# *Estudo de mercado dos produtos da Agricultura Familiar na ilha do Marajó, no âmbito do Projeto Marajó Resiliente.*

*Técnica Responsável – Ana Paula Dias Costa*

*Engenheira Florestal*

**PARÁ**

**2025**

# SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO DO ESTUDO ..... 3
1. METODOLOGIA ..... 5
1.1. Abordagem participativa e qualiquantitativa ..... 5
1.2. Levantamento de dados primários e secundários ..... 5
1.3. Escolha e Entrevistas com Stakeholders Estratégicos ..... 7
2. CARACTERIZAÇÃO DO TERRITÓRIO ..... 9
2.1 Perfil geográfico e socioeconômico dos municípios de Salvaterra, Soure Cachoeira do Arari ..... 11
3. CONTEXTO DA AGRICULTURA FAMILIAR ..... 12
3.1. Atividades produtivas predominantes e zonas produtivas ..... 14
3.1.1 ZONAS PRODUTIVAS - SALVATERRA ..... 17
3.1.2 ZONAS PRODUTIVAS – MUNICÍPIO DE CACHOEIRA DO ARARI ..... 20
3.1.3 ZONAS PRODUTIVAS – MUNICIPIO DE SOURE ..... 22
4. CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO EXISTENTES ..... 23
4.1. Venda direta (feiras, mercados locais). ..... 27
4.2. Venda para atravessadores/intermediários. ..... 28
4.3. Venda Institucional: PAA e PNAE ..... 29
5.1 Organização Social – Município de Salvaterra ..... 32
5.2 – Organização Social – Município de Cachoeira do Arari ..... 33
5.3. Organização Social – Município de Soure ..... 34
5.4. Situação Documental para Acesso a Políticas Públicas e Crédito Rural ..... 35
6.ANÁLISE DE MERCADO E DEMANDAS ..... 37
6.1. Produtos com potencial de comercialização ..... 37
6.2. Sazonalidades ..... 40
6.3 Preços praticados ..... 42
6.4. Volume e fluxo de venda ..... 44
6.5. Potencial produtivo dos Sistemas Agroflorestais – Âmbito do projeto Marajó Resiliente ..... 52
6.5.1. Prospecção de Comercialização ..... 56
8. INSERÇÃO DO CONTEXTO DE SISTEMAS PRODUTIVOS COM IRRIGAÇÃO NO ESTUDO DE MERCADO ..... 61
9. DESAFIOS IDENTIFICADOS PARA A COMERCIALIZAÇÃO ..... 62
**REFERENCIAS** ..... 72

## APRESENTAÇÃO DO ESTUDO

O presente estudo integra as ações do Projeto Marajó Resiliente e tem como foco o diagnóstico de mercado da agricultura familiar no território conhecido como Triângulo Marajoara Arari, que compreende os municípios de Salvaterra, Soure e Cachoeira do Arari, situados na Microrregião do Arari, na Região Imediata Soure-Salvaterra. Essa delimitação territorial permite uma análise das dinâmicas produtivas e socioeconômicas locais, em um contexto em que os modos de vida das comunidades tradicionais estão enraizados nas especificidades geográficas, ambientais e culturais da região. O estudo considerou o sistema produtivo já estabelecido e a prospecção produtiva dos sistemas agroflorestais que iniciaram o processo de implementação no primeiro semestre de 2024. A partir de metodologias participativas e de abordagem qualiquantitativas, foram integrados atores vinculados e não vinculados ao projeto, de modo a constituir uma base de dados ampla e representativa da realidade local.

O contexto dos três municípios compartilham características demográficas semelhantes, mas apresentam diferenças significativas em termos de extensão territorial, densidade populacional e inserção socioeconômica, revelando realidades distintas dentro do mesmo território regional. Tais especificidades influenciam diretamente a organização da produção agrícola familiar, as estratégias de comercialização adotadas e o nível de articulação com políticas públicas, como o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA).

Nesse contexto, é importante destacar que a agricultura familiar representa a base da economia rural no Brasil, sendo responsável por cerca de 70% dos alimentos consumidos no país, além de desempenhar papel estratégico na segurança alimentar, na geração de renda e na conservação ambiental (FAO, 2014; Brasil, 2022). Na região amazônica, especialmente em territórios como o Marajó, a agricultura familiar também se entrelaça com práticas tradicionais, modos de vida sustentáveis e forte vínculo com a sociobiodiversidade (HOMMA et al., 2020). Desta maneira este estudo alicerça-se no conceito apresentado por Menezes (2011; 2017), a agricultura familiar ultrapassa a dimensão econômica, constituindo-se como uma forma de vida baseada em múltiplas racionalidades. Fundamenta-se no trabalho familiar, nas relações de reciprocidade e na

integração entre produção, consumo e reprodução social, configurando uma lógica própria e distinta da agricultura empresarial. Assim, representa um espaço de resistência, identidade e valorização dos saberes locais, essencial à sustentabilidade dos sistemas agroalimentares amazônicos.

Inserido no âmbito da agricultura familiar, o Projeto Marajó Resiliente contempla comunidades tradicionais, com ênfase na valorização e no fortalecimento dos quilombolas da região. Atualmente, conta com 14 multiplicadores quilombolas, distribuídos em 12 comunidades, sendo 11 em Salvaterra: Buca da Mata, Siricari, Caldeirão, Vila União, Santa Luzia, Bairro Alto, Pau Furado, São Benedito da Ponta, Salvá, Boa Vista, Bacabal e 01 em Cachoeira do Arari: Gurupá. A atuação desses multiplicadores evidencia o papel estratégico das comunidades quilombolas como protagonistas na construção da resiliência territorial, favorecendo o fortalecimento de práticas locais, a circulação de saberes tradicionais e a ampliação da capacidade de resposta diante de desafios socioambientais.

A compreensão dessas particularidades é essencial para a formulação de estratégias diferenciadas e territorialmente sensíveis voltadas ao fortalecimento da agricultura familiar no escopo do Projeto Marajó Resiliente. Mais do que mapear mercados, este diagnóstico se articula de forma direta com os objetivos estratégicos do projeto, especialmente no que se refere à implementação dos Sistemas Agroflorestais (SAFs) como alternativa estruturante para a região.

Os SAFs, além de representarem modelos produtivos sustentáveis, desempenham um papel central no enfrentamento das mudanças climáticas, na recuperação ambiental e na geração de renda para agricultores familiares. Estudos demonstram que os SAFs contribuem significativamente para o aumento da produtividade, a diversificação da produção e a melhoria das condições de vida no campo (SCHROTH et al., 2003; NAIR, 2011). Estrategicamente resiliente.  Além disso, essas práticas fortalecem a segurança alimentar, garantindo acesso contínuo a alimentos diversificados, de qualidade e produzidos de forma sustentável, o que é essencial para reduzir a vulnerabilidade das famílias rurais (FAO, 2014; ALTIERI & NICHOLLS, 2020). Por isso, este estudo de mercado contribui para identificar nichos de comercialização e canais institucionais e privados capazes de absorver e valorizar a produção agroflorestal, promovendo maior viabilidade econômica e sustentabilidade para as comunidades envolvidas.

A realização deste estudo baseou-se em uma metodologia qualiquantitativa, com ênfase na escuta ativa dos atores locais, na sistematização colaborativa das informações e em uma análise territorial participativa. O processo de levantamento envolveu entrevistas semiestruturadas com agricultores, técnicos, representantes institucionais e lideranças comunitárias, assegurando representatividade e diversidade na coleta de dados.

O principal objetivo foi identificar oportunidades de inserção da produção da agricultura familiar, especialmente para os sistemas agroflorestais, em mercados institucionais e privados no triângulo Marajoara Arari. O diagnóstico busca mapear desafios e potencialidades locais para fortalecer a articulação entre produção, comercialização e políticas públicas, valorizando o protagonismo das comunidades e sua contribuição para a segurança alimentar, geração de renda e conservação sociocultural e ambiental do território.

