 5 e 20 hectares (IBGE, 2007).

O município de Marapanim destaca-se com um grande número de estabelecimentos com tamanhos abaixo de 5 hectares devido ao grande número de moradores de Belém que mantém no município pequenas chácaras para sua estadia durante o período de férias escolares tendo em vista tratar-se de um município com áreas litorâneas.

Tabela 12 – Numero de estabelecimentos e Renda por Tamanho de Área no Estado do Pará e nos municípios Curuçá, Terra Alta, São João da Ponta e Marapanim na Categorias de exploração Agricultura Familiar.

Categorias		Área de Pesq.	Curuçá	Marap	T.Alta	S. J. Ponta	Est. do Pará
Menos de 5 ha	Estabelecimentos	871	99	689	76	7	47.658
	Renda (R\$ 1000)	1.834	74	1.649	93	18	94.112
Entre 5 e 20 ha	Estabelecimentos	320	70	183	42	25	39.077
	Renda (R\$ 1000)	1.197	96	926	132	43	103.648
Entre 20 e 50	Estabelecimentos	169	29	59	64	17	51.619
	Renda (R\$ 1000)	521	25	247	201	48	143.775
Entre 50 e 100 ha	Estabelecimentos	44	3	17	16	8	31.124
	Renda (R\$ 1000)	164	-7	85	60	26	113.856
Acima de 100 ha	Estabelecimentos	24	8	5	6	5	36.926
	Renda (R\$ 1000)	52	-3	17	9	29	296.606
Total da Agric. Familiar	Estabelecimentos	1.428	209	953	204	62	183.596
	Renda (R\$ 1000)	3.769	186	2.925	495	163	544.433
TOTAIS	Estabelecimentos	1.612	232	1.073	242	65	206.404
	Renda (R\$ 1000)	4.843	100	3.564	977	202	751.999

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

Na região desta pesquisa a agricultura familiar conta com 11,84% de trabalhadores menores de 14 anos, media esta abaixo dos índices estaduais, porem ainda acima da média brasileira de trabalho agrícola infantil. Isto explica-se pela presença dos filhos dos produtores na lavoura, auxiliando nos diversos trabalhos agrícolas necessários e pela existência de um grande

numero de filhos e filhas que os produtores familiares da região tem (conforme dados da pesquisa).

Quando os filhos já estão crescidos os produtores passam a contratar, por safra agrícola, empregados para auxiliar nas atividades do campo, mas como os rendimentos são muito baixos, os índices de contratação são pequenos (1,74% do total de mão de obra familiar), restringindo-se esta pratica aos moradores externos á área (e que possuem outras fontes de renda - conforme informações obtidas pela pesquisa de campo) (Tabela 13).

Tabela13 – Agricultura Familiar: Numero de trabalhadores da área rural, totais e menores de 14 anos e empregados contratados, referentes ao Estado do Pará e aos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

Categoria			Trabalhadores	Menores de 14 anos	Contratados
Área de	Total		7.449	937	484
Pesquisa	Agr. Familiar		6.493	769	113
Curuçá	Total		843	87	86
	Agr. Familiar		698	76	19
Marapanim	Total		5.341	713	156
	Agr. Familiar		4.732	561	70
Terra Alta	Total		793	54	225
	Agr. Familiar		604	51	15
S. J. Ponta	Total		472	83	17
	Agr. Familiar		459	81	9
Pará	Total		883.925	189.412	92.244
	Agr. Familiar		757.423	174.957	18.738

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

Destacam-se nesta pratica os municípios de Curuçá e Terra Alta (2,72% e 2,48% respectivamente, de trabalhadores contratados frente ao numero de trabalhadores familiares) devido principalmente a cultura do maracujá, predominante nestas duas localidades, que exige a contratação durante seu

ciclo de mão de obra adicional para realizar tarefas de capina e polinização dos frutos.

A agricultura familiar responde dentro do Estado do Pará por 72% do total da renda agrícola e a região abordada por este estudo soma 0,50% do total estadual e 0,69 pelo total da renda familiar estadual.

Segundo dados do Censo Agropecuário 1995/1996 IBGE, o município de Marapanim responde, dentro da região por 73% da renda total e 77% pela renda obtida nos estabelecimentos familiares. Curuçá representa apenas 2% da renda total da área de pesquisa devido a renda negativa obtida pela agricultura patronal no período (R\$ - 86 mil), refletindo naquela categoria. Da mesma maneira ocorreu na categoria familiar situada nas “menores rendas” um resultado negativo de R\$ 117 mil, que foi compensado pelas categorias situadas como “renda média” e “maiores rendas” (R\$ 100 mil e R\$ 179 mil), perfazendo na soma final o resultado de R\$ 186 mil obtidos pela agricultura familiar. A diferença entre as rendas negativas da agricultura familiar e da patronal situa-se no tipo da renda obtida, sendo que na patronal esta renda negativa deu-se no segmento de “renda não monetária” e na categoria familiar ocorreu dentro do segmento de “renda monetária” indicando claramente um endividamento financeiro neste setor (Tabela 14).

A maior renda média por estabelecimento dentro da área pesquisada foi apontada por Marapanim, o que em uma média mensal indica um rendimento de R\$ 255,75, portanto abaixo do salário mínimo vigente. Levando-se em conta os postulados de Jank (2005) tem-se em média em um estabelecimento a ocupação de 2,5 pessoas, de modo que no município de Marapanim tem-se por trabalhador familiar uma renda mensal de R\$ 102,30, valor este que está acima da média estadual (R\$ 98,83 / trabalhador / mês). A menor média mensal por trabalhador foi encontrada em Curuçá (R\$ 29,66) devido aos índices negativos de renda obtidos pela categoria familiar das menores rendas.

O rendimento financeiro por área destaca-se também em Marapanim, embora os valores por área da agricultura familiar de Curuçá e São João da Ponta estejam próximos, deve-se notar que em Curuçá há um numero muito

maior de estabelecimentos familiares, que deveria assim produzir maiores rendas totais na categoria, e valores próximos indicam que as poucas propriedades de São João da Ponta equivalem em rendimentos as muitas propriedades de Curuçá. Estes rendimentos financeiros por área de Curuçá na categoria de totais reflete também o desempenho negativo da Agricultura Patronal no período.

Tabela 14 – Rendas Total e Média (R\$ 1.000), Área Total e Rendimento por Área no Estado do Pará, na área de estudo e aos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta, Total de estabelecimentos e Agricultura Familiar.

Categorias			Renda Total	Renda Média/Est.	Área Total	RT/Área/an (R\$)
Área de	Total		4.841	10.889	36.051	134,28
Pesquisa	Agr. Familiar		3.769	9.014	16.354	230,46
Curuçá	Total		98	422	6.990	14,02
	Agr. Familiar		186	890	2.811	66,16
Marapanim	Total		3.564	3.322	16.735	212,96
	Agr. Familiar		2.925	3.069	6.978	419,00
Terra Alta	Total		977	4.037	9.712	100,59
	Agr. Familiar		495	2.426	4.045	122,37
S. J. Ponta	Total		202	3.108	2.614	77,27
	Agr. Familiar		163	2.629	2.520	64,68
Pará	Total		751.999	3.643	22.520.229	33,39
	Agr. Familiar		544.433	2.965	8.727.343	62,38

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE.

É muito baixo o nível de tecnologia empregado nas propriedades rurais localizadas o Estado do Pará; o índice daquelas que utilizam apenas a mão de obra humana chega a 88% de todas as propriedades e 89% quando situadas na categoria da agricultura familiar, diminuindo um pouco na categoria da agricultura patronal onde situa-se em 65% das propriedades. Este uso

concentra-se mais nas mais baixas categorias de rendas dentro da agricultura familiar, exceção a Marapanim que utiliza um grande contingente de força agrícola exclusiva humana naquelas propriedades classificadas como “renda media” , esta mão de obra é paga pelo proprietário, que normalmente nestas situações naquele município é aposentado ou reformado.

O uso de adubos e corretivos é realizada apenas por 11% das propriedades familiares e 12% do total das propriedades no Estado, fato que pode ser justificado pelos baixos níveis de assistência técnica atuantes nestas propriedades, presente apenas em 3% das familiares e 4% do total de estabelecimentos. Esta mesma assessoria mostra-se um pouco mais presente quanto trata-se da agricultura patronal, cuja presença é marcada em 15% das propriedades desta categoria de exploração agrícola, conforme pesquisa de campo (Tabela 15).

Os municípios deste trabalho, Curuçá, Marapanim e Terra Alta apresentam uma quase totalidade de uso exclusivo de força humana nas atividades agrícolas (88%, 93% e 90%, respectivamente do total de propriedades no município) e São João da Ponta apresenta um índice bem menor (66%) provavelmente por tratar-se de propriedades com novos cultivos e uma participação mais ativa do poder publico municipal no desenvolvimento agrícola local (Tabela 15).

Curuçá destaca-se pelo alto índice de uso de adubos e corretivos em suas propriedades familiares, chegando a 77% de estabelecimentos com esta prática contra 29%, 44% e 31% de São João da Ponta, Terra Alta e Marapanim, respectivamente. Isto se justifica pela presença maciça em terras curuçaenses do plantio de maracujá, cultura que exige aplicação de adubos para que se consiga algum rendimento no final das safras e também pela atuação de agentes mercantis praticando o aviamento da produção, conforme pesquisa de campo.

A assistência técnica, embora presente em todos os municípios pesquisados, esta presente apenas em 33% dos estabelecimentos de Curuçá e 28% daqueles situados em São João da Ponta, diminuindo ainda mais em

Marapanim (9%) e Terra Alta (21%). Marapanim, por também ser uma cidade com forte característica pesqueira tem sua assessoria técnica oficial mais focada naquela atividade além de ser possuir um grande número de propriedades de uso apenas de lazer, conforme pesquisa de campo.

Na época destes levantamentos, efetuados pelo IBGE, havia no Estado do Pará um índice de apenas 7% do total de propriedades servidas pela rede elétrica convencional e 6% das propriedades familiares atendidas por este serviço. No entanto nos últimos anos intensificou-se a atuação do programa “Luz no Campo” do governo federal, chegando a atender até 90% de todas as propriedades paraenses, conforme pesquisa de campo.

Tabela 15 – Grupos de tecnologia empregada nos estabelecimentos agrícolas do Estado do Pará e municípios da pesquisa segundo categorias de exploração.

Categorias		Só força manual		Uso de força animal ou mecânica		Energia Elétrica		Assist. Técnica		Uso de Adubos e Corretivos		Numero Total de Estabelecimento	
		Nº. Est.	%	Nº. Est.	%	Nº. Est.	%	Nº. Est.	%	Nº. Est.	%	Nº. Est.	%
Curuçá	Agric. Familiar	191	91	18	9	20	10	57	27	164	78	209	100
	Agric. Patronal	12	57	9	43	13	62	18	86	12	57	21	100
	Total de Estab	205	88	27	12	33	14	76	33	178	77	232	100
Marapanim	Agric. Familiar	897	94	56	6	41	4	87	9	305	32	953	100
	Agric. Patronal	24	68	11	31	12	34	11	31	19	54	35	100
	Total de Estab	1.005	93	68	6	55	5	99	9	334	31	1.073	100
Terra Alta	Agric. Familiar	197	96	7	3	16	8	33	16	83	40	204	100
	Agric. Patronal	22	61	14	39	17	47	17	47	22	61	36	100
	Total de Estab	219	90	23	10	35	15	52	21	107	44	242	100
S. J. Ponta	Agric. Familiar	41	66	21	34	8	13	18	29	18	29	62	100
	Agric. Patronal	2	66	1	33	2	66	0	0	1	33	3	100
	Total de Estab	43	66	22	34	10	15	18	28	19	29	65	100
Pará	Agric. Familiar	163.344	89	20.252	11	10.229	6	5.596	3	19.927	11	183.596	100
	Agric. Patronal	9.002	65	4.877	35	3.861	28	2.156	16	2.579	16	13.879	100
	Total de Estab	180.806	88	25.598	12	14.500	7	7.858	4	23.153	12	206.404	100

Fonte: Pesquisa de Campo e Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

2.8 OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO FAMILIAR RURAL.

O setor da comercialização de alimentos transforma a matéria prima produzida pelos agricultores em alimentos, posteriormente adquiridos e consumidos pelos consumidores (em embalagens e características adequadas ao gosto deste). Os custos resultantes do armazenamento, do transporte e do processamento (quando necessário) – as transformações de comercialização – são uma componente integrante do processo de formação de preços dos alimentos. Uma vez que o produtor e o consumidor são indivíduos tipicamente diferentes, os bens de consumo têm que passar de um dono para outro, e, com freqüência, muitas vezes, antes de chegarem á mesa familiar.

Com exceção das economias de pura subsistência, estes três tópicos encontram-se intrinsecamente ligados – as funções produtivas de comercialização, o papel dos mercados como arena de trocas e a formação do preço dos alimentos ao qual a troca se realiza.

Assim como a produção, a comercialização de alimentos constitui um meio para atingir um fim. Os objetivos que uma sociedade pode, razoavelmente, pretender atingir no que se refere ao seu setor de comercialização são idênticos aos quatro objetivos básicos do sistema alimentar no seu todo: um crescimento econômico eficaz, uma distribuição mais eqüitativa dos rendimentos, o bem-estar nutricional e a segurança alimentar. Devido ao seu papel de ligação entre os setores da produção e do consumo, a comercialização pode contribuir para atingir os quatro objetivos através da eficiência segundo a qual faz mostrar aos tomadores de decisão sinais de escassez e de abundância.

Os mercados são a arena de duas atividades importantes, necessárias em todas as sociedades: as funções físicas de comercialização e a comunicação aos produtores e consumidores de "sinais" relativos ao custo de adquirir alguma coisa ou aos benefícios de vendê-la.

Os mercados não funcionam sempre no melhor interesse da maioria dos setores de uma sociedade, particularmente nos países pobres, onde as comunicações e a capacidade de transporte são deficientes, os mercados são altamente segmentados e o acesso dos participantes no mercado é grandemente restringido. A capacidade de negociação financeira fortemente desigual intervém muitas vezes na relação entre o comprador e o vendedor.

Segundo Farina; Machado (2000), o mercado de frutas e legumes frescos é um dos menos desenvolvidos no Brasil, e entre os principais problemas encontrados está a falta de garantia de um suprimento regular de produtos de qualidade. Numa economia de mercado, uma escassez de alimentos significa preços mais elevados, caso em que apenas alguns (com dinheiro suficiente) os podem adquirir.

Na formação de preços, o conhecimento do mercado traduz-se em poder no mercado. Uma das medidas mais importantes que os governos podem tomar para melhorar a equidade da formação dos preços de mercado, de modo que seja menos discriminatória relativamente ao pequeno agricultor, por um lado, e ao consumidor, pelo outro, é a prestação de informações atualizadas e precisas a estes indivíduos sobre as condições reais do mercado.

Um maior equilíbrio de conhecimento proporciona uma distribuição mais equilibrada dos ganhos e uma formação de preços de mercado eficiente.

Para encontrar o número de comerciantes que operam num sistema de comercialização, e em que pontos um determinado bem troca de mãos, torna-se útil esquematizar o seu fluxo através da cadeia de comercialização (Fluxograma 1). A competitividade de um mercado e a estrutura da cadeia de comercialização estão, obviamente, relacionadas. Se, em qualquer ponto da cadeia, existir apenas um comprador ou vendedor únicos, torna-se provável a ocorrência de um comportamento não competitivo. Alternativamente, a presença de muitos compradores e vendedores ao longo de toda a cadeia transporta consigo um forte pressuposto de comportamento competitivo e de um desempenho eficiente do mercado.

As margens elevadas de comercialização – o afastamento entre os preços ao produtor e os preços ao consumidor – podem ocorrer por duas razões: ou os custos reais de comercialização elevados determinam que os preços ao consumidor sejam muito mais altos do que os preços ao produtor, ou os elementos monopolistas do sistema de comercialização estão obtendo lucros excessivos.

Cada produto agrícola chega ao consumidor final através de um canal de comercialização próprio, resultante de características próprias (percebibilidade, grau de transformação, características fisiológicas dos vegetais etc.) e das regiões produtoras (infra-estrutura de apoio e escoamento da produção, clima, topografia etc.).

Esquemáticamente, adotando-se o modelo empregado por Araújo (2003), com algumas adaptações, pode-se representar o segmento de comercialização dividido em níveis, compostos de agentes e canais de comercialização, que demonstram características próprias e, em muitos casos, interdependência:

O **nível 1**, segundo Araújo (2003), é o espaço de produção primária, onde atuam os produtores rurais, suas associações e cooperativas.

De modo geral, os estratos produtivos que atingiram maior grau de organização têm acesso a informações mercadológicas, conseguem melhores resultados nas vendas de seus produtos.

Entretanto, a maioria dos produtores rurais tradicionais entregam os seus produtos para intermediários (os chamados "atravessadores"), tendo em vista a precariedade ou inexistência de canais de comercialização mais estruturados a nível local e regional.

O **nível 2** é representado pelos intermediários⁵, que, hierarquicamente, podem ser classificados como primários, secundários, terciários, dependendo do tipo do produto e da infra-estrutura e peculiaridades regionais.

⁵ Intermediários são os atores que atuam na comercialização intermediando os contatos entre o produtor e o consumidor final. Intermediário Primário são aqueles atores que compram a produção diretamente no meio rural. Intermediários Secundários são aqueles que compram as produções agrícolas de um Intermediário Primário e, finalmente, os Intermediários Terciários são aqueles que adquirem as produções apenas dos Secundários. Estes três níveis podem ou não repassar os produtos ao

Os agentes da intermediação comercial, na direção diretamente proporcional ao volume dos seus negócios, buscam se assenhorear de informações estratégicas e das tendências de mercado e, quanto mais capitalizados, financiam parcela crescente de empreendimentos rurais, o que de certa forma determina uma crescente subordinação do capital agrário ao capital comercial.

No **nível 3** estão canais de comercialização, onde os produtos oriundos do campo podem ser vendidos de três formas:

- diretamente em "Mercados dos Produtores" aos consumidores finais locais ou a intermediários secundários, que levam essas mercadorias para outros espaços geográficos;
- concentradores, que nada mais são do que grandes intermediários
- indústrias de transformação primária ou secundária (agroindústrias), que, em suas estratégias de compra de produtos são influenciadas pela sazonalidade da oferta, variabilidade natural dos produtos e elevada perecibilidade da matéria-prima e do produto final

O **nível 4**, por seu turno, é dividido entre representantes, distribuidores, vendedores e agentes, que se diferenciam em função do porte do negócio, complexidade de relações comerciais e infra-estrutura operacional e de serviços. Destaca-se neste nível a presença dos "agentes" que intermediam as compras junto aos produtores familiares sob orientações dos distribuidores.