# 1. METODOLOGIA

## 1.1. Abordagem participativa e qualiquantitativa

A metodologia adotada para a realização do Diagnóstico de Mercado dos produtos da Agricultura Familiar no âmbito do projeto Marajó Resiliente foi estruturada em uma abordagem qualiquantitativa, participativa, com ênfase na escuta ativa, sistematização colaborativa e análise territorial participativa (CHAMBERS, 1997; SCHMITT et al., 2017), respeitando as particularidades socioterritoriais da região.

## 1.2. Levantamento de dados primários e secundários

Foram realizados levantamentos secundários e primários como etapas iniciais da construção do diagnóstico. O levantamento de dados secundários foi uma etapa estratégica para a elaboração de diagnósticos de mercado da agricultura familiar, pois permitiu organizar informações já disponíveis, oferecendo uma visão ampliada da realidade produtiva, socioeconômica e institucional dos territórios. Esses dados, obtidos de fontes oficiais, acadêmicas e institucionais, complementaram e orientaram a coleta primária, tornando as análises mais refinadas.

O levantamento de dados secundários teve início no dia 5 de maio de 2025 e foi conduzido de forma dinâmica e contínua, com a incorporação progressiva de informações relevantes ao longo do processo de sistematização. Essa etapa baseou-se na análise de relatórios institucionais, publicações técnicas e científicas, bem como de dados provenientes de órgãos e programas direcionados ao tema.

Foram consultadas fontes como o Ministério do Desenvolvimento Agrário e Agricultura Familiar (MDA), a Superintendência de Agricultura e Pecuária (SFA/MAPA), Secretaria de Estado Agricultura Familiar, o programa Pronaf Mais Alimentos, o Conselho Nacional de Agricultura Familiar (CONAF), além de iniciativas de políticas públicas como o PNAE e PAA. Assim como, bases de dados públicas como Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado do Pará (EMATER/PA) e Fundação Amazônia de Amparo a Estudos e Pesquisas do Pará (FAPESPA), além de documentos técnicos/científicos e diagnósticos regionais voltados à produção e comercialização de produtos da agricultura familiar no contexto do arquipélago do Marajó, com ênfase nos municípios de Salvaterra, Cachoeira do Arari e Soure.

O levantamento primário foi iniciado de forma exploratória no período de 24 a 26 de abril de 2025, durante a Feira de Negócios do Cooperativismo (FENCOOP 25), em Belém, ocasião que permitiu o primeiro contato com experiências de cooperativas e redes de comercialização voltadas para agricultura familiar. Na sequência, entre os dias 16 de maio a 17 de junho e posteriormente entre os dias 10 de agosto a 01 de setembro de 2025 foram realizadas visitas nas propriedades e instituições aos municípios de Salvaterra, Cachoeira do Arari e Soure, com aplicação de questionários semiestruturados e conversas informais com os agricultores familiares, comerciantes, representantes de associações e cooperativas, além de gestores públicos. A coleta de dados foi conduzida com base na escuta ativa e na observação participante, ajustadas às especificidades sociais, culturais e territoriais. Essa abordagem se alinha aos princípios da metodologia de estudo de caso proposta por Yin (2001), permitindo uma compreensão aprofundada do contexto local e das múltiplas dimensões que envolvem a comercialização da agricultura familiar. Como instrumento de investigação, foram aplicados questionários semiestruturados, organizados em três eixos: um direcionado aos agricultores familiares; outro voltado para representantes institucionais, tanto do setor público, quanto do mercado privado; e um terceiro específico para abordar aspectos relacionados aos programas PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar) e PAA (Programa de Aquisição de Alimentos).

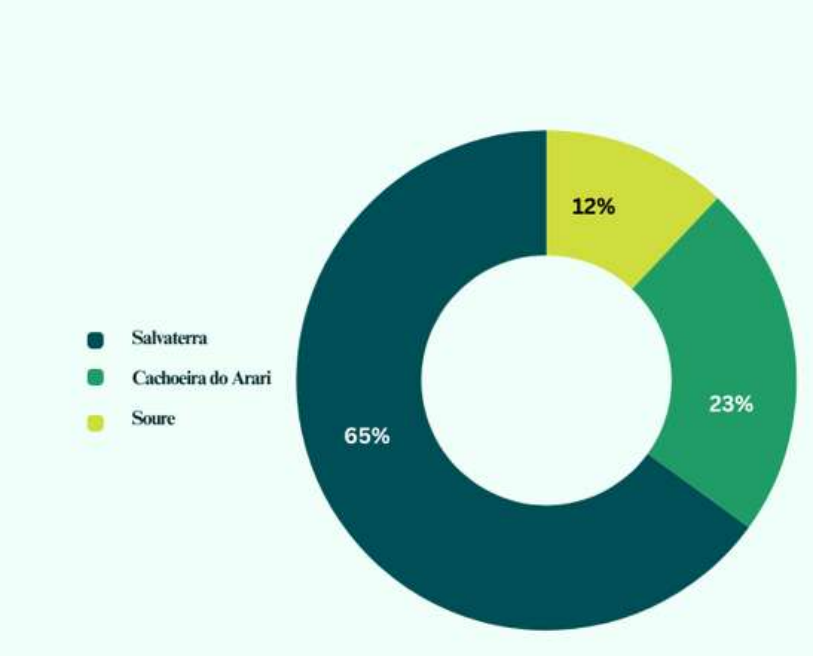
Foi adotado também a metodologia do Diagnóstico Rápido Participativo (DRP) com grupos de agricultores familiares, com o objetivo de coletar dados sobre a produção e a comercialização dos produtos oriundos da agricultura familiar. Amplamente utilizado como ferramenta de planejamento participativo (CHAMBERS, 1981; VERDEJO, 2006),

permite a construção coletiva de informações e a definição de estratégias de desenvolvimento adequadas à realidade local (FREITAS; FREITAS; DIAS, 2013).

### 1.3. Escolha e Entrevistas com Stakeholders Estratégicos

A seleção dos entrevistados ocorreu por meio de amostragem por conveniência e da técnica bola de neve, assegurando o alcance de atores com conhecimento direto das dinâmicas locais de produção e comercialização. Fundamentada nos referenciais de CHAMBERS (1997), SCHMITT et al. (2017) e FALS-BORDA (1986). As entrevistas nos três municípios do Triângulo Marajoara Arari, com a seguinte distribuição: Salvaterra (55 entrevistados – 65%), Cachoeira do Arari (19 – 23%) e Soure (10 – 12%), conforme demonstrado no Gráfico 1. O período total de campo compreendeu 58 dias de atividades presenciais e 30 dias de arranjos contextuais.

**Gráfico 1:** Stakeholders entrevistados por município

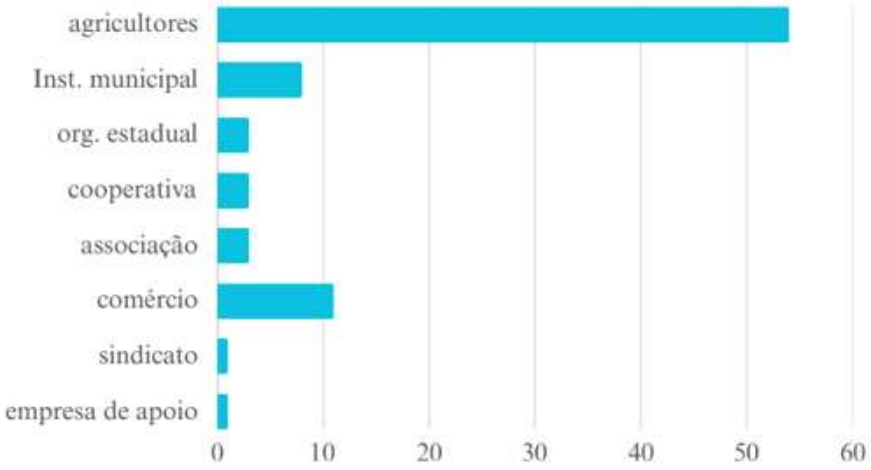



Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

A escuta envolveu diversos perfis de stakeholders, conforme as diretrizes da FAO (2014) para estudos de mercado da agricultura familiar, assegurando diversidade e capilaridade nas informações obtidas. Ao todo, foram entrevistados 84 atores-chave, incluindo, 54 agricultores e agricultoras familiares, entre multiplicadores e não participantes do projeto; 8 representantes de instituições públicas municipais; 3 de órgãos estaduais; 3 cooperativas e 3 associações locais; 11 comerciantes e intermediários dos mercados locais e regionais;

1 representante do Sindicato dos Trabalhadores e Trabalhadoras Rurais (STTR) e 1 entidade privada sem fins lucrativos: Serviço Brasileiro de Apoio ás Micro e Pequenas Empresas-SEBRAE, (Gráfico 2).