O **nível 5**, é o mais complexo dentre os canais de comercialização, por envolver inúmeros atores sociais, em grande parte dispersos e diferentes modalidades de efetivação de negócios.

Dentre os inúmeros canais de comercialização, podemos citar:

- Atacadistas: são grandes firmas que mantêm infra-estrutura própria voltada à compra de produtos "in natura" ou processados por agroindústrias

consumidor final, dependendo da finalidade para o qual atuam. Quando em uma cadeia há a presença de Intermediários Terciários (ou superior) temos normalmente a presença dos "agentes", que iniciam a cadeia de intermediação sob tutela destes (ver Nível 4).

- As Centrais de Abastecimento, que constituem-se em importante canal de comercialização, podendo ser acessadas por produtores e suas organizações produtivas ou então os agricultores podem comerciar diretamente com os atacadistas ali estabelecidos, sem, necessariamente, dispor de infra-estrutura predial

No **Nível 6**, estão suas excelências os consumidores, cujos padrões de exigências (inerentes à aparência, sabor, composição química, sanidade, preço, procedência, presença ou não de resíduos maléficis à saúde), variam em relação a aspectos culturais, religiosos, ideológicos e de saúde.

O mercado consumidor de frutas frescas no Brasil apresenta-se segmentado. Existem consumidores bastante preocupados com preço, nichos de mercado interessados tanto em preço baixo quanto qualidade e, também, nichos interessados em consumir frutas com serviços incorporados⁶. Este nicho de mercado está disposto a pagar mais por este produto, pois quer perder pouco tempo preparando sua refeição. Em função deste segmento, estão surgindo canais de comercialização “sofisticados” de Frutas, Legumes e Verduras (FLV) tais como: butiques de verduras, “feiras limpas” e casas especializadas em comércio de hortaliças frescas (JUNQUEIRA, 1999).

Entre os principais canais de comercialização de frutas, verduras e legumes frescos pode-se citar as feiras livres, os sacolões e varejões e os supermercados.

Pode-se observar o aumento da importância da seção de frutas, legumes e verduras (FLV) nos supermercados, onde a seção de FLV responde, em média, por 10% a 13% do faturamento das grandes lojas. Esta seção já possui maior importância econômica do que outros setores, como frios, fatiados e charcutaria, e tem desempenho igual à seção de venda de carnes (JUNQUEIRA, 1999).

As grandes cadeias de varejo passaram a atuar comprando diretamente do produtor por meio das chamadas Centrais de Compra (CC). O objetivo de uma CC é canalizar todas as operações comerciais e financeiras para um único

⁶As frutas minimamente processadas “são aquelas que após passarem por algumas etapas de processamento são oferecidas ao mercado consumidor de forma mais prática e atraente”

espaço. Desta forma, a CC “exerce poder de compra proporcionado pelo aumento da escala” (BELIK, 2000).

Segundo Souza et al. (1998), os grandes supermercados varejistas montam suas próprias CCs, pois funcionam como opção as Centrais de Abastecimento Estaduais (CEASAs), comprando direto do produtor para toda a rede e fazendo a distribuição para as lojas. Ao atuar diretamente comprando dos produtores, através da CC, os grandes varejistas podem obter redução dos custos que pode chegar até 30%. Ainda, segundo Souza et al. (1998), as CCs são montadas pelos varejistas quando se atinge um volume de compras de horti-fruti-granjeiros superior a 2.000 toneladas/mês.

3. A PRODUÇÃO DE FRUTAS NO ESTADO DO PARÁ E A REGIÃO DO SALGADO PARAENSE

3.1 A PRODUÇÃO DE FRUTAS NO ESTADO DO PARÁ

Formado pela maioria das frutas de cultivo permanente, na lavoura frutícola, no Estado do Pará, predominam a laranja, a banana, o maracujá, a melancia, o abacaxi, o mamão e o coco, além do açaí, que merece especial destaque na economia estadual. Prevalece, assim, uma fruticultura cultivada em pequenas áreas por produtores familiares, e extraídas da floresta. A produção das frutas tradicionais⁷ tem característica de coleta e auto-consumo, onde o excedente é destinado às feiras livres, aos restaurantes e lanchonetes para a produção de sucos e, em alguns municípios, já existem agroindústrias para o processamento de frutas (SANTANA, 2004; 2005). Nos municípios abordados por este estudo, na região do Salgado Paraense, predominam marcadamente na economia as produções do abacaxi, do maracujá e da melancia. Existem na forma extrativista o açaí nas várzeas e o bacuri nas florestas e capoeiras. O cupuaçu é cultivado nos quintais e pequenas áreas próximas às residências das áreas rurais. Estas três últimas culturas não entram neste estudo porque destinam-se exclusivamente ao consumo familiar, não existindo excedentes para a comercialização.

A agricultura é a quarta principal atividade econômica do Estado do Pará, depois do minério de ferro, da madeira e da pecuária e o setor específico de frutas regionais é colocado em sexto lugar no desempenho global da economia paraense (SANTANA; FILGUEIRAS, 2006). Na pauta de exportações a agricultura (2,32%) é precedida pela exportação de minérios (76%) e de madeira e mobiliário (19%) (SANTANA; FILGUEIRAS, 2006). Do ponto de vista social, entretanto, a agricultura é a atividade que apresenta o maior potencial de distribuição de renda para a população, por envolver milhares de pequenos produtores, além das indústrias processadoras.

⁷ Frutas tradicionais ou nativas são aquelas de ocorrência natural na região Amazônica.

Em 2004, a atividade empregou direta e indiretamente cerca de 123 mil pessoas e o PIB da fruticultura regional alcançou o valor de R\$355,4 milhões (SANTANA, FILGUEIRAS, 2006). É uma atividade intensiva em mão-de-obra e forte geradora de renda, em fluxo regular, para toda a cadeia produtiva. A produção é estruturada em pequenas unidades produtivas, ou na forma de sistemas agro-florestais, quando trata-se do extrativismo das frutas nativas. Os principais sistemas de manejo, em que, as frutas são produzidas, no Estado, são: familiar de subsistência (campesinato), familiar comercial, comunitário de subsistência, comunitário comercial e empresarial.

Observando o mapeamento feito pelo IBGE (2007) da fruticultura brasileira do ano de 2005, verifica-se que o Estado do Pará é o segundo maior produtor brasileiro de abacaxi (268.124 t., cultivados em 10.823 ha), vindo logo após ao Estado da Paraíba (325.612 t e 11.102 ha), seguido por Minas Gerais (222.951 t. e 7.233 ha) . Com relação ao maracujá o Pará é o terceiro maior produtor (45.297 t colhidos em 4.168 ha.) com uma produtividade de 9.124 kg/ha, sendo o primeiro produtor a Bahia com 139.910 t. e 10.757 ha seguida pelo Espírito Santo (51.070 t. e 2.097 ha). O Estado ocupa o 9°. lugar na produção nacional de melancia com 60.719 t. com uma área colhida de 2.796 ha. Os destaques nacionais ficam com o Rio Grande do Sul (422.182 t. colhidos em 19.570 ha.) e São Paulo (198.602 t. colhidos em 7.687 ha); neste caso a predominância das variedades cultivadas são distintas, em São Paulo e no Rio Grande do Sul destacam-se variedades de origem americana, com tamanhos grandes chegando até a 15 Kg. Nos estados da região Norte, que utilizam variedades japonesas (principalmente a variedade Omaru yamato), o tamanho dos frutos é menor, chegando ao máximo de 8 Kg por fruto (IBGE, 2007).

A partir dos parâmetros delimitados por Melo (2006) e Teixeira et al (1996) que delimitam a agricultura familiar como sendo as unidades produtivas dentro do limite máximo de 100 ha, constata-se que no Estado do Pará existam 169.273 estabelecimentos agropecuários sendo trabalhados pela agricultura familiar em 2006, o que corresponde a 48% do total de propriedades da região Norte do país (351.900 estabelecimentos) e a 82% dos estabelecimentos agropecuários do

Estado (206.404). No entanto, não é possível definir com precisão as áreas destinadas exclusivamente a atividade agrícola no Estado ou na região do Salgado Paraense, objeto deste estudo (IBGE, 2007).

A lavoura frutícola no Estado caracteriza-se pela baixa integração comercial, elevado grau de informalidade, entretanto, menor que a informalidade na lavoura temporária. Possui uma forte utilização de mão-de-obra temporária sem muita qualificação, onde o conhecimento tácito predomina sobre o conhecimento codificado. Há ainda o uso de tecnologia rudimentar, com perspectivas de evolução da produção através de sistemas agro-florestais combinando frutas, culturas industriais e essências florestais, com agregação de valores sociais, econômicos e ambientais ao produto (SANTANA, 2004; 2005).

Além das frutas exóticas⁸ (maracujá, melancia, laranja e abacaxi), observa-se que existe uma área considerável plantada com frutas nativas, como o cacau e o cupuaçu além de uma extensa área extrativista de castanha-do-brasil e açaí. É importante salientar que, estas frutas possuíam apenas consumo local, e hoje são consumidas em vários estados do Brasil e no exterior.

Existe ainda, um grande número de outras frutas nativas com potencial. A região Amazônica, e em especial o Estado do Pará, possui uma imensa gama de frutas tropicais nos mais variados nomes, cores, sabores, pesos, aromas, formatos e valores alimentares que vêm conquistando mercados, nacionais e internacionais. Já existem frutas que deixaram de ser potencial e são realidade, como: açaí, babaçu, buriti, cacau, cajá, castanhas, cupuaçu, pequi, pupunha, guaraná e urucum.

3.1.1 A produção de maracujá no Estado do Pará

A produção do maracujá foi introduzida no Pará na década de 1960 em Santa Izabel do Pará, para logo após expandir-se para municípios de forte presença da imigração japonesa. Foram os japoneses que começaram a plantar maracujá em Tomé-Açu.

⁸ Exótica é a denominação local das frutas que não são nativas da Região Amazônica.

Grande parte da produção acabou sendo destinada, já na década de 1970, à indústria de sorvetes Gelar S/A, que comprava a fruto para produção dos concentrados necessários à confecção de seus produtos alimentícios.

Com o fechamento da Gelar na década de 1980, parte da produção se deslocou para a produção efetiva de suco. A produção, segundo Costa (2006), começou a assumir características de monocultura devido à alta rentabilidade através do cultivo baseado no cultivar Gold Star.

O Estado do Pará, em 1992, ano de maior produção histórica (200.185 t e 10.748 ha), ocupou o primeiro lugar na produção de maracujá, com 47,86% da produção, isto é, produziu quase 50% produção nacional. A partir desta data, a produção paraense de maracujá declinou rapidamente e, em 1996 (76.727 t e 7.846 ha), caiu para o terceiro lugar, perdendo espaço para o Estado da Bahia, que assumiu a liderança e de São Paulo (2º lugar). Este processo continuou e, em 1999, a produção paraense de maracujá caiu para 5º lugar (22.858 t e 3.365 ha), perdendo para Minas Gerais (4º lugar), Sergipe (3º lugar), São Paulo (2º lugar) e Bahia que mantém a liderança. Houve uma queda na produção de 70,21% e de 57,07% na área colhida, o que resulta também em diminuição da produtividade, saindo de 9,78 t/ha, em 1996, para 6,79 t/ha, em 1999, representando uma perda de 30,57% (SANTANA; SILVA, 2002).

Uma das razões para esta queda na produção e área colhida foi a diminuição dos preços do produto comercializado na Ceagesp - SP, caindo de US\$ 0,32/kg em 1997, para US\$ 0,15/kg em 1999, em função do aumento de oferta local, da Bahia, Sergipe e Minas Gerais, que apresentam custo de transporte mais competitivo do que o maracujá paraense, assim como a maior produtividade obtida nesses centros produtores.

A partir da virada do século, a produção paraense ensaia uma retomada, com a volta para o quarto lugar no *ranking* dos produtores, fruto da expansão na área plantada, colhida e na produção física. Entretanto, o aumento da produção física não tem correspondido necessariamente a um aumento da rentabilidade com a cultura.

Grande maioria dos produtores de maracujá encontra-se na categoria dos proprietários de alguma parcela de terra, possuindo em conjunto um total de 1.445.320 pés da fruta, quantidade muito superior aos produtores que declaram-se arrendatários, parceiros ou ocupantes (2.506, 2.336 e 328.512 pés, respectivamente) (IBGE,2007).

Dentro do Estado, a mesorregião do Nordeste paraense (onde os municípios desta pesquisa estão inseridos) junto com a região metropolitana de Belém respondem por quase 90% da produção deste fruto, obtendo maiores destaques os municípios de Curuçá e Igarapé-Açu (REYMÃO; PUTY, 2006).

Há inegavelmente uma grande concentração da produção de maracujá na mesorregião Nordeste do Pará conforme a Tabela 16, que se somada à Metropolitana de Belém, representa quase 90% da produção do estado. Dentro desta região, existem alguns municípios que se destacam dentro do Estado do Pará (Tabelas 16 e 17). O município de Curuçá, que faz parte deste estudo, situa-se na 4ª. posição do Ranking de produção estadual, com uma produção de 3.682 t colhidos em uma área de 263 ha, representando uma produtividade de 14,00 kg/ha (2007). A área total na região do Salgado Paraense ocupada com a cultura corresponde a 18,37% das áreas cultivadas com maracujá no Estado do Pará.

Tabela 16 – Meso e Microrregiões Produtoras de maracujá no Estado do Pará, quantidade produzida e valores recebidos.

Maracujá					
	Produção (t)		Valor (mil reais)		
	Abs	% **	Abs	% **	
BRASIL	479.813		309.939		
Estado do Pará *	45.297	9,44	18.114	5,84	
MESORREGIÕES	MICRORREGIÕES				
Metropolitana de Belém	2.970	6,56	1.094	6,04	
	Belém	270	0,60	108	0,80
	Castanhal	2.700	5,96	986	5,44
Baixo Amazonas	893	1,97	558	3,08	
	Almerim	182	6,74	111	0,61
	Óbidos	363	0,80	227	1,25
	Santarém	348	0,77	220	1,21
Sudoeste Paraense	431	0,95	312	1,72	
	Altamira	333	0,74	214	1,18
	Itaituba	98	0,22	98	0,54
Marajó	18	0,04	7	0,04	
	Arari	-	-	-	-
	Furo de Breves	-	-	-	-
	Portel	18	0,04	7	0,04
Sudeste Paraense	1.605	3,54	618	3,41	
	Conc. Araguaia	-	-	-	-
	Marabá	30	1,87	11	0,06
	Paraupébas	370	0,82	220	1,21
	Paragominas	441	0,97	220	1,21
	Redenção	24	0,05	3	0,02
	S. Félix do Xingu	320	0,71	32	0,18
	Tucuruí	420	0,93	133	0,73
Nordeste Paraense	39.380	86,94	15.524	85,70	
	Bragantina	8.728	19,27	2.716	14,99
	Cametá	10.969	24,22	3.823	21,11
	Guamá	7.692	16,98	5.168	28,53
	Tomé-Açu	3.920	8,65	1.257	6,94
	Salgado	8.071	17,82	2.561	14,14

* Percentuais relativos a participação dentro do Brasil

** Percentuais relativos a participação dentro do Estado do Pará

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

Tabela 17 – Principais municípios produtores de maracujá no Estado do Pará

Maracujá							
		Posição no Ranking Estadual	Área Plantada (ha)	Produção (t)	Valor (mil Reais)	Produtiv. (Produção/ Área)	Valor / Kg
Brasil			35.856	479.813	309.939	13,38	0,64
Estado do Pará			4.168	45.297	18.114	10,86	0,39
Principais Município produtores no Estado	Cametá	1	405	10.969	3.823	25,00	0,35
	Aurora do Pará	2	410	4.920	3.444	12,00	0,70
	Igarapé Açu	3	520	4.680	1.404	9,00	0,30
	Tomé Açu	5	350	3.500	1.050	10,00	0,30
	Maracanã	6	250	2.500	875	10,00	0,35
	S. Maria Pará	7	200	1.660	580	8,30	0,34
	Castanhal	8	300	1.380	552	4,60	0,40
	Ipixuna do Pará	9	120	1.440	1.123	12,00	0,77
	S. Francisco	10	193	1.254	251	6,49	0,20
Município da área abrangida por esta pesquisa	Curuçá	4	263	3.682	1.105	14,00	0,30
	Marapanim	-	20	210	57	10,5	0,27
	S. João da Ponta	-	40	288	115	7,20	0,39
	Terra Alta	-	40	320	112	8,00	0,35

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

3.1.2 A produção de melancia no Estado do Pará

No Estado do Pará a produção de melancia está presente em todas as regiões, mais pelo fato de se manter uma tradição cultural do que pelo rendimento da cultura, haja visto que grande parte da produção ocorre quase simultaneamente nos meses de julho e agosto.

Dentro do Estado destaca-se a mesorregião do Nordeste Paraense com uma produção de 20.020 t (33% do total de produção de melancia no estado), seguido

pela região do Baixo Amazonas com 19.597 t (32%) no ano de 2005. No Nordeste Paraense a microrregião com maior produção é a do Guamá (8.025 t.) seguida pela microrregião do Salgado (7.375 t.), conforme tabela 3. No ranking de produção estadual tem-se como maior produtor o município de Monte Alegre, localizado na microrregião de Altamira, na mesorregião do Baixo Amazonas, com uma produção de 7.968 t. seguido por São Miguel do Guamá, situado na microrregião do Guamá, dentro da mesorregião do Nordeste Paraense, com 7.000 t. produzidas. Na microrregião do Salgado, onde situou-se espacialmente esta pesquisa, observa-se como maior produtor o município de Marapanim (3.120 t) (6º. lugar no Ranking de produção de melancia no estado) seguido por Terra Alta (13ª. colocação no Ranking com 1.350 t.), (Tabelas 18 e 19).

Os valores recebidos pelas produções de melancia não acompanham as curvas de produção regionais, assim a mesorregião do Baixo Amazonas fica em primeiro lugar no rendimento monetário da cultura com aproximadamente R\$ 8 milhões seguido por Santarém com R\$ 7,25 milhões e a mesorregião do Nordeste Paraense bem atrás no terceiro lugar com R\$ 4,71 milhões.