**Gráfico 2:** stakeholders entrevistados




Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

A partir da escuta qualificada realizada junto aos diferentes atores locais, foram sistematizadas informações que orientaram estratégias de comercialização dos produtos da agricultura familiar no triangulo Marajoara do Arari, considerando tanto a produção agrícola existente quanto o prognóstico da produção futura dos Sistemas Agroflorestais no âmbito do Projeto Marajó Resiliente. Essa análise foi estruturada com base nos seguintes objetivos:

- Mapear os produtos atuais da agricultura familiar e projetar a produção futura dos SAFs, garantindo previsibilidade para planejamento de mercado.
- Analisar demanda, preços e tendências, a fim de definir produtos prioritários e estratégias de agregação de valor.
- Identificar associações, cooperativas e redes, avaliando gestão, documentação e capacidade de escala para atender mercados institucionais e privados.
- Mapear canais de comercialização, incluindo vendas diretas, programas institucionais (PNAE, PAA), agroindústrias e oportunidades emergentes.

- Compreender o impacto da irrigação na produção, verificando como a tecnologia influencia a competitividade e a regularidade da oferta no mercado.

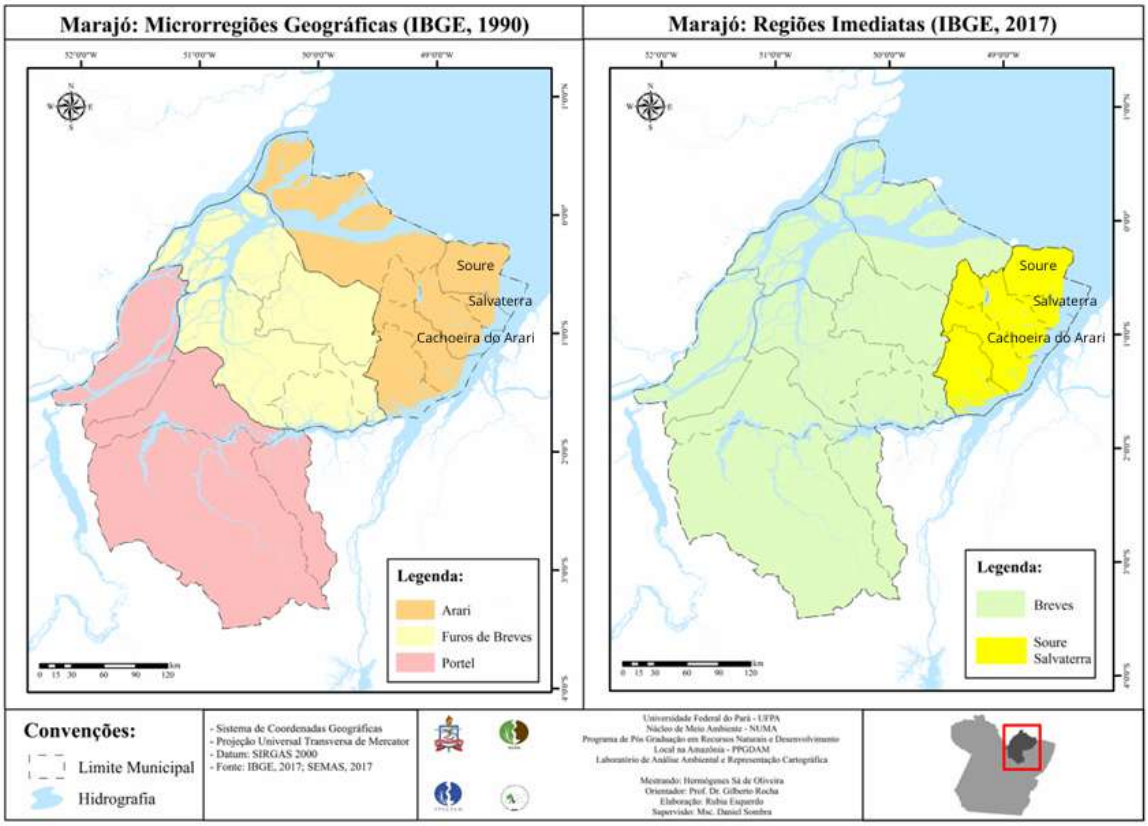
Esse conjunto de informações, associado à observação direta das práticas comerciais e à escuta com enfoque territorial, forneceu subsídios estratégicos para planejar e consolidar a inserção competitiva dos produtos agroflorestais nos mercados locais, regionais e institucionais.

## 2. CARACTERIZAÇÃO DO TERRITÓRIO

A Mesorregião do Marajó é reconhecida como a maior ilha fluvio-marítima do mundo**,** composta por 16 municípios**,** distribuídos entre duas Regiões Geográficas Imediatas: Breves e Soure–Salvaterra, conforme classificação do IBGE (2017). Este território abriga uma rica diversidade ambiental, com extensas áreas de florestas, campos naturais e sistemas de várzea**,** o que o torna uma região singular nos contextos regional, nacional e global**.**

No âmbito deste diagnóstico, o recorte territorial de análise aqui denominado Triângul**o** Marajoara Arari abrange os municípios de Salvaterra, Cachoeira do Arari e Soure, integrantes da Microrregião do Arari/Região Imediata Soure-Salvaterra, pertencente ao Marajó Oriental no qual mantém uma relação direta e estratégica com Belém e Icoaraci, que funcionam como centros de referência econômica e de serviços. A proximidade geográfica, realizada pela travessia fluvial, torna Icoaraci e Belém mercados consumidores dos produtos do Marajó, além de ser a porta de entrada para a circulação de mercadorias e pessoas (LIMA, 1996). Esses territórios são diretamente contemplados pelas ações do Projeto Marajó Resiliente (Figura 1).

**Figura 1**:Mapa de Microrregiões do Marajó

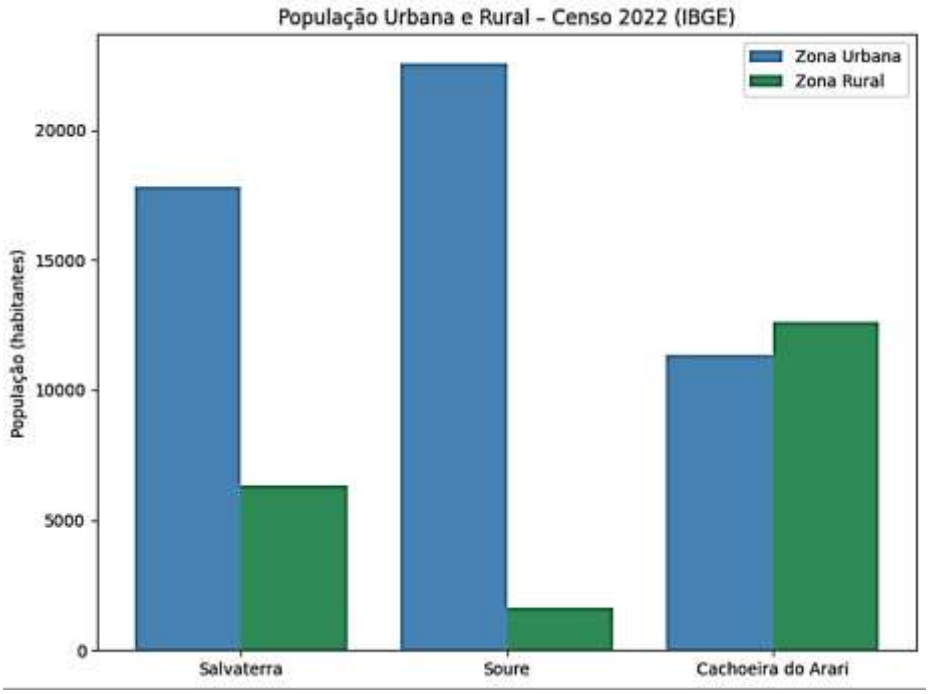



Fonte: NUMA/UFPA,2020.

Os municípios de Salvaterra, Soure e Cachoeira do Arari, no Marajó Oriental, apresentam forte vínculo entre sua dinâmica populacional e produtiva, destacando-se pelas cadeias do açaí, abacaxi, além do turismo e serviços. Salvaterra possui população estimada em 25.441 habitantes, Cachoeira do Arari em 25.243 e Soure em 25.218 (IBGE, 2024).

Conforme o Censo Demográfico (Gráfico 3), representado no gráfico 3 do total, a população rural representa 6.315 em Salvaterra, 12.618 em Cachoeira do Arari e apenas 1.661 em Soure (IBGE, 2022). Embora não haja dados oficiais sobre agricultores familiares, considera-se que grande parte da população rural está inserida em atividades ligadas ao extrativismo, agricultura e manejo da sociobiodiversidade.

**Gráfico 3:** Censo Demográfico população urbana e população rural/ IBGE, 2022.




Fonte: Elabora no Dias Costa, gerado no Pyton, 2025.

Nesse contexto, Cachoeira do Arari e Salvaterra tendem a concentrar maior número de famílias ligadas à agricultura familiar, enquanto Soure, com população rural reduzida, possui menor contingente agrícola, mas maior integração ao turismo. Esses indicadores reforçam a importância de levantamentos locais para estimar a capacidade produtiva e a inserção da agricultura familiar em canais de comercialização, especialmente em políticas públicas como o PAA e o PNAE.

## 2.1 Perfil geográfico e socioeconômico dos municípios de Salvaterra, Soure Cachoeira do Arari

Os municípios de Salvaterra, Soure e Cachoeira do Arari refletem uma complexidade geográfica diretamente nos modos de vida locais, influenciando as dinâmicas produtivas, as estratégias de comercialização e o acesso a políticas públicas. Segundo o Censo Demográfico de 2022 (IBGE, 2023), os três municípios apresentam populações semelhantes em número absoluto, mas com diferenças significativas quanto à área territorial e densidade demográfica, o que configura realidades socioeconômicas distintas.

Do ponto de vista socioeconômico, todos os municípios enfrentam desafios estruturais semelhantes, como a precariedade em infraestrutura de transporte, limitações no acesso a serviços básicos (saúde, educação e internet), e baixa diversificação econômica. O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM, 2010) é semelhante nos três casos, oscilando entre 0,590 e 0,608, o que os posiciona dentro da faixa de desenvolvimento médio (PNUD, 2013). Além disso, a economia local está baseada em atividades primárias: agricultura familiar, pesca artesanal, extrativismo e pecuária bubalina, com mobilização em torno de iniciativas agroecológicas, de fortalecimento das cooperativas e associações locais e do turismo.

A comparação entre os municípios mostra que Salvaterra se destaca por certa conectividade e infraestrutura, favorecendo o acesso a serviços. Soure e Cachoeira do Arari enfrentam maiores desafios de transporte e acesso a serviços, embora Soure concentre instituições relevantes, como banco público e o campus da Universidade Federal do Pará/ UFPA, configurando-se como polo educacional e administrativo. Já Salvaterra abriga o campus da Universidade Estadual do Pará/UEPA e uma escola técnica estadual, fortalecendo a formação profissional.

Essas distinções territoriais e estruturais devem ser criteriosamente consideradas na formulação de estratégias de escoamento da produção agrícola, bem como no acesso às políticas públicas e na implementação de iniciativas de comercialização local, visando maior equidade entre os territórios e valorização das suas especificidades

## 3. CONTEXTO DA AGRICULTURA FAMILIAR

Em relação ao uso da terra no contexto territorial dos municípios de Salvaterra, Cachoeira do Arari e Soure, (Quadro 1) destaca a importância da agricultura familiar como vetor essencial para o desenvolvimento regional, combinando produção econômica com a conservação ambiental e a valorização da cultura local (PDTSA, 2022).

**Quadro 1** – Indicadores do uso da terra nos municípios do Triângulo Marajoara Arari

| Município | Área total de estabelecimentos agropecuários (ha) | Nº de estabelecimentos | Lavoura total (ha) | Lavoura permanente (ha) | Lavoura temporária (ha) | Pastagens naturais (ha) | Mata/floresta (ha) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Salvaterra** | 45 000 | 3 200 | 15 000 | 5 000 | 10 000 | 8 000 | 150 000 |
| **Cachoeira do Arari** | 20 000 | 1 200 | 6 000 | 2 000 | 4 000 | 3 500 | 100 000 |
| **Soure** | 40 000 | 2 500 | 12 000 | 4 000 | 8 000 | 7 500 | 140 000 |

Fonte: Censo Agropecuário 2017, extraídos via SIDRA/IBGE. [1]

Os dados disponíveis do Censo Agropecuário de 2017, apresentados no Quadro 1, indicam que os estabelecimentos agropecuários ocupam áreas expressivas, refletindo a estrutura fundiária voltada à produção familiar.

Salvaterra destaca-se com aproximadamente 45 mil hectares distribuídos entre 3.200 estabelecimentos, sendo o município com maior número de agricultores rurais da região. Isso revela a forte presença da agricultura familiar, elemento essencial na composição econômica e social do território (IBGE, 2019).

As lavouras permanentes que ocupam cerca de 5 mil hectares em Salvaterra, 2 mil hectares em Cachoeira do Arari e 4 mil hectares em Soure são compostas, em sua maioria, por espécies como o açaí, o cupuaçu e outras frutíferas regionais, cultivadas de forma tradicional ou do agroextrativismo. As lavouras temporárias, com destaque para mandioca, milho e feijão, ocupam áreas significativas nos três municípios do Triângulo Marajoara Arari. Segundo dados do Censo Agropecuário de 2017 (IBGE, 2019), a mandioca era a principal cultura temporária da região, estando presente em grande parte dos estabelecimentos da agricultura familiar. Referência que ainda é destaque nos munícipios, principalmente em Salvaterra.

Essa produção de ciclo curto é essencial não apenas para o consumo alimentar das famílias agricultoras, como também para o abastecimento dos mercados locais e feiras de

[1] Os valores apresentados são aproximados para facilitar a leitura, análise e comparação entre municípios. Pequenas variações e números decimais não alteram o entendimento do quadro geral.

base comunitária, fortalecendo os circuitos curtos de comercialização e a economia solidária (EMBRAPA, 2021).

A atividade pecuária também está presente, sobretudo em Salvaterra e Soure, com áreas de pastagens naturais superiores a 7 mil hectares,

Outro ponto de destaque é a manutenção de amplas áreas de mata e floresta nativa, que superam os 100 mil hectares em cada município. Isso demonstra não apenas o potencial de conservação da sociobiodiversidade local, mas também o compromisso de parte dos produtores em preservar os ecossistemas associados à várzea, campos e florestas de terra firme. Essa conservação é essencial para a resiliência ecológica e climática do território (ICMBio, 2023).

No caso de Soure, há ainda a presença de uma Reserva Extrativista Marinha, A RESEX contribui diretamente para o ordenamento territorial e a proteção dos meios de vida locais, ampliando a sinergia entre conservação ambiental e uso produtivo sustentável.

Nesse mesmo contexto, o Projeto Marajó Resiliente atua de maneira complementar ao fortalecer capacidades locais relacionadas à adaptação às mudanças climáticas e ao reconhecimento dos saberes tradicionais como base para sistemas produtivos sustentáveis.