A mesorregião do Nordeste Paraense ocupa 38% (1.076 ha) das áreas ocupadas com a cultura da melancia no Estado do Pará (2.796 ha) e, dentro dela, a região do Salgado Paraense ocupa um total de 14 % (385 ha).

Dentre os municípios com maiores produções estaduais Marapanim, situada na área de pesquisa ocupa a 6ª. colocação com 3.120 toneladas anuais da fruta apesar de sua baixa produtividade, 19 t/ha. O município que se destaca em produtividade no estado é Bom Jesus do Tocantins, que consegue obter 60 toneladas por hectare.

Tabela 18 – Produção de melancia segundo as Meso e Microrregiões do Estado do Pará

	Melancia			
	Produção (t)		Valor (mil reais)	
	Abs	% **	Abs	% **2
BRASIL	1.637.428		477.805	
Estado do Pará *	60.719	3,71	20.369	4,26
Mesorregiões Microrregiões				
Metropolitana de Belém	3.444	5,67	718	3,52
Belém	144	0,24	58	0,28
Castanhal	3.300	5,43	660	3,24
Baixo Amazonas	19.597	32,27	8.079	39,66
Almerim	750	1,24	300	1,47
Óbidos	1.054	1,74	529	2,60
Santarém	4.000	9,30	1.600	5,59
Sudoeste Paraense	8.295	13,66	3.751	18,42
Altamira	3.663	6,03	1.897	9,31
Itaituba	4.632	7,63	1.855	9,11
Marajó	290	0,48	132	0,65
Arari	-	-	-	-
Furo de Breves	-	-	-	-
Portel	290	0,48	132	0,65
Sudeste Paraense	9.073	14,94	2.979	14,63
Conc. Araguaia	88	0,14	34	0,17
Marabá	-	-	-	-
Paraupébas	390	0,64	156	0,77
Paragominas	8.325	13,71	2.669	13,10
Redenção	110	0,18	55	0,27
S. Félix do Xingu	60	0,10	15	0,07
Tucuruí	100	0,16	50	0,25
Nordeste Paraense	20.020	32,97	4.710	23,12
Bragantina	2.790	4,59	558	2,74
Cametá	540	0,89	193	0,95
Guamá	8.025	13,22	2.036	10,00
Tomé-Açu	1.290	2,12	380	1,87
Salgado	7.375	12,15	1.543	7,58

* Percentuais relativos a participação dentro do Brasil

** Percentuais relativos a participação dentro do Estado do Pará

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

Tabela 19 – Principais municípios produtores de melancia no Estado do Pará

Melancia							
		Posição no Ranking Estadual	Área Plantada (ha)	Produção (t)	Valor (mil Reais)	Produç./ Área (t/ha)	Valor / Kg
Brasil			86.238	1.637.428	477.805	18,98	0,29
Estado do Pará			2.796	60.719	20.369	21,71	0,33
Principais Municípios produtores no Estado	Monte Alegre	1	200	7.968	3.187	39,84	0,39
	S. Miguel Guamá	2	350	7.000	1.750	20,00	0,25
	Rondon do Pará	3	120	5.400	1.836	45,00	0,34
	Santarém	4	200	4.000	1.600	20,00	0,40
	Belterra	4	200	4.000	1.600	20,00	0,40
	Castanhal	7	150	3.000	600	20,00	0,20
	Itaituba	8	100	2.072	518	20,72	0,25
	B. Jesus Tocantins	9	* 30	1.800	450	60,00	0,25
	S. Maria do Pará	10	120	1.800	360	15,00	0,20
	Municípios da área abrangida por esta pesquisa	Curuçá	-	20	400	80	20,00
Marapan.		6	160	3.120	624	19,5	0,20
S. João da Ponta		-	25	300	60	12,00	0,20
Terra Alta		13	45	1.350	338	30,00	0,25

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

3.1.3 A produção de abacaxi no Estado do Pará

As principais plantações brasileiras de abacaxi estão concentradas na região Nordeste do país, embora mais recentemente o Estado do Pará vem se tornando uma importante área produtora, com o aumento de sua área plantada. Já em 2004, segundo dados do IBGE (IBGE, Produção Agrícola Municipal, 2004), a quantidade de frutos produzidos havia superado a produção da Paraíba, até então o maior produtor nacional do fruto, sendo responsável por 17% da área colhida no país (10.823 ha). Porém a produção de abacaxi da Paraíba no ano de 2005 (325.612 t.) voltou a superar a do Pará (268.124 t.).

Em 2004, o Estado do Pará superou Minas Gerais na oferta brasileira de abacaxi. Nos últimos anos tem-se observado um crescimento significativo da área plantada em todas áreas do Estado, inclusive com o surgimento de novos pólos produtores, como é o caso do município de São João da Ponta, evidenciando retornos econômicos compensatórios para o produtor quando a cultura é conduzida de forma adequada. Este crescimento deve-se as características rústicas da fruta, adaptada às condições edafoclimáticas⁹ adversas, ocorrentes em grande parte do estado. (REYMÃO; PUTY, 2006).

Dentro do Estado destaca-se a Mesorregião do Sudeste Paraense, com uma produção de 238.591 t., o que corresponde a 89% da produção estadual de abacaxi. Nesta mesorregião a principal produtora é a microrregião de Conceição do Araguaia que soma 226.300 t. (Tabelas 20 e 21).

O município de Floresta do Araguaia, no sul do Pará, é hoje o maior produtor nacional de abacaxi (162.000 t.), seguido por Conceição do Araguaia (63.750 t.) no ranking estadual (Tabela 21). Atualmente, cerca de 1.200 produtores, entre pequenos, médios e grandes vivem da cultura. Em Floresta do Araguaia são cerca de 6 mil hectares de área plantada e 16 milhões de frutos por safra, o que corresponde a 15% da produção nacional. O solo com sua topografia plana é bastante favorável à cultura. O clima, com temperaturas em torno de 28 e 30 graus, e uma precipitação bem distribuída durante o ano também contribuem.

⁹ Edafoclimáticas refere-se às condições de clima e solo favoráveis ou não ao cultivo de uma determinada cultura.

No período da safra – de dezembro a junho – cerca de trinta e cinco caminhões carregados com abacaxi saem da cidade por dia. Os frutos são levados para os Estados do Sul, Sudeste, parte do Nordeste e para o Distrito Federal. O Estado do Pará tem a maior produção de abacaxis do país, com uma produtividade de 25 mil frutos por hectare.

Cerca de 80% dos produtores de abacaxi do Estado do Pará cultivam de um a dez hectares em forma de arrendados em latifúndios que são disponibilizados para tal finalidade. De modo resumido, durante o ciclo da cultura (16 meses) emprega-se 1,96 h/d, enquanto que 1,47 h/ha/ano, que podem ser arredondados para 2,0 e 1,5, respectivamente. No Para, na prática, considera-se um ciclo de 16 meses, porque o abacaxi para o mercado nacional é embarcado ainda com a casca verde ou verdoxa. No cálculo de empregos indiretos, costuma-se fazer a multiplicação dos diretos por cinco.

Na área cultivada com o abacaxi na microrregião do Salgado Paraense estão 2 % do total de cultivos no Estado do Pará (226 ha), correspondendo a 1,45 % da produção estadual (3.885 t.). Dentro do Salgado, o município de São João da Ponta, que iniciou recentemente o cultivo da fruta e, devido a incentivos para aquisição de mudas e a formação de uma rede de assessoria técnica local, já desponta entre os 10 maiores produtores da fruta dentro do Estado, com uma produção de 952 t em 34 há (Tabela 21).

A microrregião de Conceição do Araguaia também é a que mais obtém rendimentos com a cultura do abacaxi, somando um total de R\$ 124,5 milhões no ano de 2006, o que significa 88% de todo o rendimento estadual com a cultura.

Em termos de rendimentos a mesorregião do Nordeste Paraense fica com R\$ 3,9 milhões e a segunda colocação nesta categoria, ficando atrás apenas da mesorregião do Sudeste Paraense, que é onde se localiza o município de Conceição do Araguaia.

A microrregião do Salgado Paraense tem um rendimento financeiro de R\$ 2,4 milhões ou 1,73% do rendimento estadual com o abacaxi.

Tabela 20 – Produtores de abacaxi no Estado do Pará segundo Meso e Microrregiões.

Abacaxi					
Mesorregiões	Microrregiões	Produção (t)		Valor (mil reais)	
		Abs	% **	Abs	% **
BRASIL		1.528.313		814.309	
Estado do Pará *		268.124	17,54	140.551	17,26
Metropolitana de Belém		2.726	1,02	1.015	0,72
	Belém	1.200	0,45	420	0,30
	Castanhal	1.526	0,57	595	0,42
Baixo Amazonas		5.536	2,06	2.032	1,45
	Almerim	408	0,15	204	0,15
	Óbidos	486	0,18	295	0,21
	Santarém	4.642	1,73	1.533	1,09
Sudoeste Paraense		2.205	0,82	1.404	1,00
	Altamira	955	0,36	511	0,36
	Itaituba	1.250	0,47	893	0,64
Marajó		11.935	4,45	3.157	2,25
	Arari	11.575	4,32	2.994	2,13
	Furo de Breves	130	0,05	59	0,04
	Portel	230	0,09	105	0,07
Sudeste Paraense		238.591	88,99	129.029	91,80
	Floresta do	162.000	67,89	87.597	62,32
	Conc. do	63.750	26,71	34.463	24,51
	Marabá	500	0,19	180	0,13
	Paraupébas	1.836	0,68	887	0,63
	Paragominas	4.390	1,64	1.610	1,15
	S. Félix do Xingu	590	0,22	295	0,21
	Tucuruí	550	0,21	215	0,15
Nordeste Paraense		7.131	2,66	3.914	2,78
	Bragantina	1.595	0,59	750	0,53
	Cametá	315	0,12	156	0,11
	Guamá	1.066	0,40	441	0,31
	Tomé-Açu	270	0,10	135	0,10
	Salgado	3.885	1,45	2.433	1,73

* Percentuais relativos a participação dentro do Brasil

** Percentuais relativos a participação dentro do Estado do Pará

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

Tabela 21 – Principais municípios produtores de abacaxi no Estado do Pará

Abacaxi							
		Posição no Ranking Estadual	Área Plantada (ha)	Produção (t)	Valor (mil Reais)	Produção (Produção /Área) t/ha	Valor / Kg (R\$)
Brasil			61.992	1.528.313	814.309	24,65	0,53
Estado do Pará			10.823	268.124	140.551	24,77	0,52
Principais Municípios produtores no Estado	Fl. do Araguaia	1	6.000	162.000	105.300	27,00	0,65
	Conc. Araguaia	2	2.550	63.750	19.125	25,00	0,30
	Salvaterra	3	400	10.000	2.600	25,00	0,26
	Rio Maria	4	170	4.025	1.107	10,06	0,27
	Dom Eliseu	5	140	3.500	1.260	25,00	0,36
	Santarém	6	170	3.230	808	19,00	0,25
	Moju	7	100	1.800	900	18,00	0,50
	Parauapebas	8	80	1.632	816	20,40	0,50
	Cach. do Arari	9	63	1.575	394	25,00	0,25
	Municípios da área abrangida por esta pesquisa	Curuçá	-	20	400	320	20,00
Marapanim		-	21	483	242	23,00	0,50
S. João da Ponta		10	34	952	762	28,00	0,80
Terra Alta		-	20	560	392	28,00	0,70

Fonte: Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996 IBGE

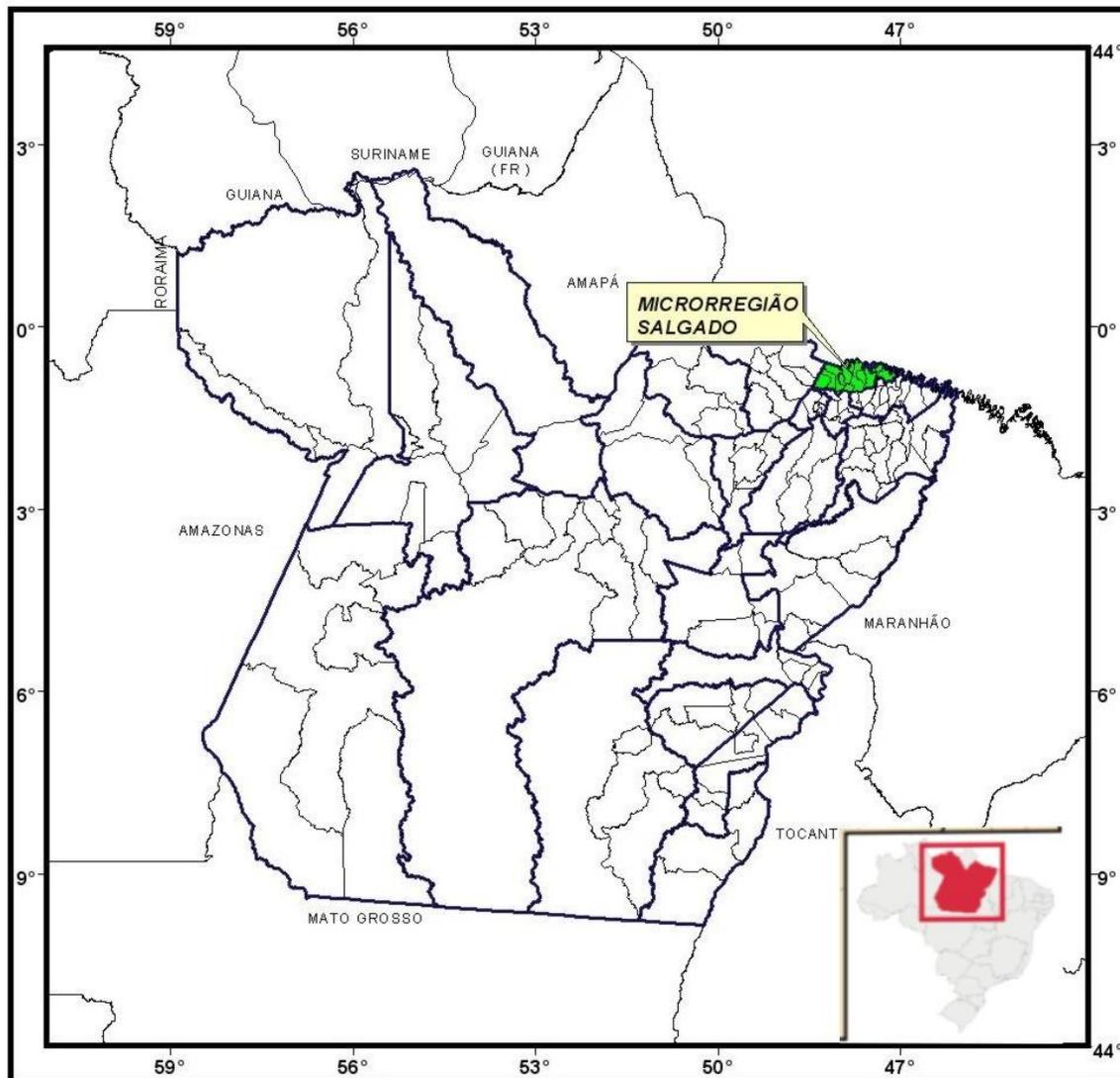
Nem sempre maiores produções correspondem necessariamente a maiores rendimentos financeiros, isto depende basicamente, como ocorre na região deste estudo, aos diferentes canais de comercialização adotados pelos produtores e ao tamanho do fruto produzido. Assim, temos como exemplo as produções de abacaxi nos municípios de Curuçá (400 t.) próximo a quantidade de Marapanim (483 t.) e com uma significativa variação no preço obtido por kg do produto (R\$ 0,80 e R\$ 0,50, respectivamente). A comercialização de tais produções inserem uma quantidade monetária importante nos comércios locais, chegando a 29,60% a participação média da fruticultura na economia regional, frente a participação

da atividade pesqueira 18,58% e daquelas originadas dos serviços em órgãos públicos que cobrem 44,74% do PIB regional (PIB 2003). Destaca-se neste cenário a atividade agrícola no município de Curuçá que chega a 19,90 % do PIB municipal e no município de Marapanim que participa com 20,63% dentro de seu território. Curuçá ainda conta com 43,20% da somatória do PIB do APL, seguido por Marapanim cuja participação fica em 31,75%.

3.2 A região do Salgado Paraense: Caracterização socioeconômica e Institucional.

Localizado ao norte do Estado do Pará, limitando-se com o Oceano Atlântico, o território do Salgado Paraense é uma Microrregião pertencente a Mesorregião do Nordeste Paraense (Mapa 1) e é composta por 11 municípios (Mapa 2). A referencia espacial de analise empírica foram os municípios de Curuçá e Marapanim, além de Terra Alta, desmembrada de Curuçá em 1991 e São João da Ponta, desmembrado em 1995 do município de São Caetano de Odivelas. Estes municípios estão distribuídos numa área correspondente a 1.867 km², totalizando uma população de 72.869 mil habitantes (IBGE, 2006), dos quais 6 mil agricultores familiares (IBGE, 2007). O PIB regional para o ano de 2004 foi de 145 milhões de reais (0,5% do PIB estadual) (SEPOF, 2006).

Esta pesquisa realizou grande parte de suas ações dentro da área de Reserva Extrativista criada pelo INCRA em 2005 e que abrange grande parte do municípios de Curuçá e uma pequena área em Marapanim e São João da Ponta por estarem adjacentes as estas áreas protegidas. Mesmo sendo transformada em uma área de Reserva, a pratica das atividades rurais locais não sofreu quaisquer alterações.