### 3.1. Atividades produtivas predominantes e zonas produtivas

Destacam-se, no território do Triângulo Marajoara do Arari, cadeias produtivas estratégicas que refletem a base econômica local, ligada à agricultura familiar e ao uso tradicional dos recursos naturais. A mandioca configura-se como uma cultura de forte tradição na região, com produção voltada principalmente à fabricação artesanal de farinha, alimento central na dieta marajoara e elemento de grande valor cultural.

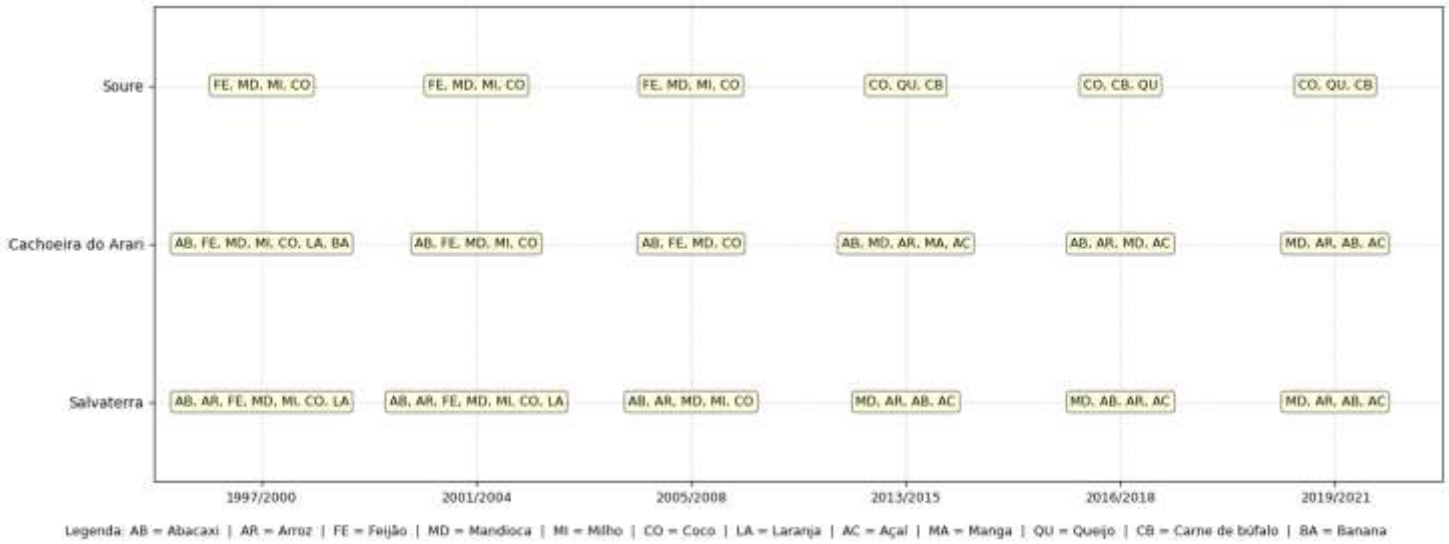
O açaí representa uma importante fonte de renda e segurança alimentar, sendo extraído tanto de áreas nativas quanto de sistemas manejados. As hortaliças, cultivadas, contribuem para o abastecimento local e diversificação da produção, sendo comumente cultivadas em quintais produtivos, com destaque para o protagonismo feminino em sua manutenção.

O abacaxi, por sua vez, tem se consolidado, em áreas de terra firme do município de Salvaterra, onde as condições edafoclimáticas são favoráveis para cultura, o que tem impulsionado sua produção nos últimos anos (EMATER-PA, 2020; EMBRAPA, 2018).

Coleta de frutos como bacuri, cupuaçu, taperebá, mangaba e murici tem destaque, principalmente para a produção de polpas.

A pesca artesanal e a bubalinocultura, caracterizada pelo manejo extensivo em campos alagáveis, também compõem o cenário produtivo da região. A criação de búfalos, em particular, constitui um símbolo da identidade local e integra circuitos de produção de carne e leite com expressiva inserção regional, que se inserir no contexto turístico local. No contexto histórico a trajetória produtiva tem se configurado com o processo ao longo da trajetória, expressa na Tabela 1, a partir dos dados FAPESPA, 2022.

**Tabela 1**: Trajetória produtiva 1997- 2021




Fonte: Elaborado a partir dos dados FAPESPA, 2022.

A diversificação dos sistemas produtivos sempre esteve presente no território, integrando cultivos com valor econômico e cultural. Nesse contexto, a partir das observações e narrativas durante a pesquisa de campo, foi possível identificar os principais produtos da agricultura familiar nos municípios de Salvaterra, Soure e Cachoeira do Arari. Entre eles, destacam-se: abacaxi (*Ananas comosus*), farinha (Mandioca (*Manihot esculenta*), açaí (*Eutherpe oleracea*), cheiro verde/coentro (*Coriandrum sativum)*, bacuri (*Platonia insignis)*, cupuaçu (*Theobroma gradiflorum)*, taperebá *(Spondias mombin)*, (agroextrativismo), milho (Zea *mays)*, melancia (*Citrullus lanatus)*, murici, mangaba (*Hancornia speciosa)*, banana, pupunha (*Bactris gasipaes),* pescado, leite, queijo (pecuária bubalina).

Foi feito a categorização dos produtos mais recorrentes a partir das entrevistas realizadas, agrupando-os nas seguintes categorias produtivas: grãos, frutas, mandioca/macaxeira,

produtos do agroextrativismo, hortaliças, e pescado/criação animal. Essas categorias refletem as principais cadeias produtivas identificadas no território, associadas predominantemente à agricultura familiar e a sistemas agroextrativistas (PIRES; KATO, 2006). Os produtos estão organizados conforme o quadro a seguir, que sintetiza as principais categorias produtivas identificadas no diagnóstico (Quadro 2).

**Quadro 2**: Produtos organizados por categoria produtiva

| Categoria Produtiva | Principais Produtos |
|---|---|
| **Grãos** | Milho, gergelim |
| **Frutas** | Açaí, abacaxi, banana, cupuaçu, taperebá, manga, pimenta, pupunha, coco, acerola, goiaba, melancia, mangaba, urucum |
| **Mandioca e macaxeira** | Farinha, goma, tucupi, maniva |
| **Agroextrativismo** | Açaí, bacuri, bacaba, cupuaçu, muruci, piquiá, taperebá |
| **Hortaliças** | Alface, cheiro-verde, cebolinha, couve, maxixe, jambu, chicória, cariru, jerimum |
| **Pescado/criação** | Peixe, camarão, galinha caipira, ovos, mel, extrativismo de caranguejo. |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025

Os produtos da agricultura familiar citados durante as entrevistas demonstram consonância com os estudos, como os levantados pelo Censo Agropecuário do IBGE (2017) e estudos da FAPESPA (2022), ao mesmo tempo em que revelam especificidades locais captadas pela pesquisa de campo.

Em Salvaterra, chama atenção a produção de cheiro-verde/coentro, cultivado em pequena e média escala por cerca de 57% dos entrevistados. É comum encontrar placas de venda direta nas propriedades localizadas às margens da rodovia PA (Figura 2), evidenciando a inserção desse produto em circuitos locais de comercialização.

**Figura 2:** Comercialização direta do cheiro-verde/coentro em Salvaterra.

Fonte: autoria Dias Costa, 2025

Pela dinâmica na agricultura familiar o diagnóstico de campo permitiu identificar zonas produtivas específicas, organizadas conforme o potencial produtivo e vocação das comunidades familiares.

### 3.1.1 ZONAS PRODUTIVAS - SALVATERRA

Cada comunidade apresenta uma organização própria em torno das produções específicas, o que lhes confere o papel de polos de referência para determinados produtos agrícolas e extrativistas/agroextrativistas[2]. Essa vocação produtiva foi identificada e confirmada durante as visitas in loco, sendo claramente delimitada a partir dos relatos dos agricultores entrevistados. Em Salvaterra, foram destacadas as produções mais representativas em cada comunidade, evidenciando os sistemas que sustentam tanto a economia local quanto o sistema agroalimentar das famílias, ver quadro 3.

**Quadro 3:** Vocação produtiva por comunidades em Salvaterra.

| COMUNIDADE | PRODUÇÃO EM DESTAQUE |
|---|---|
| Água boa | Pescado e mangaba |
| Bacabal* | Mandioca (farinha e subprodutos) |
| Bairro Alto* | Mandioca (farinha e subprodutos) |
| Beiradão | Açaí |
| Boa Vista* | Mandioca (farinha), abacaxi, extrativismo do açaí e pesca |
| Buca da Mata* | Abacaxi e mandioca (farinha) |
| Camará | Açaí |
| Chiquita | Pescado e abacaxi |
| Caldeirão* | Mandioca (farinha) e hortaliças: couve, jambu e cheiro verde. |
| Condeixa | Pescado, abacaxi e açaí, bacuri, cupuaçu, taperebá |
| Joanes | Pescado, mangaba e hortaliças, coleta de sementes para extração de óleo. |
| Mangabeiras | Mandioca (farinha) |
| Monsaras | Pescado, abacaxi e açaí |
| Passagem Grande | Mandioca (farinha e subprodutos) |
| Pau Furado* | Mandioca (farinha e subprodutos) |
| Salvá* | Mandioca |
| Santa Luzia * | Mandioca (farinha) |
| Santo Antônio | Abacaxi, Cheiro verde |
| São Benedito da Ponta* | Mandioca (farinha) |
| São Vicente | Hortaliças (couve, cheiro verde, jambu, cariru) |
| Siricari* | Mandioca (farinha e subprodutos) |
| Vila Ceará | Hortaliças (couve, cheiro verde, cebolinha, jumbu, chicória e cariru) |
| Vila União* | Hortaliças (Cheiro verde) |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025. * comunidade Quilombola

- Comunidades do Açaí: As comunidades do Beiradão, Camará, Condeixa e Monsaras se destacam pela produção de açaí, consumido tanto in natura quanto processado em polpa. Nesses territórios, o açaí assume papel central na geração de renda e na identidade e a segurança alimentar local, pois cerca de 40% da produção é para o autoconsumo.

- Produção da Mandioca e da Farinha e subprodutos: As comunidades de Boa Vista, Bairro Alto, Mangabeira, Caldeirão, Santa Luzia, São Benedito, Passagem Grande, Salvar, Pau Furado e Siricari concentram-se na produção de mandioca e no beneficiamento para a farinha e seus subprodutos: goma, farinha de tapioca, tucupi e maniva, produto tradicional e de ampla aceitação em todo o estado do Pará.

- Zona do Abacaxi e Frutas Regionais: Em comunidades como Chiquita, Condeixa, Monsaras e Santo Antônio, o cultivo do abacaxi ganha destaque, muitas vezes associado à produção de pescado e outras frutas, como cupuaçu e taperebá. Essa diversidade fortalece a oferta de frutas nativas amazônicas, ampliando as possibilidades de agregação de valor e acesso a mercados diferenciados. Destaque para produção de mangaba no território, principalmente em Joanes e Água boa.

- Espaços das Hortaliças e extrativismos florestais: As comunidades de Joanes, São Vicente, Vila Ceará, Caldeirão e Vila União têm na produção de hortaliças em pequenos espaços/agroquintais. Nesses locais, são cultivados produtos como couve, jambu, cariru, cebolinha e chicória, destaque para o cheiro-verde/ coentro, fundamentais para a culinária regional e com forte demanda nos mercados locais e institucionais. A comunidade de Joanes realiza a coleta de sementes nativas, como andiroba, murumuru, ucuuba/virola e pracaxi, ainda de forma fragmentada e em pequena escala, abrangendo áreas de praia e outras regiões do território. Além disso, destaca-se a coleta de frutos regionais, com ênfase no bacuri, espécie de grande valor cultural e econômico para a região.

- Território da Diversificação Produtiva: Comunidades como Condeixa e Joanes e Água boa combinam diferentes atividades produtivas como a pesca, e onde estudos regionais mostram que a pesca artesanal no estuário marajoara é tradicional e essencial para a segurança alimentar local, mas sofre com

dificuldades de comercialização e infraestrutura de armazenamento (SILVA, 2019; INSTITUTO PEABIRU, 2014) e beneficiamento.

### 3.1.2 ZONAS PRODUTIVAS – MUNICÍPIO DE CACHOEIRA DO ARARI

O mosaico produtivo das comunidades do município de Cachoeira do Arari revela uma combinação dos recursos naturais, refletindo a relação entre agricultores familiares e o território. Cada comunidade expressa sua própria vocação, marcada pelo equilíbrio entre agricultura, extrativismo e pesca, compondo um cenário de grande diversidade econômica e cultural. Descritas no quadro 4.

**Quadro 4**: Vocação produtiva por comunidades em Cachoeira do Arari.

| COMUNIDADE | PRODUÇÃO EM DESTAQUE |
|---|---|
| Anaraí | Açaí nativo e pescado (peixe e camarão) |
| Anuerá | Açaí nativo e pescado (peixe e camarão) |
| Bacuri | Açaí nativo, cupuaçu |
| Camara | Abacaxi e açaí |
| Caracará | Açaí e pescado |
| Chipaia | Pescado, Camarão, agroquintais e Açaí |
| Quilombo de Gurupá* | Açaí, pescado, extrativismo e coleta de sementes (andiroba, murumuru e ucuuba |
| Retiro Grande | Bufalo (queijo, leite) |
| Santa Rosa | Açaí (nativo), mandioca, abacaxi, cupuaçu |
| Soledade | Pescado, mandioca (farinha) |
| Umarizal | Extrativismo e cultivo do cupuaçu, bacuri, açaí. Hortaliças, abacaxi. |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025. *comunidade quilombola.

- Comunidades do Açaí e da Pesca – Em Anaraí, Anuerá, Caracará e Chipaia o açaí nativo é protagonista, associado à pesca artesanal de peixe e camarão. Essa integração garante o abastecimento alimentar local e gera excedentes para a venda, sustentando uma base produtiva de alto valor cultural e nutricional.

- Territórios da Fruticultura Amazônica – Em comunidades como Bacuri, Camara Santa Rosa e Umarizal, destacam-se cultivos de açaí, cupuaçu, mandioca e abacaxi, espécies representativas nos agroquintais, que resultam em produtos variados, desde polpas congeladas, a tradicional farinha de mandioca e subprodutos como a goma, tapioca, tucupi e a maniva.
- Espaços do Extrativismo Florestal – O Quilombo de Gurupá traz à tona a força do agroextrativismo, combinando açaí e pescado com a coleta de sementes nativas como andiroba, murumuru e ucuuba. Tais espécies possuem alto potencial para a cadeia de cosméticos e óleos vegetais.
- Produção de Base Pecuária – Em Retiro Grande, a criação de búfalos constitui a principal atividade econômica, voltada para a produção de leite e queijos tradicionais do Marajó, produtos reconhecidos culturalmente e já integrados a circuitos comerciais mais amplos. A criação de búfalos no contexto da agricultura familiar em Retiro Grande apresenta características distintas da pecuária extensiva tradicional. Observa-se que os rebanhos são reduzidos, variando geralmente entre uma e três cabeças por unidade familiar, o que reflete uma produção de base doméstica voltada ao autoconsumo e à complementação de renda. Para Silva, et al. (2022), essa limitação no número de animais está associada à disponibilidade de recursos, mão de obra e áreas de pastagem, configurando um sistema produtivo de pequena escala e baixo impacto ambiental
- Produção Tradicional – Em Soledade, a mandioca e o pescado assumem centralidade, reafirmando sua importância como base alimentar da dieta amazônica e como fonte de sustento e comercialização.