LEGENDA

- Microrregião do**
- Mesorregião**

LA 1: 12.000.000

200 0 200 400 km

*Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia
e Meio Ambiente-SECTAM*

*Diretoria de Ciência e Tecnologia
Laboratório de Sensoriamento Remoto-LSR*

Mapa 1 – A Microrregião do Salgado Paraense

Fonte: Secretaria de Estado de Meio Ambiente do Pará – SEMA, (2006)



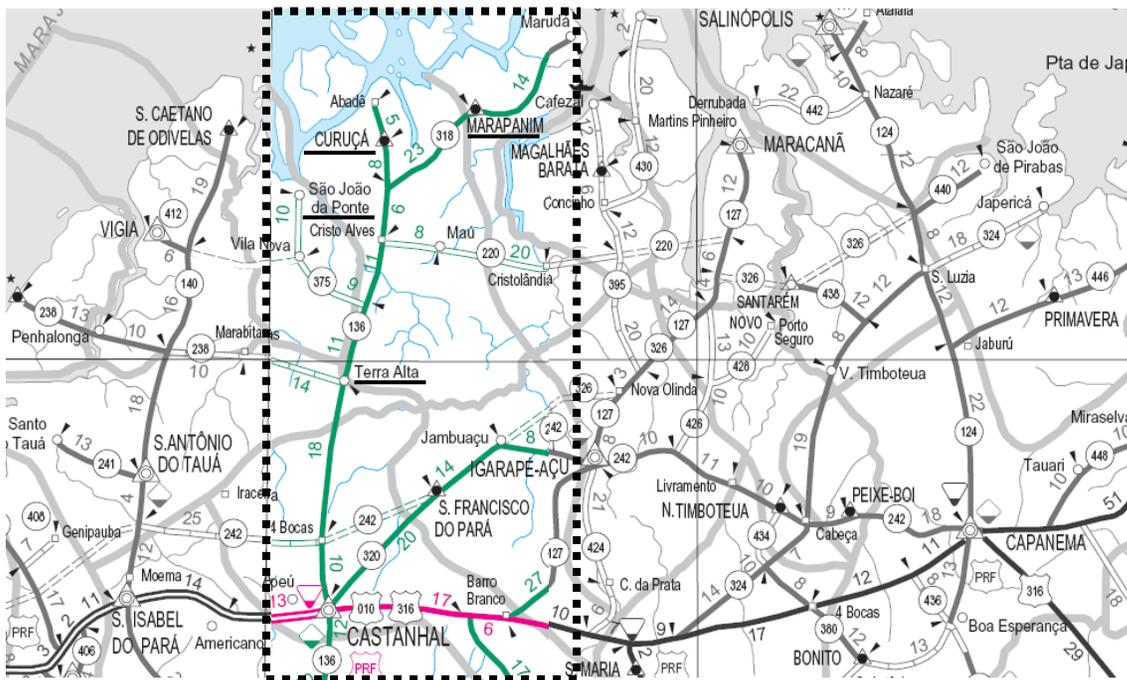
Mapa 2 – Municípios do Salgado Paraense

Fonte: Google Maps

3.2.1 Os municípios integrantes deste estudo

A escolha dos municípios que fizeram parte deste estudo deu-se pelo fato de entre eles há uma forte predominância pela produção agrícola voltada a fruticultura, destacando-se Curuçá com uma produção de maracujá de 3.682 toneladas ocupando a quarta colocação no ranking produtivo estadual, Marapanim com uma produção de 3.120 toneladas de melancia e a sexta colocação na produção da fruta no estado e São João da Ponta com uma produção

de 952 toneladas de abacaxi e a décima posição no ranking, apesar de ter iniciado bem recentemente seus cultivos da fruta. Também estes municípios possuem uma história sócio-cultural muito próxima, vindo a favorecer um estreito intercâmbio entre si, além de estarem interligados pela rodovia PA 136 (Mapa 3) vindo a intensificar e aprofundar o nível das várias relações socioeconômicas- institucionais que se estabeleceram. Este intercâmbio é dificultado com outros municípios vizinhos por não haver nenhuma forma de ligação direta com eles, a exceção de Castanhal, onde se inicia a rodovia.



Mapa 3 – Rodovias do Salgado Paraense, destacando os municípios do estudo

Fonte: Departamento Nacional de Infra-Estrutura e Transportes – DNIT

3.2.1.1 O município de Curuçá

A origem do município de Curuçá está relacionada á presença dos missionários da Companhia de Jesus na região às margens do rio Curuçá, durante o século XVII, a partir do estabelecimento de missões religiosas naquele território. Primeiramente, os padres jesuítas ficaram acampados na localidade hoje conhecida por Abade, mas como o lugar não lhes provia das condições básicas de sobrevivência (água escassa e ruim), partiram em busca de um lugar melhor. Às margens do rio Curuçá, encontraram uma feitoria de pesca e, no mesmo local, acabaram por fundar uma fazenda, batizando-a com o mesmo nome do rio (que na língua tupi significa “cruz”), denominação esta que perdurou até 1755. A fazenda, erguida sob a devoção de Nossa Senhora do Rosário, posteriormente, deu origem à atual cidade de Curuçá. Com a expulsão dos jesuítas, em decorrência da Lei Pombalina de 1755, o Governador e Capitão-General do Grão- Pará, Francisco Xavier de Mendonça Furtado, elevou a Fazenda Curuçá à categoria de Vila, com o nome de Vila Nova D’El Rei, constituindo, assim, o Município (SEPOF,2006).

A sede municipal tem as seguintes coordenadas geográficas: 00° 43’ 48” de latitude Sul e 47° 51’ 06” de longitude a Oeste de Greenwich. Limita-se ao Norte com o Oceano Atlântico, ao Leste com o município de Marapanim, ao Sul com o Município de Terra Alta e a Oeste com os municípios de São Caetano de Odivelas e São João da Ponta. Localizado em uma área de 673,30 km², possui uma população de 29.705 habitantes, sendo que destes 11.290 eram caracterizados como população urbana e 18.415 estavam situados dentro da classificação rural, seu PIB no ano de 2004 foi de R\$ 58.575 (em mil reais) deixando-o na 88° posição estadual e o IDH-M ficou em 0,708 (SEPOF, 2006).

Em 1991, pela Lei nº 5.709, de 27 de dezembro de 1991, Curuçá teve parte de seu território desmembrado para a criação do município de Terra Alta. Atualmente, o município de Curuçá está integrado pelos distritos de Curuçá (sede), Lauro Sodré, Murajá e Ponta de Ramos.

A área total dos estabelecimentos agropecuários no município corresponde a 6.990 ha.

3.2.1.2 O município de Marapanim

O nome Marapanim vem da língua Nheengatu que, na tradução para o português, significa “borboletinha da água” ou “borboletinha do mar” e era a denominação que os índios da região davam a um rio que ali corria, em cujas margens encontrava-se grande número de pequenas borboletas.

A origem do município de Marapanim também está relacionada à presença dos missionários da Companhia de Jesus na Região do Salgado paraense. Naquela região, os padres jesuítas fundaram uma fazenda, que chamaram de Bom Intento. Com o confisco dos bens dos jesuítas, em decorrência da Lei Pombalina de 1755, já referida, a propriedade foi entregue a particulares, chegando ao domínio do padre José Maria do Valle, que dela separou uma parte, dando-a para criação de uma freguesia, conhecida como Freguesia do Bom Intento (SEPOF, 2006).

A sede municipal tem as seguintes coordenadas geográficas: 00o 2’42” de latitude Sul e 47o 41’45” de longitude a Oeste de Greenwich. Limita-se ao Norte com o Oceano Atlântico, ao Leste com os municípios de Magalhães Barata e Maracanã, ao Sul com os municípios de São Francisco do Pará e Igarapé-Açú e a Oeste com os municípios de Curuçá e Terra Alta. O território possui 795,6 km², onde residem 27.618 habitantes, sendo que destes 10.613 pessoas residem na área urbana e 17.015 nas áreas rurais, seu PIB (2004) ficou em R\$ 49.826 (em mil reais), ocupando a 97ª colocação no ranking estadual e o IDH-M em 0,700 (SEPOF, 2006) .

Atualmente Marapanim conta com quatro distritos: Marapanim, como sede municipal, Marudá, Matapiquara e Monte Alegre do Maú.

A área total dos estabelecimentos agropecuários no município corresponde a 16.735 ha.

3.2.1.3 O município de Terra Alta

O município de Terra Alta foi criado através da Lei nº 5.709, de 27 de dezembro de 1991, tendo sido desmembrado do município de Curuçá, com sede na localidade de Terra Alta, que passou à categoria de cidade, com a mesma denominação.

Sua latitude é de 01°02'28" Sul e a longitude 47°54'27" Oeste, estando a uma altitude de 35 metros. A sede do município dista da capital, aproximadamente 98km, sendo que a cidade mais próxima é Castanhal, que fica a 28km de distância. A cidade está localizada às margens da Rodovia PA-136, que a liga a Castanhal e aos municípios de Curuçá e Marapanim. Seus limites geográficos são ao Norte o município de Curuçá, ao Leste o município de Marapanim, ao Sul os municípios de São Francisco do Pará e Castanhal e a Oeste os municípios de São Caetano de Odivelas e São João da Ponta(SEPOF, 2006).

Possui uma população estimada, pelo IBGE, para 2005, de 10.128 pessoas, divididas entre a dimensão urbana (4.526) e a rural (5.602), inseridos em uma área de 206.50 km², o PIB em 2004 foi de 26.842 correspondendo a posição de numero 132 no ranking estadual e seu IDH-M ficou em 0,711 (SEPOF, 2006).

Podemos ainda destacar no município uma base de pesquisa e desenvolvimento da Embrapa Amazônia Oriental, denominada de Base Física, vinculada a um Campo Experimental, onde as principais atividades desenvolvidas são a instalação e condução de experimentos, realização de dias de campo, atendimento de visitas, produção de mudas, cursos práticos de aperfeiçoamento profissional, implantação e condução de unidades demonstrativas e de observação, além de comercialização de serviços e produtos excedentes de pesquisa.

A área dos estabelecimentos agropecuários corresponde a 9.712 ha.

3.2.1.4 O município de São João da Ponta

O município de São João da Ponta foi criado através da Lei nº 5.920, de 27 de dezembro de 1995, sancionada pelo então governador Dr. Almir José de Oliveira Gabriel, tendo sido desmembrado do município de São Caetano de Odivelas, com sede na localidade de São João da Ponta, que passou à categoria de cidade, com a mesma denominação (SEPOF, 2006).

Limitando-se ao Norte com o município de São Caetano de Odivelas, ao Leste com os municípios de Terra Alta e Curuçá, ao Sul com os municípios de São Caetano de Odivelas e Terra Alta e a Oeste também com São Caetano de Odivelas, São João da Ponta possui em seus 196 km² uma população de 3.934 habitantes, 1.025 residem no núcleo urbano e o restante, 2.909 nas áreas rurais, seu PIB em 2004 ficou em R\$ 9.942 (em mil reais) deixando-o na última posição (143) do ranking estadual, seu IDH-M em 2004 ficou em 0,671 (SEPOF, 2006).

3.2.2 A distribuição territorial das propriedades

A dinâmica da distribuição territorial das unidades produtivas agrícolas no Salgado Paraense é extremamente homogênea (exceção faz-se à região das praias) devido à sua colonização, onde cada agrovila foi formada por uma, duas ou no máximo três grupos familiares que, com seus descendentes, hoje povoam as referidas agrovilas. As áreas produtivas, que via de regra circundam as agrovilas, eram a princípio grandes posses de florestas destes mesmos colonizadores haja visto que no período de ocupação não havia quem as reclamasse. Com o tempo estas áreas foram sendo divididas para os filhos e posteriormente estes filhos dividiam-na com os netos, que é a geração predominante em todas as agrovilas pesquisadas. Com esta divisão, hoje o tamanho das propriedades ficam em torno de 10 ha e muito raramente estes grupos possuem algo maior que esta área. Tamanhos maiores que os 10 ha aparecem apenas sob a guarda da geração dos pais, que ainda não repartiram oficialmente com os filhos suas áreas de produção. Mesmo que estes

descendentes possuam áreas maiores, o excedente aos 10 ha ou são mantidos como reservas de floresta para extração de madeira quando precisarem ou cedem-na a parentes (geralmente primos e sobrinhos) que por algum motivo já não possuem terras; os filhos que não possuem propriedades trabalham nas mesmas áreas que os pais. Isto se explica pela atividade produtiva que usa estritamente a mão de obra da família, sem empregados assalariados (mesmo que temporários) e principalmente sem o auxílio de qualquer tipo de maquinário.

Áreas maiores e produções maiores do que a média microrregional ficam a cargo dos “novos moradores”, comumente reformados das forças militares ou pensionistas e aposentados dos serviços públicos que ou ainda moram em Belém ou cidades próximas ou mudaram-se em definitivo para suas áreas nos chamados “interiores”, quando dedicam-se a atividade agrícola.

Dessa forma, os limites territoriais oficialmente estabelecidos não são percebidos na vida quotidiana de seus moradores. Apenas as agrovilas e a sede dos municípios constituem-se em marcos de localização espacial, além das rodovias que ligam toda a região ao município de Castanhal e deste a Belém ou a rodovia federal BR 316.

Embora Teixeira et al (1996) e Melo (2006) operacionalizem o conceito de agricultura familiar como as propriedades com menos de 100 hectares, tal abordagem não se aplica à grande maioria das propriedades existentes na Microrregião do Salgado Paraense, cujas áreas agrícolas trabalhadas exclusivamente pela família do produtor, sem o auxílio de quaisquer tipo de maquinários, não ultrapassam os 10 ha., havendo casos em que o tamanho da área devidamente regularizada junto ao Instituto de Terras do Estado do Pará (ITERPA) chegue até 25 ha.

3.2.3 A situação das instituições locais

Todas as prefeituras pesquisadas (Curuçá, Terra Alta, São João da Ponta e Marapanim) possuem uma Secretaria de Agricultura. Conforme pode ser constatado pelas entrevistas, exceção ao município de São João da Ponta, as

Secretarias de Agricultura são inoperantes, ou seja, existem, há um secretário que responde por ela, porém não atuam no campo junto aos produtores. O único serviço oferecido pelas prefeituras é o empréstimo de uma patrulha agrícola (tratores com implementos agrícolas – arado e grade) que atende a uma fila de espera pré determinada, mas na maioria das vezes quando chegam às propriedades o tempo agrícola de preparo das áreas (principal função da patrulha) já passou. O agricultor que fizer uso dos tratores, que são manobrados por motoristas da prefeitura, ainda são obrigados a abastecer as máquinas.

O serviço de extensão rural oficial, EMATER, também deixa a desejar no cumprimento de suas obrigações. No município de Marapanim o foco é voltado para a atividade pesqueira. Nos municípios de Curuçá e Marapanim, embora existam técnicos capacitados para o atendimento ao setor produtivo rural, estes mostram-se inoperantes, ausentes do campo (segundo os produtores pesquisados, nunca foram visitados por algum técnico em sua propriedade). Os relatos afirmam que, quando procuram a assistência na sede do município, ou o escritório encontra-se fechado ou não são atendidos porque os funcionários estão o tempo integral confeccionando projetos de financiamento para o PRONAF, categorias C e D, que repassa 10% dos recursos financiados ao escritório. Nestes dois municípios o último concurso para provimento de cargos (2005) priorizou apenas o setor pesqueiro. O município de São João da Ponta, depois de firmado uma parceria entre o poder público local e a EMATER, conseguiu com que os técnicos visitem periodicamente as propriedades, levando informações técnicas importantes aos produtores do município.

Quase a totalidade dos produtores familiares pesquisados encontram-se sindicalizados no Sindicato dos Trabalhadores Rurais, pois segundo os mesmos, isto os habilita a receberem benefícios e aposentadorias. Embora possuam terras, produzam e comercializem estas produções, eles não se sentem enquadrados na categoria de “produtores rurais” e não se filiam ao Sindicato dos Produtores por medo de perderem os benefícios concedidos pela Previdência Social. Tal instrução é disseminada constantemente junto a estes produtores pelos dirigentes destes sindicatos.

4. A PRODUÇÃO E A COMERCIALIZAÇÃO DAS PRINCIPAIS FRUTAS PRODUZIDAS PELA AGRICULTURA FAMILIAR NA REGIÃO DO SALGADO PARAENSE

Este capítulo foi elaborado com base nas observações colhidas na região do Salgado Paraense junto aos núcleos agrícolas familiares; observações estas sistematizadas em 160 questionários respondidos por 97 famílias de agricultores nas agrovilas pertencentes geograficamente ao território de Curuçá e mais 63 famílias localizadas em agrovilas pertencentes aos outros municípios abrangidos por este estudo. Também fazem parte deste capítulo as informações obtidas com os agentes responsáveis pela aquisição das frutas produzidas no Salgado Paraense, com os distribuidores varejistas situados nos municípios de Belém e Castanhal e também aquelas colhidas junto aos permissionários sediados nas CEASAS dos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Campinas, no interior do Estado de São Paulo além daqueles situados na CEAGESP da capital paulista.

Cada família que contribuiu para esta pesquisa possui entre 6 e 11 membros, tendo-se maiores núcleos familiares na região de Marapanim, na média há, na região de estudo, 8,5 pessoas que constituem este núcleo. Com exceção da mãe e de alguma filha mais nova, todas as pessoas da família que residem na mesma casa trabalham nas mais variadas atividades agrícolas dentro da unidade de produção, exceção a esta regra é Marapanim, que por ser uma cidade litorânea, faz com que muitos membros da família deixem a área rural para trabalhar de vendedor ambulante nas praias. Desta forma há em média por grupo familiar constituído na região de pesquisa 5,75 pessoas que residem na casa e trabalham no campo (Tabela 22).

Tabela 22 – Numero de membros das famílias pesquisadas e de membros familiares que trabalham na agricultura nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Nº. Total de Membros por família pesquisada	Nº. de pessoas da família que trabalham na agricultura
Curuçá	8	6
Marapanim	11	4
Terra Alta	9	8
S. J. Ponta	6	5
Média	8,5	5,75

Fonte: Pesquisa de Campo

Existem 138 agrovilas nos municípios pesquisados (incluindo aquelas voltadas a agricultura – 128 e as voltadas exclusivamente para a atividade pesqueira – 10), ficando Curuçá com a maioria delas (53) e São João da Ponta com o menor numero porque foi criado recentemente (1992) e na divisão territorial sua área abrangia apenas 8 destes agrupamentos. Como a criação das agrovilas ocorre naturalmente por parte de antigos moradores que alem de ocupar uma parte da mata para fazerem suas residências, repartiam as terras ao redor entre si para praticarem agricultura, não há hoje mais espaços físicos para a criação de outros agrupamentos. Desse total, 27% foram visitadas durante a fase de pesquisa, procurando-se buscar o grau de homogeneidade ou heterogeneidade entre elas em relação a comercialização e produção de frutas.

O numero de agricultores familiares existentes na região fica perto de 6.500 pessoas, de acordo com o IBGE (2007). Destes foram ouvidos aproximadamente 920 trabalhadores (14%), levando-se em conta que foram executados 160 questionários familiares e que, de acordo com a Tabela 23, existe por núcleo familiar 5,75 pessoas efetivamente ocupadas com trabalhos na área rural.