O município de Cachoeira apresenta um cenário produtivo caracterizado principalmente pela presença de agroquintais familiares, sistemas diversificados que garantem alimentos para o autoconsumo e, em alguns casos, caminham para uma expansão produtiva. Entretanto, conforme relatos dos agricultores entrevistados, a principal vocação socioeconômica local está na pesca, atividade central para a identidade e sustento das famílias. Grande parte dos moradores é beneficiária do seguro-defeso, o que reduz a dependência de uma produção agrícola voltada ao mercado. Nesse contexto, a agricultura assume função complementar e de segurança alimentar, sendo priorizada para o consumo

da própria família. Apenas quando há excedentes, estes são comercializados em pequena escala, sem constituir o foco principal da atividade produtiva.

### 3.1.3 ZONAS PRODUTIVAS – MUNICIPIO DE SOURE

O município de Soure reúne um conjunto de comunidades costeiras e rurais cuja economia local está vinculada às atividades tradicionais de pesca artesanal, ao extrativismo do caranguejo e ao turismo, setores que compõem a base da renda das famílias. O Quadro 5 apresenta as especificidades produtivas identificadas a partir das entrevistas realizadas em campo.

As observações e relatos apontam que a agricultura, em Soure, não se apresenta de forma tão consolidada, devido às limitações territoriais para o cultivo. A predominância dos campos alagados confere ao município um perfil diferenciado, mais propício ao desenvolvimento de práticas de agricultura urbana e periurbana (EMATER, 2025), voltadas sobretudo para hortaliças e pequenas produções de autoconsumo.

**Quadro 5:** Vocação produtiva por comunidades em Soure.

| COMUNIDADE | PRODUÇÃO EM DESTAQUE |
|---|---|
| Bairro Novo | Extrativismo (caranguejo, turu) |
| Comunidade do céu | Pescado e turismo |
| Matinha | Extrativismo (caranguejo, turu) |
| Pacoval | Extrativismo (caranguejo) |
| Pedral | Extrativismo (caranguejo), açaí nativo, \hortaliças |
| Tucumanduba | Extrativismo (caranguejo), Hortaliças, Búfalo leiteiro, mangaba |
| Umirizal | Extrativismo (caranguejo) e pescado |
| Vila do Pesqueiro | Pescado e turismo |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025

A Vila do Pesqueiro, Comunidade do Céu, e Umirizal por exemplo, concentram suas atividades na pesca artesanal e na oferta de serviços turísticos, aproveitando a paisagem estuarina para atrair visitantes interessados na cultura e nos ecossistemas marajoaras (BRASIL, 2007; NEVES, 2020). Já nas comunidades como Matinha, Umirizal, Pacoval

e Bairro Novo, destaca-se a prática do extrativismo de caranguejo, atividade tradicional que mobiliza saberes ancestrais ligados ao uso dos manguezais.

Na localidade de Tucumanduba, observa-se uma combinação produtiva significativa: além do extrativismo de caranguejo, há agricultura familiar com cultivo de hortaliças, manejo de pequenos rebanhos bubalinos leiteiro e agroquintais diversificados. No Pedral, a produção se diversifica com extrativismo de caranguejo, coleta de açaí nativo e cultivo de hortaliças.

De acordo com as entrevistas realizadas, o perfil agrícola do município de Soure caracteriza-se por ciclos produtivos curtos, com destaque para o cultivo de hortaliças, sobretudo o cheiro-verde, considerado o principal produto. Parte dessa produção é conduzida em sistemas hidropônicos, os quais vêm se consolidando como alternativa tecnológica de relevância para a região.

Um elemento de grande destaque na economia local é a pecuária bubalina, que possui forte representatividade em Soure. O município é reconhecido como referência na criação de búfalos no Marajó, tanto pelo rebanho expressivo quanto pelo simbolismo cultural do animal para a região. Além de sua importância para a produção de leite e queijos artesanais, produtos de ampla aceitação nos mercados local, regional e turístico, os búfalos são também incorporados às atividades de lazer e turismo, reforçando a identidade do município como “capital do búfalo” (AMORIM, 2019). Além da criação de base doméstica, com número reduzido do rebanho, em Soure observou-se uma pecuária extensiva tradicional, em fazendas de médio a grande porte.

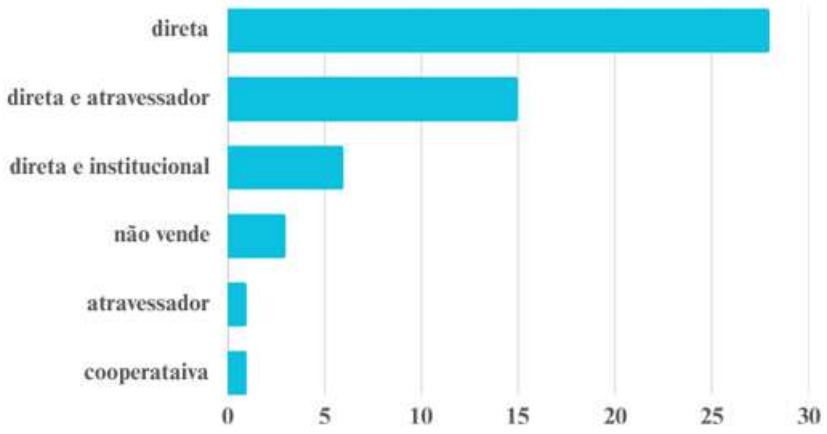
Excelente questão é o queijo do Marajó é um ótimo exemplo de como a Identificação Geográfica (IG) pode gerar tensões e oportunidades entre diferentes segmentos produtivos, especialmente entre agricultores familiares e grandes produtores rurais.

## 4. CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO EXISTENTES

A comercialização da produção agrícola familiar nos municípios de Salvaterra, Soure e Cachoeira do Arari ocorre sobretudo por meio de canais informais e com baixo grau de organização coletiva, o que evidencia desafios históricos de acesso a mercados estruturados. A partir dos dados levantados a partir do Diagnóstico Rápido Participativo e entrevistas (Gráfico 4), observou-se que a venda direta ao consumidor é o canal mais recorrente, sendo praticada pela maioria dos agricultores entrevistados (28), seguida da

venda combinada direta e para “atravessadores”[2] (15) e da venda para atravessadores e cooperativas (8) , vendas institucionais- PNAE e/ou PAA) ( 6) Outros formatos que pode ocorrer tanto diretamente quanto via “atravessador” ou cooperativas, a produção voltada exclusivamente para autoconsumo (3), a venda apenas para atravessadores (1) e, de forma pontual, a comercialização exclusiva por meio de cooperativa (1).

**Gráfico 4:** Canais de comercialização acessados




Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

O gráfico 4, ilustra as principais formas de comercialização adotadas pelos agricultores familiares entrevistados. Observa-se que a venda direta é o canal predominante, o que evidencia a dependência das relações locais de comercialização, seja em feiras, mercados ou vendas no próprio domicílio. Em seguida, destacam-se os arranjos mistos: “direta e atravessador” e “direta e institucional”. Esses canais refletem a diversificação da comercialização, permitindo que os produtores ampliem o alcance de sua produção.

Um número reduzido de agricultores relatou não comercializar sua produção, destinando-a exclusivamente ao autoconsumo familiar. Já os canais de venda realizados exclusivamente por atravessadores ou por meio de cooperativas apresentam participação limitada, com baixa representatividade no conjunto analisado. Da mesma forma, a inserção em mercados institucionais, por meio de programas como o PNAE (Programa

[2] O termo atravessador ou marreteiro refere-se ao agente intermediário que adquire produtos diretamente dos agricultores familiares, geralmente a preços abaixo dos praticados no mercado

Nacional de Alimentação Escolar) e o PAA (Programa de Aquisição de Alimentos). O quadro 6, detalha os canais de comercialização acessados.