Tabela 23 – Numero de agrovilas e produtores familiares nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta

	Nº. total de Agrov.	Nº. de Agrov. Pesq.	% s/ total	Agricultores Familiares	Nº. de Famílias Pesq.	Nº Total de Produtores Pesquisados	% s/ total
Curuçá	53	14	26,4	698	97	557,75	79,9
Marapanim	49	9	18,3	4.732	36	207	4,37
Terra Alta	37	9	24,3	604	14	80,5	13,3
S. J. Ponta	08	5	62,5	459	13	74,75	16,2
Totais	138	37	26,8	6.493	160	920	14,1

Fonte: Secretarias Municipais de Planejamento e Censo Agropecuário 1995/96 IBGE

4.1 A CULTURA DO MARACUJÁ

4.1.1. A produção de maracujá na região do Salgado Paraense pela Agricultura Familiar

Em cada agrovila pertencente a região do Salgado paraense existe em média 22 pequenos produtores da fruta, e em cada município estudado (com exceção do município de São João da Ponta que optou por trocar todo o cultivo de maracujá pelo abacaxi) existem em torno de 50 agrovilas (53 em Curuçá, sendo 3 destas voltadas exclusivamente para atividades pesqueiras; 49 em Marapanim, com 16 voltadas para a pesca e 37 em Terra Alta), temos um universo de 4.300 famílias produtoras com uma produção real perto de 4.700 toneladas de frutos, o que dá em média 0,95 toneladas de maracujá produzidos por cada propriedade familiar em uma área média de 1,4 hectares.

A área destinada a cultura do maracujá não costuma ultrapassar os 3 ha, sendo mais comum encontrar-se entre 2 e 3 tarefas com a cultura (0,6 a 1 ha), pois como não há mecanização nas lavouras e mão de obra disponível para polinizar as flores quando abrem, tamanhos maiores tornam a atividade inviável para os agricultores familiares (Tabela 24).

Tabela 24 – Numero de agrovilas voltadas a atividade agrícola, quantidade de famílias produtoras de maracujá por agrovila, quantidade total de famílias produtores de maracujá, quantidade total de produtores de maracujá e área média por unidade familiar nos municípios de Curuçá, Marapanim, São João da Ponta e Terra Alta.

	Nº. de Agrovilas voltadas a agricultura	Famílias Produtoras de Maracujá / Agrovila ¹	Nº total de famílias produtoras de maracujá	Área média por unidade familiar (ha)
Curuçá	50	65	3.650	3
Marapanim	33	8	264	1
Terra Alta	37	12	444	0,6
S. J. Ponta	08	3	24	1
Totais	128	88	4328	-

Fonte: Secretarias Municipais de Agricultura e EMATER locais

Neste tamanho de área (1 ha) a produtividade fica em torno de 900 kg/ha, muito distante daquela apontada pelo IBGE (2007) quando contabilizou uma produção de 3.682t e uma produtividade média de 14 t/ha. Esta discrepância de informações justifica-se pelo acúmulo de produções pelos intermediários, que colocam grandes volumes como tendo sido produzidas nas poucas unidades agrícolas que possuem inscrição no CNPJ (Tabela 25).

Tabela 25 – Quantidade de maracujá por classificação, por unidade familiar e total produzido nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Quantidade Produzida (t)					
	Classificação dos frutos				Total por unidade familiar	Total Produzido
	Campeão	AAA	AA	Borréia		
Curuçá	2.000	1.200	400	415	1,10	4.015,00
Marapanim	125	75	25	25,8	0,95	250,80
Terra Alta	200	120	50	29,6	0,90	399,6
S. J. Ponta	10	1,20	2,00	7,2	0,85	20,40
Totais	2.335,00	1.396,20	477,00	477,60	-	4.685,8

Fonte: Pesquisa de campo

A diferença entre a quantidade apontada por esta pesquisa e aquela informada pelo IBGE dá-se pelo fato de que muitos destes CNPJ pertencem a unidades produtoras localizadas no município de Castanhal, desta forma a produção passa a ser contabilizada como tendo sido produzida naquele município.

A cultura do Maracujá regionalmente caracteriza-se pelo baixo nível técnico nos cultivos (Fotografia 1). Durante o ciclo produtivo das culturas há o uso apenas de inseticidas e fungicidas, cujas marcas comerciais são as mesmas há muitos anos. Não há registros na pesquisa de campo do uso de herbicidas por qualquer família, sendo o controle de plantas invasoras feito manualmente pela família do agricultor com o uso da enxada. Um ciclo de cultura consome apenas um litro de inseticida na forma líquida e um quilograma de fungicida na formulação de concentrado solúvel.



Fotografia 1 – Plantio típico de maracujá na região do Salgado Paraense, localidade de Boa Vista, município de Marapanim.

Fonte: José Adriano Marini

As sementes obtidas para os cultivos iniciais, tanto do maracujá quanto da melancia, são obtidas junto às diversas casas agrícolas existentes no município de Castanhal, que adquire lotes grandes das variedades comerciais existentes no Estado de São Paulo. As mudas matrizes de abacaxi, inseridas no município de São João da Ponta, vieram do Estado de Minas Gerais. Atualmente muito poucos produtores com plantios estabelecidos buscam sementes ou mudas, pois é hábito obterem suas próprias sementes e mudas para plantios futuros retiradas daqueles frutos com melhor aparência e maior tamanho dentro do lote produzido.

4.1.2 Caracterização dos canais de distribuição do maracujá

Apesar da grande diversidade, o sistema da cadeia de comercialização do maracujá da região do Salgado Paraense apresenta quatro tipologias básicas: a unidade familiar de produção, a unidade de intermediários, a unidade atacadista e finalmente a cadeia varejista. Essa tipologia está levando em consideração as interconexões entre a origem da mão-de-obra, o nível tecnológico, a participação no mercado e o grau de intensidade do uso de capital na atividade de comercialização.

Nos municípios estudados predomina a unidade doméstica na produção de frutas, que é caracterizada por usar mão-de-obra familiar, não utilizar tecnologias modernas, pouco participar do mercado e dispor de capital de exploração de baixa intensidade.

O segmento inicial de comercialização do maracujá no Salgado Paraense ocorre ainda dentro das unidades produtoras, quando os chamados intermediários realizam um minucioso trabalho de percorrer todas as propriedades em todas as agrovilas nos quatro municípios abordados por este estudo, tendo em vista que não há em nenhuma parte da região alguma cooperativa ou armazém concentrador da produção. Muito comumente o intermediário já saiu de cena e esta primeira fase também é realizada pelo atacadista de São Paulo, através de seus agentes. Esta primeira movimentação torna-se um trabalho gigantesco quando notamos que todo o processo de recolhimento deve dar-se apenas em um

curto período – três semanas no máximo, na época das safras, e é realizado por muito poucos comerciantes, basicamente pelos escritórios atacadistas Paulista e Monte Verde (este representante de um permissionário da CEAGESP de São Paulo), sediados no município de Castanhal e em menor escala por uma pequena produtora que por possuir caminhão (a única em toda a região do Salgado) completa sua lotação com o maracujá dos vizinhos e o envia diretamente para o CEAGESP na capital paulista. Nesta etapa o fluxo de caminhões do tipo trucado, mais comumente Mercedes Bens e Ford, percorrendo as agrovilas é intenso durante as 24 horas do dia e todo o maracujá colhido é encaixotado e fica na beira dos ramais esperando sua vez de embarcar, sempre com o produtor ao lado. Um mesmo produtor embarca em média de 70 a 90 caixas de 13 kg por safra, divididas geralmente em quatro embarques espaçados de 7 a 8 dias, quando o caminhão retorna do entreposto atacadista na capital de São Paulo.



Fotografia 2 – Ramal de um sitio onde são colocadas as caixas de maracujá a beirada estrada na agrovila de Bela Vista, Município de Marapanim

Fonte: José Adriano Marini



Fotografia 3 – Estrada vicinal por onde escoia a produção de maracujá situada entre as agrovilas de Nazaré do Tijoca e Água Boa, no município de Curuçá

Foto: José Adriano Marini

Neste processo, todas as caixas embarcadas na região do Salgado paraense são identificadas com uma etiqueta adesiva fornecida pelos transportadores com CNPJ de empresas de Castanhal, assim todo o maracujá passa oficialmente como tendo sido produzido naquele município.

Quase todo o maracujá nesta fase é ainda colhido no pé e possui a classificação de “Campeão”, cujo tamanho e aparência destacam-se do restante da produção (e também por possuírem um valor maior na comercialização). Por serem ainda apanhados no pé, é freqüente o envio junto aos maracujás maduros de frutos ainda verdes, inadequados para o consumo, o que vem ocasionar uma diminuição no valor pago aos produtores. Ainda são enviados aqueles classificados como AAA e AA (cujos valores decaem gradativamente). Na distribuição produtiva, o tipo Campeão corresponde a 50% dos maracujás

produzidos, o tipo AAA responde por 30% da produção, o tipo AA por 10% e os 20% restantes são completados por aqueles que não possuem características visuais adequadas ao gosto do consumidor final, denominados localmente por “borrêia¹⁰”, sendo então destinados às indústrias processadoras de frutas existentes no município de Castanhal (Sucasa) ou Benevides (Nova Amafrutas).

Terminado o grande fluxo do maracujá para exportação, como é denominado pelos produtores, segue-se a etapa de recolhimento da “borrêia”, que são aqueles frutos caídos no chão, muito pequenos, já murchos ou com pequenos defeitos (verrugose ou antracnose) que são então ensacados em telas e, da mesma forma que os maracujás para exportação, são colocados á beira dos ramais a espera agora dos caminhões das indústrias processadoras, Sucasa e Nova Amafrutas, a unidade de comercialização destes também são os 13 Kg, embora seu valor seja muito inferior àqueles que já foram comercializados anteriormente.

Os produtores que perdem o primeiro fluxo de vendas, geralmente pelo atraso na maturação dos frutos, são obrigados a comercializar toda a produção como sendo “borrêia” para as indústrias, já que não há diferencial nos valores pagos. Aqueles que também perdem este fluxo das indústrias têm que tentar inserir seus frutos na CEASA e nas feiras de Belém e concomitante comercializarem nas ruas das cidades (Castanhal e Belém). Este é o único caso em que as etapas de produção, distribuição e as vezes comercialização é realizada por um único ator.

Por uma caixa embarcada o produtor recebe pelo Campeão um valor de R\$ 20,00, pelo tipo 3A R\$ 19,00 e pelo 2A R\$ 17,00 (em valores brutos). Destes valores são descontados pelo intermediário o valor de cada caixa de madeira entregue (desmontada) fixado em R\$ 2,00, o kilo do prego R\$ 3,50 (que dá para fechar 20 caixas, então R\$ 0,175 por caixa) mais R\$ 2,00 por descarga de cada caixa na CEAGESP-SP (o valor real desta operação na CEAGESP fica em torno de R\$ 0,29 por caixa), e a comissão do atacadista, que fica em torno de 15% segundo informações colhidas in loco. Acrescenta-se a isto um frete de R\$ 3,00

¹⁰ Designação dos frutos que não se prestam para a comercialização *in natura*.

por caixa (Tabela 26). Tem-se um total de descontos em torno de R\$ 10,175 por caixa, o que dá em valores líquidos R\$ 9,825 pelo campeão, ou R\$ 0,755 por kilo da fruta. Todos os débitos são pagos com 30 a 45 dias de prazo.

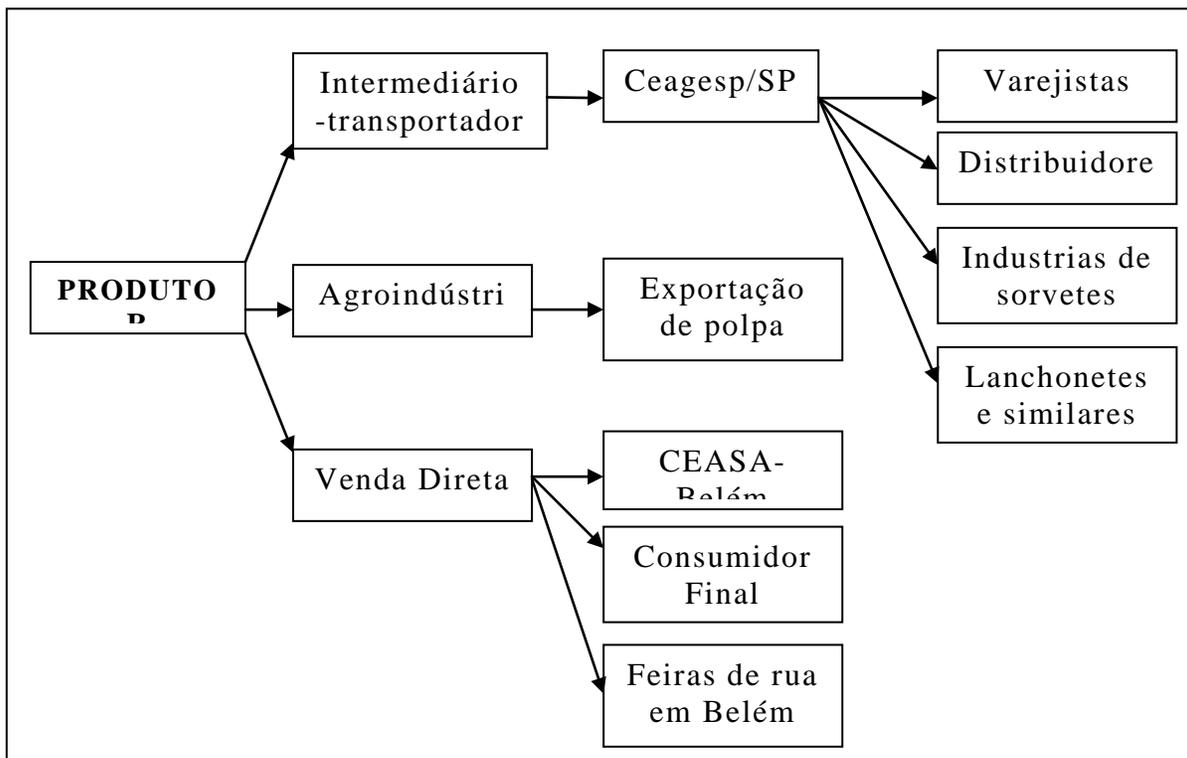
Tabela 26 – Categorias de descontos por caixa do maracujá tipo campeão produzido na região da pesquisa e enviado para comercialização na CEAGESP/SP.

Descontos por caixa (R\$)*						
	Pregos	Madeira para montar a caixa	Descarga na CEAGESP	Comissão	Frete do Salgado a São Paulo	Total
Valores	0,175	2,00	2,00	3,00	3,00	10,175

*A comissão corresponde a 15% sobre o valor bruto pago por caixa, no caso do tipo campeão este valor fica em R\$ 3,00.

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

Para fidelizar os produtores, os intermediários recolhem pedidos de insumos que eles necessitam para utilizar nas plantações (geralmente adubos químicos, cama de frango e torta de mamona, além de um inseticida e um fungicida), compram e entregam nas propriedades, nesta operação também cobram o frete para entrega (R\$ 2,00 por unidade) e estipulam os valores dos insumos acima dos praticados pelo mercado (em torno de 20%). Desta forma o produtor fica obrigado a fornecer toda a produção para aquele intermediário e tem descontado em sua conta final tudo o que foi fornecido. Quando algum produtor solicita uma quantidade de insumos maior do que aquela sabidamente necessária exclusivamente ao uso no maracujá, para utilizar em outras lavouras paralelas, estes não são atendidos na totalidade, sendo entregue apenas a quantidade precisa para a fruta. Neste caso o produtor acaba dividindo o uso das encomendas entre o maracujá e o que estiver produzindo concomitantemente.



Fluxograma 1 – Principais canais de comercialização do maracujá produzido no Salgado Paraense

4.1.2.1 O primeiro canal de distribuição: São Paulo

Com a carga completa, que varia entre 220 a 240 caixas de 13 kg (2.860 kg a 3.120 kg), os caminhões seguem para os entrepostos atacadistas de São Paulo. Recentemente também estão iniciando desembarque em outras cidades do interior de São Paulo (aqueles cujo transporte não é realizado pelo próprio atacadista da CEAGESP) como Campinas e Ribeirão Preto, por estes estarem na rota para a capital (Via Anhanguera) e, em menor escala no entreposto de São José do Rio Preto, também pela facilidade de acesso rodoviário (BR 136), apesar das precárias condições de tráfego na estrada que liga aquele município à região Norte do país.

Em todos os entrepostos situados no interior do Estado de São Paulo, os caminhões chegam sem um destino certo, ficando nas filas para descarregarem para aqueles permissionários que desejarem a carga. Não são feitos contatos prévios ou quaisquer tipos de acordos. Já no entreposto da capital paulista os caminhões chegam com destino certo cuja quase totalidade é comercializada pela “Monte Verde Hortifrutigranjeiro Ltda”, cujo proprietário, sr. Roberto Harada, possui um escritório no município de Castanhal, Pa para compra das frutas e pagamento aos produtores.

Excetuando-se este atacadista, todos os outros permissionários do CEAGESP-SP que comercializam maracujá o fazem quase que exclusivamente com aqueles produzidos em Teixeira de Freitas, no estado da Bahia, e em menores quantidades com aqueles produzidos no Vale do Ribeira, em São Paulo e em Livramento, no Espírito Santo.

Isto se dá pela baixa qualidade visual do maracujá embalado na região do Salgado, cuja falta de cuidados do produtor com as frutas no pós colheita, deixando-as muito arranhadas e com aparência opaca, apesar de apresentar o mesmo tamanho dos produzidos nas outras regiões. Outro fato que exclui a preferência do maracujá paraense é a forma de comercialização em caixas de madeira, quando as outras regiões já comercializam em caixas de papelão (Fluxograma 1 e Fotografia 4), que entre outros benefícios, protege os frutos da exposição ao clima durante o transporte, evitando danos, principalmente na aparência dos mesmos. Isto explica também a tentativa de penetração em outros entrepostos no interior, já que o maracujá paraense está sendo preterido pelos comerciantes paulistas. Por outro lado, muitos permissionários já contam com escritórios estabelecidos em Teixeira de Freitas para compra de maracujá e outros também já possuem propriedades produtoras na região, como é o caso da “BS atacadista”, cujo proprietário produz na região semanalmente de 12 a 15 caixas, na época das safras. A rejeição do maracujá paraense tende a aumentar com a transformação dos varejões e pequenos varejistas em “Lojas de Frutas”, onde a aparência passa a ter mais importância e com a crescente diminuição das feiras livres nas ruas das cidades.



Fotografia 4 – Caixas de maracujá originados do Salgado Paraense disponíveis para comercialização em um permissionário na CEAGESP/SP

Fonte: José Adriano Marini



Fotografia 5 – Caixas de maracujá oriundos de Teixeira de Freitas (Ba) disponíveis para comercialização em um permissionário na CEAGESP/SP

Fonte: José Adriano Marini

Outro fator agravante para os frutos paraenses é a baixa quantidade de polpa dentro dos frutos, cujas caixas de 13 kg vendidas pelo Sr Roberto na Monte Verde freqüentemente apresentam entre 8 a 10 kg. Como toda a produção é vendida para pagamentos futuros, esta diferença no peso é descontada pelos compradores.

Da CEAGESP-SP os frutos são distribuídos por diferentes canais de comercialização varejistas, supermercados, feirantes, “lojas de frutas” até outros distribuidores. Um fato interessante levantado na pesquisa, é que, dentro do próprio entreposto, existem centrais de compras, onde os comerciantes se especializaram em comprar os frutos, embalá-los após fazerem as devidas seleções, excluindo os frutos machucados ou doentes e vende-los a hotéis, restaurantes ou exportá-los para outros locais do país. Neste processo também não entram os maracujás paraenses, excluídos devido a sua aparência final, mas muitos dos frutos ali comercializados são destinados ao estado do Pará, mais precisamente para supermercados nos municípios de Tucuruvi, Marabá, Redenção, Paragominas e até mesmo Belém, além do Acre, Roraima e interior do Estado de São Paulo, conforme nos informou o Sr. Antonio Carlos Souza, proprietário de uma destas distribuidoras (Castor Alimentos Ltda).

Outro grupo de compradores de maracujá e que também atua dentro da CEAGESP são os comerciantes de polpas que compram os frutos, levam-nos as indústrias e depois de envasados retornam ao entreposto. Neste processo há o envasamento apenas da própria polpa e o da polpa processada, sem sementes. Todos apresentam-se em embalagens de 1kg e são comercializados congelados. Normalmente utilizam-se de 12 a 15 frutos para cada quilo de polpa, no entanto os frutos paraenses aumentam esta quantidade para 18 a 19 frutos.

Segundo dados coletados in loco, os principais compradores do maracujá produzido no Estado do Pará são aqueles grupos que processam a polpa para algum outro fim e não destinam o produto para a venda in natura, como os fabricantes de sorvete e proprietários de pequenas lanchonetes que vendem o suco da fruta em copos para seus clientes.

Os permissionários da CEAGESP revendem os frutos sob dois valores básicos: aqueles embalados em caixas de papelão, cuja carga comporta 13 kg e possuem uma aparência melhor para mesa e quantidade de polpa interna volumosa são comercializados entre R\$ 22,00 até R\$ 26,00 (valores de janeiro de 2007) enquanto que aqueles comercializados em caixas de madeira têm seu valor restrito no intervalo de R\$ 12,00 a R\$ 15,00. Quando se comercializa o maracujá paraense, este sofre um decréscimo no valor, podendo chegar até a R\$ 8,00 a caixa dependendo do baixo volume de polpa interna, o que contribui para a diminuição no peso total da caixa, além daquelas caixas que contem muitos frutos ainda não maduros. Tal comércio chega a ser desvantajoso ao atacadista. Todas as transações financeiras ali realizadas também são pagas em 30 dias, raramente ocorrem transações em dinheiro no local (Tabela 27).

Nas centrais de compras, onde os frutos são selecionados, embalados e revendidos em caixas de 13Kg, o valor por kg não sai por menos de R\$ 2,50 ou R\$ 32,00 a caixa. Já as processadoras de polpa vendem o kg a R\$ 4,50 independente de se tratar de polpa pura ou já processada. Os pequenos mercados que adquirem os frutos paraenses pagam em média R\$ 12,00 por caixa e a revendem fracionada por R\$ 15,00 a R\$ 17,00 (margem de lucro entre 20 a 25%).

Para finalizar este tópico é conveniente esclarecer que todos os imprevistos que ocorrerem com o transporte dos frutos é repartido entre o transportador e os produtores, já houve casos em que o caminhão capotou na estrada, perdendo toda a carga, e como consequência os valores a serem pagos tiveram um desconto em 50% para cobrir o prejuízos do transportador, haja visto que não existem quaisquer garantias de recebimento dos pagamentos por parte dos produtores.

Tabela 27 – O primeiro canal de comercialização para qual é destinado o maracujá produzido na região de pesquisa: valores de compra e venda, unidade de comercialização e valores pago e de venda por kg do fruto.

	Compra do agric. R\$ *	Vende R\$	Unidade de Comerc. p/ compra	Unidade de Comerc. p/ venda	Valor pago(R\$) / kg de fruto	Valor venda(R\$) / kg de fruto
Atacadista	10,00	15,00	Caixa/13 kg	Caixa/13 kg	0,769	1,15
Distribuidor	15,00	32,00	Caixa/13 kg	Caixa/13 kg	1,15	2,50
Despolpador	15,00	4,50	Caixa/13 kg	Sache/1 kg	1,15	1,50**

* Valores líquidos

** A relação kg fruta/kg polpa é 3:1

Fonte: Pesquisa de campo, 2007

4.1.2.2 O segundo canal de comercialização do maracujá

O segundo canal de comercialização compreende aqueles frutos enviados às agroindústrias paraenses (Sucasa em Castanhal e Cooperativa NovaAmafrutas em Benevides); normalmente os frutos de finais de safra, porém também com um grande volume de vendas, chegando por safra até 60 toneladas (nestes quatro municípios do Salgado). Com os valores fixados entre R\$ 0,45 e R\$ 0,55 o quilo de fruta, uma tela de 13 kg é comercializada por R\$ 5,85 a R\$ 7,15 (este valor depende do Brix da fruta e, segundo as processadoras, o valor pago ao maracujá do Salgado sempre é o menor). Daí explica-se a preferência dos produtores em vender para mercados atacadistas de outros estados.

Cessado o fluxo de caminhões recolhendo caixas para “exportação” inicia-se outro tráfego, menos intenso, dos caminhões das agroindústrias, recolhendo a “borréia” dos produtores. O período de operação desta vez é menor tendo em vista que todo o maracujá já está no ponto de ser comercializado (a grande maioria são aqueles caídos naturalmente), fazendo com que o tempo de comercialização seja apenas aquele necessário para o desembarque nas indústrias e o retorno dos caminhões para o campo.

A Sucasa processa em torno de 600 toneladas de frutos por safra, (muito inferior a capacidade total de processamento desta agroindústria, segundo a proprietária, Sra. Solange), comercializando a polpa dos frutos em tambores de metal, dentro de sacos duplos de polietileno, com capacidade de 190 kg, no caso de polpa ou suco integral, ou 240 kg no caso de concentrado com 50° brix. Normalmente os mercados de destino fazem parte do continente europeu, especialmente a Alemanha, Suíça e Holanda. O valor do produto exportado sai por US\$ 3,00 o quilo se concentrado e a US\$ 1,70 se integral. Para cada tambor contendo polpa ou suco integral são necessários 665 frutos e 2.880 frutos no caso de concentrado (Tabela 28).

Tabela 28 – O segundo canal de comercialização para qual é destinado o maracujá produzido na região de pesquisa: valores de compra e venda, unidade de comercialização e valores pago e de venda por kg do fruto.

	Compra do agric. R\$ *	Vende R\$	Unidade de Comerc. p/ compra	Unidade de Comerc. p/ venda	Valor pago (R\$) / kg de fruto	Valor venda (R\$) / kg de fruto
Concentrado	5,85	6,00**	Tela/13 kg	Tambor 240 kg	0,55	2,50
Polpas	5,85	2,40**	Tela/13kg	Tambor 190 kg	0,45	4,84

* Valores líquidos

** Respectivamente US\$ 3,00 e US\$ 1,70 (Dólar em maio/2007=R\$ 2,00)

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

Houve no ano de 2006 uma tentativa de fidelização com os produtores pela NovaAmafrutas, onde mesmo recebendo menos por caixa, a mesma adiantava todos os insumos necessários ao cultivo da fruta e em contrapartida os produtores enviariam todo o maracujá produzido para aquela indústria. Seguiram esta forma de comercialização produtores de maracujá situados na abrangência do município de Marapanim, e localizados em regiões fora da área abordada por este estudo. Também seguiram este canal de comercialização os produtores dos municípios de Maracanã e Magalhães Barata. Este processo afastou todos os

intermediários e compradores da região naquela safra. A indústria buscava com isto ter matéria prima suficiente para ocupar todo seu maquinário de processamento, constantemente ocioso pela falta de matéria prima. No entanto justamente na época das grandes safras a indústria abre falência, deixando de comprar as produções já contratadas. Como os produtores já haviam perdido o ciclo das exportações para outros estados, não tiveram para quem vender seus frutos, ficando sem os rendimentos das colheitas e ainda com dívidas com a indústria por conta dos insumos adquiridos. A perda no ano de 2006 foi de 1.500 toneladas em Marapanim e 2.000 em Maracanã, não temos no entanto os dados de Magalhães Barata.

4.1.2.3 O terceiro canal de comercialização do maracujá

O último dos canais de comercialização do maracujá dá-se por conta da venda direta pelo produtor na CEASA de Belém e nas ruas de grandes cidades (notadamente Castanhal e Belém). Isto ocorre porém em menor escala que os dois outros canais previamente descritos.

Nas ruas das cidades o saco telado (originalmente utilizado pelos atacadistas no comércio de cebola) com aproximadamente 20 kg (Fotografia 6) é comercializado a R\$ 40,00 o que dá ao produtor uma renda de R\$ 2,00 por quilo. No entanto tal comércio dá-se em pequenas proporções pois a população não está habituada a adquirir grandes quantidades da fruta de uma única vez. Todos os pequenos comerciantes que atuam no varejo procuram adquirir as frutas diretamente no mercado da CEASA em Belém. Este canal procura atender alguns compradores fixos estabelecidos no mercado Ver-o-Peso, e nas feiras dos bairros do Entroncamento e do Marco (este último em escala bem reduzida), todas na capital paraense, e também nas ruas de Castanhal, na chamada “Ceasa”, que é um ajuntamento de varejistas de fruta localizados em instalações precárias. Em todos estes locais as frutas são repassadas ao consumidor final por R\$ 2,00 o Kilo da fruta, já embaladas em pequenas telas. A fruta chega até ali curiosamente por meio de ônibus particulares (sem os bancos) destinados

exclusivamente para o transporte de produtos agrícolas das agrovilas até Belém e o frete nestes casos sai por R\$ 3,00 o volume. Quando estes feirantes vão até o campo buscar o maracujá o valor da tela cai para R\$ 4,00 ou R\$ 0,20 o Kilo.



Fotografia 6 – Saca de maracujá na Agrovila Nazaré do Tijoca - Curuçá, embalado para venda a varejistas.

Foto: José Adriano Marini.

Na CEASA de Belém o valor da tela de 20 Kg sai por até R\$ 18,00 a serem pagos com 30 a 45 dias de prazo, após descontados a comissão do permissionário que é fixada em 13% (Tabela 29)

Tabela 29 – O terceiro canal de comercialização para qual é destinado o maracujá produzido na região de pesquisa: valores de compra e venda, unidade de comercialização e valores pago e de venda por kg do fruto.

	Compra do agric. R\$ *	Vende R\$	Unidade de Comerc. p/ compra	Unidade de Comerc. p/ venda	Valor pago(R\$) / kg de fruto	Valor venda(R\$) / kg de fruto
Ruas	-	12,00	-	Saco/20 kg	-	2,00
Feirantes**	12,00	20,00	Saco/20 kg	Tela/1 kg	0,60	2,00
Feirantes***	4,00	20,00	Saco/20 kg	Tela/1 kg	0,20	2,00
Ceasa/Belém	18,00	15,50	Saco/20 kg	Saco/20 kg	0,775	0,90

* Valores Líquidos

** Produto entregue no local de venda

*** Produto retirado na unidade produtora

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

As grandes cadeias de supermercados locais além de possuírem seu próprio *stand* de compras na CEASA também, na grande maioria das vezes, possuem sua cadeia de produtores já estabelecida e atua com contratos de compra. Já houve tentativas, tanto do grupo Y.Yamada como do grupo Líder em adquirir as produções dos produtores da região do Nordeste Paraense, incluindo-se aí a região do Salgado, no entanto mesmo com contratos assinados e preços de compra pré estabelecidos, tais documentos não eram seguidos pelos agricultores, que ainda enviavam seus frutos para “exportação”, ainda que da incerteza dos valores a serem recebidos em tais operações e pelos prazos longos de pagamentos (geralmente 45 dias), deixando para os mercados locais apenas a “borréia”, cuja aceitação pelos consumidores é muito baixa.

Dentre as possíveis justificativas para a rejeição dos produtores em colocar seus frutos nas cadeias de supermercados poder-se-ia citar a exigência do “enxoval” que consiste em um fornecimento gratuito à cadeia de supermercados pelo prazo de uma semana, após a qual o grupo decidiria sobre a manutenção ou não do produtor com base na aceitação dos consumidores, ou os baixos preços oferecidos por este canal de vendas, ou ainda a exigência em se oferecer produtos com ótima aparência a valores inferiores aqueles percebidos de outros setores, principalmente em épocas de promoções porém, de acordo com a

pesquisa de campo, a rejeição no fornecimento aos supermercados dá-se pelo fato da exigência da constância no atendimento às demandas, o que nos níveis técnicos atuais existentes nas áreas rurais do Salgado Paraense não é possível de ser atendida pelos agricultores familiares. Assim, prefere-se a incerteza em valores e pagamentos, enviando os frutos para a chamada “exportação” que é o envio a CEAGESP de São Paulo.

A colocação de maracujá nos mercados locais da região do Salgado Paraense é pequena devido a baixa procura pelo fruto, causada por: 1) a renda média da maioria das famílias é muito baixa (geralmente fica em torno de 1 salário mínimo), inviabilizando a compra de frutas que não a polpa de açaí e a maçã (quando houver crianças na residência) e 2) quase a totalidade das famílias da zona rural produzem maracujá e trazem a fruta para parentes que residem nas sedes dos municípios.

4.2 A CULTURA DA MELANCIA

4.2.1 A produção de melancia na região do Salgado Paraense pela Agricultura Familiar

Com exceção dos produtores localizados nas agrovilas pertencentes ao município de São João da Ponta, todas as agrovilas da região do Salgado Paraense praticam o cultivo da melancia nos meses de maio a junho para sua comercialização em agosto/setembro.

As variedades cultivadas por quase todos os produtores são as de origem japonesa, cuja característica é a de se ter como produto final um fruto redondo, de cor verde clara com até 40 cm de diâmetro e também apresentam baixa resistência a antracnose e a murcha-fusariana, além de serem menos saborosas que as do tipo americanas. Tais variedades são utilizadas desde o início da atividade nas agrovilas, em meados da década de 1970 e justificavam-se por apresentarem uma alta resistência ao transporte por longos períodos, tendo em vista que as estradas de escoamento das produções surgiram apenas em meados

do início dos anos 1990 e sua pavimentação para melhorar a eficiência nos transportes de maneira geral e do escoamento das produções de maneira mais específica deu-se já no início deste século.

O período de produção fica restrito aos meses de maio (quando se planta) a agosto (quando se colhe) devido as condições pluviométricas locais favorecerem os cultivos apenas neste período. Devido a sua alta fragilidade apresentada para resistência a doenças, quaisquer cultivos iniciados do início do ano até maio poderiam acarretar uma perda total das produções pelo intenso ataque de patógenos favorecido pelos altos índices pluviométricos anotados na microrregião. Já a partir de agosto inicia-se o chamado “verão” pelas populações locais (climaticamente é o início do inverno no Hemisfério Sul do planeta) cuja principal característica é a diminuição ou a ausência total de chuvas, inviabilizando desta forma quaisquer cultivos temporários. O intervalo de tempo apresentado de maio a agosto favorece sobremaneira o cultivo não apenas da melancia mas de todas as demais cucurbitáceas por apresentar uma pluviosidade constante porém não muito intensa, facilitando o desenvolvimento das culturas mas não oferecendo condições a um aumento considerável no aparecimento de doenças. Alguns produtores desta região adiantam os cultivos até abril visando atender a demanda originária das praias no período das férias escolares de julho (entre elas Marudá, Algodal, Romana e Crispim), quando conseguem melhores preços pelo produto.

Devido ao acúmulo de oferta no período compreendido entre o final de julho até o final de agosto, há em um primeiro momento uma queda drástica nos valores das frutas, seguida pelo surgimento de um excedente sem compradores obrigando os produtores a levar alguns frutos de ônibus ou bicicleta (dependendo da distância) até localidades mais povoadas na esperança de se recuperar ao menos os investimentos gastos na produção e que precisam ser pagos na época das safras.

Neste sistema não há o aviltamento prévio, embora exista a atuação de alguns intermediários fixos que em toda safra percorrem as agrovilas em busca do produto. Isto justifica-se pela não necessidade em se fidelizar o produtor,

pois haverão muitos tentando comercializar suas produções, também pela queda dos preços nas safras, o que dá um forte poder de persuasão por parte do comprador e também pela incerteza de que a safra comercializada por um determinado produtor consiga ao menos cobrir os custos de produção, o que fatalmente resultaria em prejuízos para o aviltador.

Por ser uma atividade cujo objetivo seja mais tradicional do que financeiro, há um grande contingente de produtores nas áreas rurais dos municípios produtores. Do total de agricultores familiares residentes na região (6.493) 45% dedicam-se ao cultivo da fruta (Tabela 30).

Tabela 30 – Numero de agrovilas, famílias produtoras de melancia por agrovila e total de famílias que produzem melancia por agrovila localizadas nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Nº. de Agrovilas voltadas a agricultura	Famílias Produtoras de Melancia / Agrovila	Nº total de famílias produtoras de melancia
Curuçá	50	22	1.100
Marapanim	33	41	1.353
Terra Alta	37	10	370
S. J. Ponta	08	12	96
Totais	128	-	2.919

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

Existem basicamente dois tipos de produtores de melancia: aqueles chamados pequenos e uma minoria mais voltada para o cultivo na forma empresarial. O segundo grupo compreende apenas 8% de todos os produtores de melancia na região da pesquisa e produz 8,2% do total de melancia, porem consegue obter rendimentos médios 258% acima dos produtores integrantes do primeiro grupo (Tabela 31).

Tabela 31 – Numero de produtores, produção e valor médio recebido pelos produtores em duas época diferentes de plantio de melancia nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Época de Plantio							
	Maio				Outro			
	Nº. total de Unidades Familiares Produtoras *	% s/ total	Prod. (t)**	Valor médio recebido (R\$)	Nº. de Unidades Familiares Produtoras *	% s/ Total	Prod. (t)**	Valor médio recebido (R\$)
Curuçá	1000	90	2.168,1	0,25	100	10	216,8	0,60
Marapanim	1290	95	2.850,7	0,50	63	5	139,2	1,00
Terra Alta	320	86	821,6	0,25	50	14	150,5	0,80
S. J. Ponta	96	100	288,9	0,25	-	-	-	-

*Fonte: Secretarias Municipais de Agricultura e EMATER (2007)

** Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

O primeiro grupo, cujo plantio da fruta está intimamente ligado ao fator tradição e são extremamente resistentes a mudança de cultivares ou alterações na época de plantio (quando condições climáticas favorecem o cultivo ou quando há a presença local de sistemas de irrigação). Nossa pesquisa detectou que a grande maioria dos produtores de melancia da microrregião do Salgado Paraense (92%) enquadram-se nesta tipologia e, mesmo tendo conhecimento da possibilidade de troca de cultivo por outra cultura que, exigindo os mesmos tratamentos culturais, área e dispêndio de insumos, possam oferecer um rendimento econômico maior, como o melão, não abrem mão do cultivo da melancia por se tratar de uma atividade que vem de seus pais e avós, invariavelmente pioneiros na colonização da agrovila em que o produtor se encontra, apesar de enfrentar todo ano os mesmos problemas na comercialização e nos resultados econômicos negativos.

Este grupo também caracteriza-se pela baixa produção e produtividade, além de disponibilizarem uma pequena área para o cultivo da fruta pois trabalham em sistema familiar e não utilizam aqui nenhuma mão de obra adicional já que todos os trabalhadores locais estão envolvidos com a mesma atividade no mesmo período.

O segundo grupo, formado por “estrangeiros” na microrregião, também tem seu cultivo restrito ao período de maio a agosto, mais pelo fato de não possuírem um sistema de irrigação que possibilite uma troca de período do que pela manutenção de qualquer tradição. São estes produtores que estão iniciando os plantios em abril visando atender ao grande fluxo de pessoas que deslocam-se invariavelmente da região metropolitana de Belém e Castanhal para a região das praias do Salgado Paraense no mês de julho. Este grupo caracteriza-se pela presença de um mínimo de escrituração contábil, com anotações de custos e rendimentos das culturas, sendo o embrião de futuras empresas rurais de fato. Também são aqueles que produzem em áreas maiores, conseqüentemente com uma produção maior para colocar no mercado, o que também justifica o adiantamento nos plantios para o mês de abril, possibilitando a colocação de seu produto no mercado antes dos agricultores tradicionalistas.

Embora seja uma cultura tradicional sendo objeto de produção de 45% dos agricultores familiares na região de pesquisa, a área média cultivada por família fica próximo a 1 hectare pois este cultivo exige um grande dispêndio de horas de trabalho nas fases iniciais de desenvolvimento, além de necessitar de insumos (inseticidas, fungicidas, adubos) que na maioria das vezes não estão disponíveis em quantidades suficientes para a realização de grandes plantios.

A produtividade da melancia varia muito dentro dos quatro municípios pesquisados, tendo por um lado um extremo altamente produtivo (3.010,4 kg/ha) em São João da Ponta e outro abaixo da média regional que é Curuçá (2.168,1 kg/ha). Tais características refletem exatamente o nível tecnológico empregado no campo, enquanto em Curuçá há uma grande carência de assessoria técnica e introdução de inovações em São João da Ponta com o apoio da prefeitura municipal e da rede de assessoria formada para atuação no abacaxi, há tecnologia suficiente para auxiliar os produtores no cultivo da melancia. As produções totais não acompanham a curva de produtividade regional, principalmente devido ao objetivo dos plantios, enquanto em São João da Ponta e Terra Alta fica mais restrito a agricultores antigos sem a busca principal pelo lucro, em Marapanim há a necessidade de plantios para atender as demandas das praias, assim as

quantidades produzidas, bem como as áreas unitárias e totais são as maiores da região (Tabela 32).

Tabela 32 – Área média por unidade familiar, área total por município, produtividade e total produzido de melancia nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Área média por unidade familiar (ha)	Área Total (ha)	Total por unidade familiar (kg)	Produtividade kg/ha	Total Produzido (t)
Curuçá	1	1.100	2.168,1	2.168,1	2.385
Marapanim	2	2.706	2.209,9	1.104,9	2.990
Terra Alta	1	370	2.567,5	2.567,5	950
S. J. Ponta	1	96	3.010,4	3.010,4	289
Totais	-	4272	-	1.548,2	6.614

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

4.2.2 Os canais de comercialização da melancia

No início do mês de julho de todos os anos inicia-se o fluxo de atravessadores nas agrovilas localizadas na microrregião do Salgado Paraense em busca de melancia para revenda. Antes, no mês de maio, já foi feito contato com os produtores para firmar verbalmente um acordo de compra e venda sem, no entanto, pré-definição de preços.

Os caminhões percorrem as agrovilas várias vezes no período da safra, recolhendo aqueles frutos maduros diretamente dentro da propriedade, já que torna-se difícil para os produtores deslocarem suas produções até os ramais das estradas principais. Ao completarem a carga do caminhão (10 toneladas) eles deslocam-se para a CEASA da capital paraense. Estes intermediários tem sua origem tanto no município de Castanhal e municípios vizinhos quanto na própria região do Salgado Paraense e em sua maioria são proprietários de pequenos caminhões (das mais variadas marcas e anos) que possuem como principal função econômica a atividade de intermediar a compra e venda de produtos agrícolas junto a pequenos agricultores familiares.

Nos anos de 2005 e 2006 os valores ficaram no mesmo nível, sendo pago por estes intermediários R\$ 0,25/Kg de melancia no início de julho e caindo até R\$ 0,20/Kg do final de julho até o mês de agosto. Os clientes destes compradores são invariavelmente os produtores tradicionais, cujas produções são pequenas e não dispõem de recursos para fretar veículos e colocar seus produtos no mercado. O destino destas produções é a chamada “pedra” na CEASA de Belém, onde teoricamente os pequenos produtores apresentam seus produtos a eventuais compradores. No local os valores variaram nos anos citados de R\$ 0,40/Kg a R\$ 0,35/Kg (no início e final de safra, respectivamente). O tamanho mínimo para este tipo de transação não é inferior a 6 Kg por fruta, chegando a um máximo de 10Kg, porem a grande maioria fica entre 6 e 7 Kg, Tabela 33.

Para aqueles que comercializam nas praias, tanto produtores quanto intermediários, os valores se estabilizaram nos anos de 2005 e 2006 em R\$ 0,50/Kg, daí a preferência em se atender este tipo de publico, além de ser tradicionalmente muito alto o consumo de melancia pelos veranistas no mês de julho. No local, os produtores que comercializam sua produção vendem-na diretamente ao consumidor final, seja armando uma pequena barraca seja percorrendo as ruas com uma espécie de carrinho de mão oferecendo as frutas de casa em casa. Já os intermediários, por possuírem um volume maior, entregam a pequenos mercados que repassam ao consumidor final não mais por peso mas por “cabeça” ou unidade, que fica em torno de R\$ 4,50 a R\$ 6,00.

Outro caminho seguido pelos grandes produtores é a entrega na CEASA em Belém, vendendo diretamente a permissionários ali localizados, que acabam repassando para os mercados varejistas. Estes produtores tem capacidade de lotar sozinhos um caminhão com capacidade de carga de 10 toneladas, cujo frete neste caso sai por conta deles (R\$ 400,00 por viagem da microrregião do Salgado Paraense até Belém). Normalmente são necessárias duas viagens para atender cada um destes produtores. O valor pago pelos permissionários na Central foi de R\$ 0,20/Kg em 2005 e 2006.

Dentro do universo de agrovilas pesquisado encontrou-se uma média de 1 a 2 destes produtores por localidade, como tem-se um universo de 50 agrovilas por

município pesquisado, tem-se um total de 300 grandes produtores, com uma comercialização média de 4,5 toneladas, cujo rendimento bruto (se entregue todo na CEASA) fica em torno de R\$ 900.000,00 ou R 3.000,00 por produtor. O período da cultura no campo é de 75 dias até 90 dias, desde o plantio até a colheita, possibilitando finalmente um rendimento bruto por produtor de R\$ 1.000,00 mensais.

O destino dos frutos com tamanho inferior a 6 Kg (e que não são aceitos para comercialização na CEASA de Belém é a venda na beira das rodovias (PA 318 e PA 136) em rudimentares barracas construídas para este fim. Ali o preço cobrado é por unidade e fica em R\$ 1,00 a peça.

Não consegue-se estimar a produção ou produtividade média de melancia dos pequenos agricultores mas tendo como base o lucro total de cada um, que em média é de R\$ 500,00 por safra e levando em conta que estas produções ocorrem a um mesmo tempo, quando os valores são menores (R\$ 0,20), temos uma produção de 2.500 kg por família.

Tabela 33 – Valor de Compra e Venda, quantidade comercializada e rendimento total dos canais de comercialização da melancia produzida nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Valor de Compra (R\$/kg)	Valor de Venda (R\$/kg)	Quantidade Comercializada / Safra (t)	Rendimento Total (R\$)
Intermediários	0,20	0,40	2.000	400.000
Praias	0,50	0,75	1.000	500.000
CEASA – Venda a Permissionários	0,20	0,40	1.500	300.000
CEASA – Venda Direta pelo Produtor	-	0,40	900	360.000
Rodovias	-	0,30	100	30.000
Não Comercializadas	-	-	1.114	- 222.800 ¹
Total			6.614	1.367.200

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

4.3 A CULTURA DO ABACAXI

4.3.1 A produção de abacaxi na região do Salgado Paraense pela Agricultura Familiar

O município de São João da Ponta vem se destacando no cenário estadual pelo avanço no cultivo e produção de abacaxi, incentivado pelo governo municipal em substituição as culturas tradicionais de maracujá e melancia. Em todas as unidades de produção familiares do município coexistem as culturas da mandioca e do abacaxi, embora ainda de encontre cultivos inexpressivos do maracujá e mais raramente da melancia, exceção para a época de sua safra.

A implantação da cultura iniciou-se com incentivo pessoal do Prefeito Municipal, também produtor, que após ser persuadido pelos dirigentes da Cooperativa e processadora “Nova Amafrutas” iniciou o cultivo do abacaxi em sua propriedade, no ano de 2003, com um stand inicial de 2 milhões de pés, segundo informações do próprio prefeito, Sr. Orleandro.

Após os primeiros plantios, o poder publico municipal tomou iniciativas para estimular a expansão da cultura na área do município, que incluíam o financiamento de mudas e produtos que seriam utilizados nos primeiros cultivos, pela própria Nova Amafrutas ou pelo prefeito, no caso de fornecimento apenas de mudas, e a formação de uma rede de assistência técnica formada pela Secretaria de Agricultura local, pela Emater do município e por técnicos da Cooperativa Nova Amafrutas. Tais financiamentos, disponibilizados aos produtores após um contrato de exclusividade no fornecimento da produção, seriam divididos em três parcelas anuais, descontadas do pagamento das frutas pela Cooperativa.

Atualmente (março de 2007) existem na região de abrangência do município de São João da Ponta 120 famílias produtoras de abacaxi e um total de 238 famílias na área de abrangência dos quatro municípios desta pesquisa (Tabela 34).

Tabela 34 – Numero de famílias produtoras de abacaxi por agrovila e numero total de famílias produtoras de abacaxi na região de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Nº. de Agrovilas voltadas a agricultura	Famílias Produtoras de Abacaxi / Agrovila	Nº total de famílias produtoras de abacaxi
Curuçá	50	-	35
Marapanim	33	-	53
Terra Alta	37	-	30
S. J. Ponta	08	15	120
Totais	128	-	238

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

Uma unidade familiar de produção típica da região de São João da Ponta tem em media 6 hectares cultivados com abacaxi, com um stand de 16.000 plantas por hectare ou 96.000 plantas por unidade de produção. Normalmente são necessários 500 pés para se alcançar a produção de uma toneladas de frutos, desta forma cada propriedade do município tem uma produção total aproximada de 192 toneladas (Tabela 35)

Tabela 35 – Área média por unidade familiar, área total de produção, Produção total por unidade familiar, produtividade e total produzido da cultura do abacaxi nos municípios de Curuçá, Marapanim, Terra Alta e São João da Ponta.

	Área média por unidade familiar (ha)	Área Total (ha)	Produção Total por unidade familiar (t)	Produtividade t/ha	Total Produzido (t)
Curuçá	0,3 ¹	10,5	9,6	32	336,0
Marapanim	0,3	15,9	9,6	32	508,8
Terra Alta	0,3	9,0	9,6	32	288,0
S. J. Ponta	6	720	192	32	23.040
Totais	-	755,4	-	-	24.172,8

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

A primeira grande safra da fruta na região do município de São João da Ponta deu-se em 2006, quando a Nova Amafrutas iniciaria a comercialização das

produções, segundo os contratos estabelecidos com os produtores, além de iniciar os descontos dos financiamentos das mudas, defensivos e demais insumos utilizados nos primeiros plantios. Neste ano a Cooperativa Nova Amafrutas mais uma vez abre falência, ficando impossibilitada de cumprir seus contratos de compra, fazendo com que grande parte da produção local fosse perdida.

Os plantios de abacaxi no ano de 2006 começam a expandir-se para outras agrovilas dentro da região do Salgado Paraense, o que é facilitado pela proximidade das agrovilas e pelos laços familiares e de amizade que existe entre os diversos moradores do Salgado. Desta forma as mudas para novos plantios são obtidas ou a preços muito baixos (R\$ 0,10 a muda) ou doadas pelos produtores de São João da Ponta, geralmente entre 100 e 300 plantas. Porém, como nos outros municípios não há o apoio do poder público local e da rede de assessoria técnica estadual, estas novas culturas são conduzidas sem o conhecimento pelos agricultores de quaisquer técnicas agrícolas de manejo (Figura 12).



Fotografia 7 – Cultura de abacaxi na agrovila de Piquiateua, município de Curuçá, com o mato dominando o plantio.

Foto: José Adriano Marini

4.3.2 Os canais de comercialização do abacaxi

A comercialização efetivamente iniciou-se no final do ano de 2006, com grande parte das produções sendo adquiridas pela processadora de frutas Sucasa, situada no município de Castanhal. Enquanto os contratos com a Nova Amafrutas fixavam um valor bruto das produções em R\$ 240,00 a tonelada, a Sucasa paga atualmente R\$ 290,00 por tonelada, neste caso já descontado o valor do transporte até a unidade processadora.

Outra vertente para a distribuição das frutas fica a cargo do escritório atacadista Atibaiense (situado em Castanhal) que paga aos produtores o valor líquido de R\$ 0,80 a unidade com aproximadamente 2,0 Kg e R\$ 0,50 a unidade com peso inferior aquele índice, não incidindo para o produtor os custos com transporte. Este distribuidor repassa os frutos nas feiras de Belém e também no

mercado Ver-o-Peso ao preço de R\$ 1,00 a unidade e nestas feiras são repassadas a até R\$ 2,00 a unidade daqueles frutos maiores (pesando mais de 1,5Kg). Nesta operação a quantidade de frutas comercializadas não passa de 1 tonelada (Tabela 36)

Tabela 36 – Valor de compra e venda de abacaxi pelos canais de comercialização existentes na região de pesquisa.

	Valor de Compra (R\$/kg)	Valor de Venda (R\$/kg)
Agroindústria	0,29	
Atacadista	0,40*	0,50*
Venda Direta		1,00

* Valores referentes a frutos com peso médio de 2 kg

Fonte: Pesquisa de Campo, 2007

Outro canal existente para a distribuição das frutas consiste na venda direta ao consumidor, quando os produtores ou seus familiares montam bancas da fruta nos principais centros consumidores (e mais populosos). Nestes locais o valor por unidade é de R\$ 1,00 principalmente por se tratar de frutos menores, cujo peso unitário fica em torno de 1 Kg. O transporte dos produtores e das frutas ocorre por conta da prefeitura municipal de São João da Ponta, sem quaisquer ônus para o agricultor.

Nas agrovilas pertencentes aos outros municípios cujas produções iniciaram no ano de 2006 o único canal de distribuição até então, é a venda a um único intermediário, Sr. Cleidson, que possui uma rede de bancas de frutas em Castanhal, Santa Isabel e Belém. Este pagou naquele ano R\$ 1,00 a unidade, em valores líquidos, e repassou em suas bancas ao consumidor final por R\$ 2,00 a unidade. Como não foram feitas vendas em 2007, estes produtores não sabem o quanto receberão pela venda de suas produções.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A organização do setor frutícola na região é precária e são muitos os desafios que os produtores de frutas no Pará e em especial na região do Salgado Paraense precisam enfrentar para consolidar o grande potencial da exploração de frutas na região. De forma geral pode-se enumerar os pontos mais urgentes:

- Pesquisa para buscar o cultivo sistematizado das frutas através de um manejo sustentável e adaptação das plantações aos Sistemas Agroflorestais, visando preservar os solos locais (latossolo amarelo) da degradação físico-química,
- Divulgação nacional e internacional dos produtos nativos gerados pela fruticultura da região equatorial,
- Participação em feiras nacionais e internacionais,
- Criação de um padrão de qualidade e identidade das frutas produzidas no Estado.

Contudo, muitos desafios devem ser enfrentados para o desenvolvimento e consolidação da fruticultura na região do Salgado.

No campo da pesquisa agrícola, maciços investimentos precisam ser canalizados para programas de melhoramento genético das fruteiras nativas e das exóticas cultivadas localmente visando melhores produtividade, qualidade e maiores resistências às doenças equatoriais.

A incerteza quanto aos caminhos dos financiamentos voltados ao beneficiamento e à comercialização de produtos agrícolas e às flutuações quanto ao volume de recursos disponíveis, exigências burocráticas e a carência de assistência técnica constituem algumas das limitações que precisam ser revertidas para o desenvolvimento da fruticultura no Pará.

No que se refere a crédito e financiamento, em tese a região conta com o apoio das linhas próprias oferecidas pelo Banco da Amazônia e com os recursos do Fundo Constitucional de Investimento do Norte e, desde 2006, da linha de financiamento do Banco do Brasil, denominada BB Fruticultura, assim sendo, o Sistema Agroalimentar das Frutas poderão recorrer aos recursos acima

mencionados, desde que as linhas sejam melhor adequadas às peculiaridades e necessidades da fruticultura praticada no Estado do Pará.

As ameaças ao desenvolvimento e evolução da fruticultura no Estado e em especial na região de estudo podem ser sintetizadas como:

- Desvantagens comparativas em relação à proximidade dos maiores centros de consumo no país,
- A inexistência de um sistema de defesa fitossanitária para proteger os cultivos, principalmente o cultivo do abacaxi que está se mostrando extremamente competitivo em várias áreas da região pela ausência de doenças graves a esta fruta.
- A iniciativa em grande parte ainda desordenada e sem bases negociais sólidas para a comercialização pelos produtores e o fraco nível de organização dos mesmos poderão provocar, se não reestruturados, uma perda de competitividade do setor no mercado interno e externo,
- O baixo nível de recursos humanos nos vários níveis de escolaridade para suportar as várias cadeias frutícolas que iniciam seu desenvolvimento começa a apresentar-se como um gargalo importante e,
- Dificuldade de acesso ao crédito, muitas vezes inexistente, devido à baixa capacidade de garantias do fruticultor da região.

Os produtores familiares da região do Salgado Paraense, portadores de uma base produtiva de baixa intensidade, não são capacitados a operar com informações mercadológicas e gerenciais, levando a sua dependência comercial de intermediários na venda de suas produções. Esta situação, em que não há por parte do agricultor um domínio sobre a formação de preços de seus produtos, faz com que os valores recebidos via de regra não cubram os custos de produção, acarretando uma descapitalização que aumenta a cada novo ciclo das culturas, fazendo com que este produtor se torne refém do aviltamento frente aos agentes intermediaristas, até que, não conseguindo mais se manter neste processo acaba sendo excluído do sistema produtivo.

A assistência técnica, embora exista em todos os municípios pesquisados, não é atuante junto aos agricultores, que ainda utilizam técnicas de cultivos

herdadas de seus pais e em alguns casos avós. Não há a prática de análise de solos nem indicações de adubações e correções adequadas aos cultivos, ou incorporações de materiais orgânicos capazes de melhorar as condições físico-químicas dos solos locais. Além disso, a microrregião do Salgado não dispõe de variedades de frutas, seja o maracujá, melancia ou abacaxi, melhoradas geneticamente para adaptarem-se as condições locais edafoclimáticas, haja vista que as sementes para plantios iniciais normalmente são compradas em casas especializadas no município de Castanhal, que por sua vez adquirem lotes produzidos em outras regiões do País. Mesmo no caso das mudas de abacaxi, cujas matrizes vêm de fornecedores externos ao Estado do Pará.

Esta ausência efetiva de assistência técnica aliada à insensibilidade dos órgãos de pesquisa públicos em atender as demandas deste setor produtivo vem acarretando uma perda crescente de mercados junto aos principais centros consumidores. A baixa qualidade do maracujá produzido na região, principalmente a aparência externa e a pouca quantidade de polpa interna resulta do uso de variedades não adaptadas à região e também do desconhecimento de técnicas adequadas de polinização no período de abertura das flores. Também não há técnicos locais capacitados para atendimento a situações que envolvam marketing e mercado, impossibilitando a penetração das produções em novos nichos ou introduzindo novas formas de embalagens (p.e. caixas de papelão). Este último fator também é importante no planejamento de mercado para as produções de melancia, evitando-se super-produções em curtos períodos do ano, ocasionando queda de preços e saturação de mercados.

Falta também ao agricultor da região do Salgado Paraense reconhecer-se como categoria produtiva, papel este que deveria ser desempenhado pelos sindicatos de trabalhadores rurais locais, mas estes limitam-se a servirem de apêndice entre o associado e a previdência social para concessão de benefícios ou aposentadorias, incentivando uma subordinação dos trabalhadores ao sistema sindical.

Assim, torna-se mais fácil a todos os atores responsáveis pelo desenvolvimento nas produções agrícolas esconderem-se sob afirmações

edafoclimáticas desfavoráveis ou “produção rural concentrada e homogênea” para ausentarem-se de suas obrigações.

Há muitas perguntas a serem respondidas, mas todas levam a uma conclusão, a ausência de assessoria técnica leva a praticas produtivas rudimentares, ocasionando baixas produções e sem qualidade aceita pelos grandes mercados consumidores; soma-se a este a atuação maciça de agentes intermediários, determinando preços sem levar em conta o mercado ou até mesmo os custos de produções. A ausência do auto-reconhecimento como produtor rural impede que se busquem quaisquer ações publicas direcionadas ao campo. Estes fatores levam a descapitalização dos produtores, cujo destino é o abandono do setor produtivo no campo e a ocupação de áreas periféricas nos grandes centros urbanos.

Recomenda-se, principalmente, uma reavaliação das funções exercidas localmente pelos poderes públicos municipais e pela assistência técnica oficial (EMATER) e regionalmente pelas instituições de pesquisa, para que atuem junto aos produtores familiares incrementando novas técnicas de produção e comercialização, inserindo novas variedades adaptadas as condições edafoclimáticas da região e aos sindicatos de trabalhadores rurais no sentido de embutirem no agricultor familiar sua função social como categoria produtiva, e não o caráter submisso na espera do auxilio da Previdência Social Brasileira.

Sugere-se para a efetivação das recomendações propostas as seguintes ações:

- Maior atuação dos técnicos responsáveis pela assessoria técnica oficial junto aos agricultores das regiões onde atuam;
- Criação de linhas de projetos regionais a serem acompanhados pelos técnicos da EMATER, incluindo alimentações de banco de dados que permitam o acompanhamento das ações, objetivos e metas visados e os resultados das interferências.
- Construção de Pack-Houses nos municípios produtores de fruas para viabilizar a realização de processos de seleção de frutos e embalagem

possibilitando que os frutos cheguem ao consumidor sem danos ocasionados pelos meios de transporte;

- Consolidação de parcerias por meio dos poderes públicos locais no sentido de estabelecer uma rede de assessoria em marketing e comercialização;
- Criação de um Banco de Dados, assessorado pelas prefeituras ou sindicatos (de produtores ou trabalhadores), instituindo canais de comercialização permanentes entre distribuidores finais e produtores locais;
- Criação de uma rede de pesquisas pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - EMBRAPA e pela Universidade Federal Rural da Amazônia - UFRA voltada à seleção e melhoramento genético das principais espécies frutíferas cultivadas na região do Salgado Paraense, com vistas a introduzir na região variedades adaptadas às condições edafo-climáticas particulares do local.
- Fortalecimento das pesquisas e a difusão do conhecimento gerado, estabelecendo uma rede de parcerias de modo a promover o desenvolvimento sustentado deste setor na região, tendo como base seus diferentes ecossistemas.
- Adotar práticas que permitam o desenvolvimento da infra-estrutura necessária para dar o devido suporte ao desenvolvimento progressivo da fruticultura na região, especialmente aquelas voltadas para a captação, armazenamento e distribuição de água nos períodos de estiagem.
- Incentivar a implantação de agroindústrias rurais comerciais na região, com ênfase para produtos de valor agregado e inovadores.
- Promover e apoiar programas massivos de treinamento em todos os segmentos produtivos da cadeia da fruticultura.
- Mudança de objetivos por parte dos Sindicatos de Trabalhadores Rurais dos municípios deste estudo, diminuindo a forte característica de filiais da Previdência Social e iniciando ações de conscientização dos trabalhadores como verdadeiros produtores rurais e,

- Depois de resolvidos todos estes problemas funcionais das instituições, sugere-se a Estruturação de um Arranjo Produtivo Local de Fruticultura na região do Salgado Paraense.

6. REFERENCIAS

ABRAMOVAY, R. Desafios impostos pela volta do homem ao campo - **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 02.out.2000. p. A-3

ARAÚJO, M. J. **Fundamentos de agronegócios**. São Paulo: Atlas, 2003

BELIK, W. Mecanismo de coordenação na distribuição de alimentos no Brasil. In:___; MALUF, R.S. (Orgs.) **Abastecimento e segurança alimentar: os limites da liberalização**. Campinas: Unicamp/IE, 2000. p. 131-159

CARDOSO, R. C. I. Aventuras de antropólogos em campo ou como escapar das armadilhas do método. In: CARDOSO, Ruth (Org.) **A aventura antropológica**.2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986. p. 95-195.

CHIZZOTTI, A. **Pesquisa em ciências humanas e sociais**. São Paulo: Cortez, 1991. 160 p.

COSTA, Francisco de Assis; ANDRADE, Wanderlino Demétrio de. **As políticas para a promoção de Arranjos Produtivos Locais no Brasil: O caso do Estado do Pará**. Rio de Janeiro: Redesist, 2006. 113 p

DENARDI, R.A. Agricultura familiar e políticas públicas: alguns dilemas e desafios para o desenvolvimento rural sustentável. **Revista Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável**. Porto Alegre, v.2, n.3, jul/set.2001. p. 56-62.

DÜRR, J. A comercialização da produção familiar rural: o caso de Cametá. In: **Novos Cadernos do NAEA**. V.4, n.2, Belém, Pa.2001.

FARINA, M.M.Q.F.; MACHADO, E.L. Regulamentação governamental e estratégias de negócio no mercado brasileiro de frutas e legumes frescos. In: BELIK, W.; MALUF, R.S. (Orgs.) **Abastecimentos e segurança alimentar: os limites da liberalização**. Campinas: Unicamp/IE, 2000. p.161-182.

FAO/INCRA.**Diretrizes de política agrária e desenvolvimento sustentável para a pequena produção familiar**.Brasília,1994, p. 98.

FURTADO, C. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**, 6.ed. São Paulo, Editora Nacional, 1977.p. 232.

INCRA, **Novo Retrato da Agricultura Familiar: O Brasil Redescoberto**. Ministério do Desenvolvimento Agrário, Brasília. 2000.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE/Sistema IBGE de Recuperação Automática - SIDRA: **Censo Agropecuário Brasileiro 1995/1996**;. Disponível em <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/agric/default.asp>. Acesso em 15.01.2007

_____. **Produção Agrícola Municipal 2004** – PAM, Rio de Janeiro, v. 31, p.1-133, 2004.

_____. : Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA: **Produção Agrícola Municipal 2004**; Disponível em <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp>. Acesso em: 28.01.2007

JANK, M. S. Agronegócio versus agricultura familiar. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 05.jul.2005. p. A-2.

_____. O mito da agricultura familiar. **Agricultura Tropical**, n. 115, p.18-19, set/out. 2000.

JUNQUEIRA, A. H. Tendências e desafios da distribuição de produtos hortícolas no Brasil. **Revista Preços Agrícolas**. Piracicaba. v.14, n.151, maio.1999, p. 5-11

LAMARCHE, H. (Coord). **A agricultura familiar**; Uma realidade multiforme.. Campinas: Ed. da Unicamp, 1993.

MELO, F. H. A liberalização comercial e a agricultura familiar no Brasil. In: BARROS, Geraldo Sant’Ana de Camargo (Org.) **Agronegócio Brasileiro**: Perspectivas, desafios e uma agenda para seu desenvolvimento. Piracicaba, CEPEA/ESALQ-USP, 2006. p. 50

MOTA, D. M. da; TAVARES, E. D.; GUEDES, V. G. F.; NOGUEIRA, L. R. Q. **Agricultura familiar**: desafios para a sustentabilidade. Aracaju: EMBRAPA/CPATC,1998. p.276

ONU/PNUD. **Comercialização de Produtos do Uso Sustentável da Biodiversidade no Brasil**. 1999.

PARÁ. Secretaria Executiva de Estado de Planejamento, Orçamento e Finanças. **Estatística Municipal**: Curuçá Belém,. 2006

_____._____.**Estatística Municipal**: Marapanim. Belém, 2006

_____._____.**Estatística Municipal**: Terra Alta. Belém. 2006

_____._____.**Estatística Municipal**: São João da Ponta. Belém, 2006

PEIXOTO, S. E. **Agricultura familiar**: questões para debate. Salvador: EBDA, 1998.

RANGEL, S. **Proposta de Índice para Gestão do Desenvolvimento Econômico da Agricultura Familiar**, 2004. Tese (doutorado) – UFSC, Florianópolis-SC

REYMÃO, A. E. **Economia do Estado do Pará**, Belém: CESUPA. 2006.

REYMÃO, A. E.; PUTY, C. **Estudo de Mercado da Fruticultura no Pará**, Belém, 2006. p. 62.

SANTANA, A. C. **Arranjos produtivos da BR 316: contribuições para o planejamento estratégico territorial**. Agência de Desenvolvimento da Amazônia - ADA. Belém, 2005.

_____. **Arranjos produtivos na Amazônia: metodologia para identificação e mapeamento**. Agência de Desenvolvimento da Amazônia - ADA. Belém, Janeiro de 2004.

SANTANA, A. C.; FILGUEIRAS, G.C. **Potencial do mercado de frutas da Amazônia**. UFRA, 2006.

SANTANA, A. C.; SILVA, D. M. F. Produção e Comercialização do Maracujá no Estado do Pará. In: ANUARIO Estatístico da Agricultura Brasileira. São Paulo: FNP Consultoria & Comércio, 2002

SILVA, J. G., **O Novo Rural Brasileiro**. In.:REUNIÃO DA ANPEC, 24, Campinas , 1996. Anais ... Campinas; ANPEC, 1996 p.345-61

SOUZA, R. A. M. et al. Comercialização hortícola: análise de alguns setores do mercado varejista de São Paulo. **Informações Econômicas**, São Paulo, v.28, n.10. out.1998. p.7-23.

SPEYER, A. M. **Educação e campesinato**. São Paulo: Loyola, 1983. 145p.

TEIXEIRA, E. C; Aguiar, D. R. D; Vieira, W. da C. Agricultura comercial e familiar um contexto de abertura econômica. In: TEIXEIRA, E. C.; VIEIRA, W. da C. (ed.) **Reforma da política agrícola e abertura econômica**. Viçosa: UFV, 1996. 210p.

VEIGA, José E. Política agrícola diferenciada. In: TEIXEIRA, E. C.; VIEIRA, W. da C. (ed.) **Reforma da política agrícola e abertura econômica**. Viçosa-MG: UFV, 1996. 210p.

VIEIRA, W. da C. (ed.) **Reforma da política agrícola e abertura econômica**. Viçosa: UFV, 1996. 210p.

ANEXOS

ANEXO A

Proposições e indicações para o desenvolvimento da cadeia produtiva da fruticultura na região do Salgado Paraense

Os indicadores da fruticultura no estado mostram sua potencialidade em termos de produção e comercialização. Essa importância deve-se tanto à capacidade de geração de renda e emprego, quanto ao uso das frutas na alimentação das populações locais e na indústria, especialmente de produtos alimentícios.

No entanto, a participação paraense no mercado nacional e internacional de frutas é muito inferior à suas potencialidades, à semelhança da participação do Brasil no comércio mundial de frutas, que ele exporta menos do que poderia.

Os dados sobre essa cadeia apontam crescimento na produção, para atender a enorme demanda de seus produtos. Entretanto, como as demandas dos mercados nacional e internacional de frutas são altamente exigentes, a elevação da competitividade do estado nesse mercado em expansão exige a formulação de políticas que permitam sua inserção e permanência nesse mercado.

ANEXO B

Fraquezas e ameaças da fruticultura na região do Salgado Paraense

Considerando-se as principais características da fruticultura local, pode-se apontar como pontos fracos:

- a) A existência de falhas de mercado, como a *assimetria de informação*, dado o baixo nível de informação dos produtores sobre o mercado, e um desequilíbrio entre a oferta (inferior) e a demanda, o que caracteriza o *mercado incompleto*, com tendência para se agravar;
- b) Irregularidade na oferta de matéria-prima para a indústria, o que agrava o problema de mercados incompletos e prejudica sua imagem diante do mercado consumidor;
- c) Alta perecibilidade dos frutos e inexistência de armazéns frigorificados nas proximidades das regiões produtoras de frutas;
- d) Pouco planejamento da produção, necessário para viabilizar uma maior articulação da indústria com produtores diretos e cooperativas proprietárias de indústrias de processamento.
- e) Inadequação no processamento das frutas posto que, muitas vezes, se observam deficiências quanto à higiene na manipulação de alimentos e à qualidade da água utilizada, o que dificulta seu acesso ao mercado internacional, dada a existência de barreiras sanitárias;
- f) Custo elevado de insumos para os produtores;
- g) Escassez de crédito, o que agrava o problema da existência de instalações industriais com defasagem tecnológica ou baixa capacidade instalada e de escassez de capital de giro dos empreendimentos;
- h) Insuficiência na formação de pessoas para atuar na indústria e na gestão de empreendimentos;
- i) Assistência técnica insuficiente e pouco eficaz junto aos produtores.

Forças e oportunidades da fruticultura na região do Salgado Paraense

Os pontos fortes da fruticultura regional podem assim ser resumidos:

- a) Disponibilidade de terras férteis e matérias-primas;
- b) Estimulo à organização dos produtores em cooperativas, buscando a sistematização de competitividade, com a melhora na qualidade dos produtos e acesso a mercados, especialmente no caso do abacaxi e do maracujá, frutas em que os produtores locais encontram maior concorrência de empresas de outros estados, por estarem a mais tempo no mercado e melhor estruturadas;
- c) Crescimento da capacidade instalada das agroindústrias no estado, o que mostra a busca pelas oportunidades de mercado;
- d) Potencial para conquistar o mercado de orgânicos, posto que os consumidores vêm, crescentemente, procurando alimentos mais seguros. Na cadeia produtiva da fruticultura tropical, esse fator, associado ao aumento da consciência ecológica dos consumidores, vem transformando a agricultura orgânica, nos últimos anos, num disputado nicho de mercado. Nele, os produtores de frutas regionais possuem condições de atender as exigências técnicas, mas ainda se deparam com dificuldades, especialmente de ordem financeira, para obter a certificação orgânica.
- e) Sazonalidade complementar do abacaxi, maracujá e cupuaçu, o que aponta para rentabilidade do produtor e possibilidade de diversificação, ao permitir a intensificação da industrialização dessas frutas sem concorrer com o açaí de forma direta e concomitante por fatores de custo, trabalho e capital;
- f) Sinalização de formalização de parcerias com as Universidades e outras instituições de ensino e pesquisa, buscando atuar tanto na formação de pessoas quanto na elaboração de trabalhos de pesquisa para a cadeia.