**Quadro 6**: Quadro descritivo dos canais de comercialização acessados

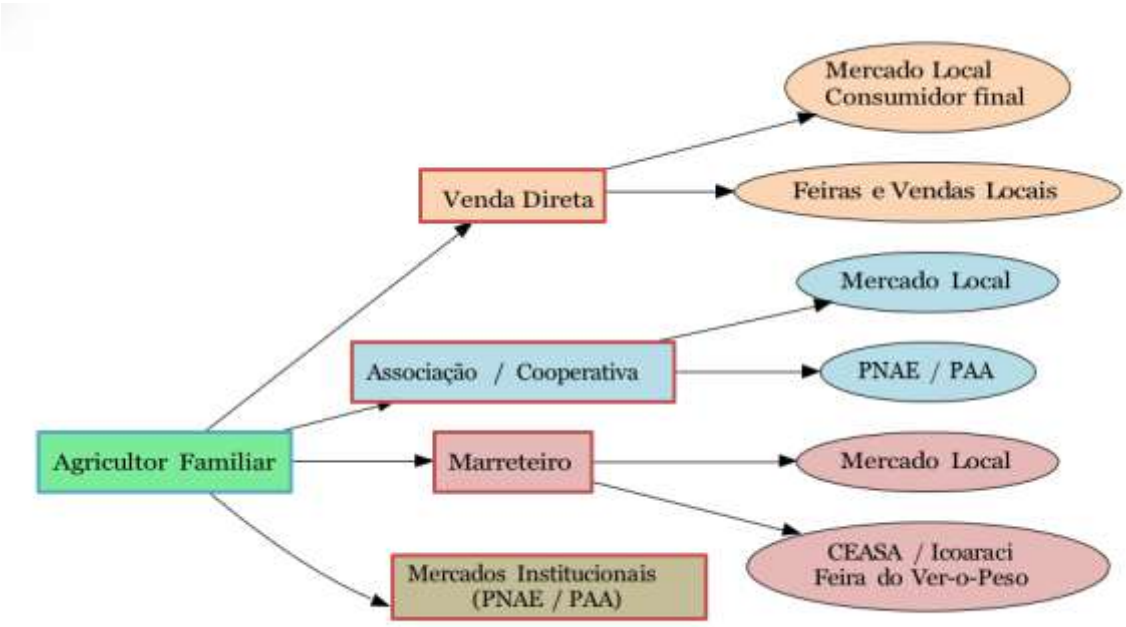
| Canal de Comercialização | Características |
|---|---|
| Venda direta ao consumidor | Realizada em feiras livres, para feirantes, mercados e supermercados e nas propriedades |
| Venda para atravessadores (marreteiros) | Predominante nas cadeias do abacaxi, açaí, (mais expressivo) farinha e pescado (pequena escala) |
| Cooperativas | Venda dos produtos para comercialização ou beneficiamento. |
| Venda para Mercado Institucional (PNAE, PAA) | Acesso pontual; desafios na emissão de documentos e regularização, volume e frequência na entrega dos produtos |
| Mercado local (mercearias, hotéis, restaurantes, supermercados e hortifrútis) | Comercialização informal com baixa margem de lucro. |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025. b

Esses dados confirmam o predomínio de circuitos curtos de comercialização, marcados por relações diretas entre produtor e consumidor final, mas também pela dependência de atravessadores, que geralmente detêm poder de barganha e determinam preços, conforme discutido por Grisa e Schneider (2015). Essa configuração é comum em contextos rurais amazônicos, onde a informalidade e a baixa organização dos mercados locais limitam o fortalecimento da agricultura familiar (PLOEG, 2010; MATTEI, 2016).

A maneira como são acessadas esses canais de comercialização estão dispostas em um fluxograma (Gráfico 5), que representa os principais canais de comercialização que foram citados pelos entrevistados. A venda da produção ocorre por diferentes meios, que refletem tanto estratégias individuais quanto coletivas de inserção no mercado.

**Gráfico 5:** Fluxograma dos canais de comercialização.




Fonte: Elaborado por Dias Costa, 2025.

Segundo a Gerente do Sebrae na Região Marajó II, os principais canais de comercialização atualmente utilizados pelos agricultores familiares são diversos, mas ainda se concentram em algumas frentes estratégicas. As feiras locais e sazonais permanecem como o principal espaço de venda direta entre produtor e consumidor, reforçando a proximidade e a valorização do alimento regional. Já os programas institucionais, como o PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar) e o PAA (Programa de Aquisição de Alimentos), têm desempenhado papel central na inclusão produtiva rural, garantindo mercado e previsibilidade de escoamento.

Além disso, observa-se o avanço no acesso a mercados formais e restaurantes, que começam a incorporar produtos regionais em cardápios e estoques, especialmente em empreendimentos voltados ao turismo de base comunitária. O fornecimento direto a pousadas e hotéis também vem se consolidando como alternativa relevante, embora ainda não haja uma mensuração precisa sobre o volume dessas aquisições.

**4.1. Venda direta (feiras, mercados locais).**

A comercialização direta é uma das estratégias mais recorrentes entre agricultores e agricultoras familiares, realizada sem intermediários e abrangendo tanto o mercado local quanto o consumidor final. A venda na própria propriedade é prática comum e contribui para reduzir os custos e as dificuldades com transporte. Além disso, parte da produção é inserida em mercados locais, como fruteiras, feiras e supermercados. Nos municípios de Cachoeira do Arari e Soure, e Salvaterra produtos em comum como cheiro-verde, limão, couve, jambu e chicória, tucupi, subprodutos da bubalinocultura: queijo e embutidos são comercializados por feirantes e comerciantes locais (Figura 3).

**Figura 3**: Espaços de comercialização

Fonte: Autoria Dias Costa. 2025

Em Salvaterra, não há um espaço consolidado para a comercialização da agricultura familiar. O mercado local dispõe de nove boxes, dos quais quatro destinados ao pescado, enquanto os demais não atraem os agricultores, como espaço de comercialização, limitando a venda direta. Apesar disso, redes de supermercados, como o Armazém Marajó (em Salvaterra e Soure), Atual (em Soure) e o Triunfante (em Cachoeira do Arari)

realizam compras diretas, assim como cooperativas que absorvem frutas in natura para a produção de polpas. As associações também desempenham papel estratégico, atuando na intermediação comercial e na participação em chamadas públicas e editais.

As prefeituras de Soure, Salvaterra e Cachoeira do Arari, em parceria com instituições como Ideflor-bio, Emater e o Projeto Marajó Resiliente, têm promovido Feiras da Agricultura Familiar, ampliando a visibilidade da produção local. Além disso, iniciativas comunitárias, como a Feira Quilombola da Vila União, organizada mensalmente por mulheres quilombolas, e o Sítio da Cruzi, na vila Umarizal (Cachoeira do Arari), fortalecem os circuitos curtos de comercialização por meio da venda direta em feiras locais (Figura 4).

**Figura 4**: Feira da Agricultura Familiar em Salvaterra - 2025

Fonte: Autoria Dias Costa. 2025

### 4.2. Venda para atravessadores/intermediários.

O atravessador, conhecido localmente como marreteiro, desempenha um papel central na dinâmica comercial da região. Ele compra diretamente dos agricultores e revende tanto em mercados locais quanto em centros de abastecimento maiores, como a CEASA/Belém, o distrito de Icoaraci e para feira do Ver-o-Peso. Os principais produtos nessa rota são o abacaxi, a farinha e o açaí, devido à alta demanda e ao volume expressivo

de comercialização. Embora outros produtos também despertem interesse, os marreteiros priorizam aqueles que garantem maior escala e retorno econômico

Embora o marreteiro represente uma alternativa de escoamento rápido para a produção, sua atuação geralmente ocorre de forma assimétrica, pois os agricultores vendem a preços mais baixos e com pouca margem de negociação, enquanto os atravessadores concentram maior poder de comercialização e agregam valor no destino.

### 4.3. Venda Institucional: PAA e PNAE

Os programas de compras institucionais, como o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) e o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), representam instrumentos fundamentais de fortalecimento da agricultura familiar, ao garantir a compra direta da produção local por meio de políticas públicas de abastecimento.

A inserção dos agricultores familiares nesses mercados institucionais, no entanto, ainda enfrenta desafios relacionados à organização da produção, regularização sanitária, logística de entrega, além da capacidade técnica e gerencial para atender às exigências dos editais públicos. Por outro lado, experiências bem-sucedidas demonstram que, quando há articulação entre instituições públicas, associações comunitárias e assistência técnica, esses programas contribuem não apenas para a geração de renda, mas também para a promoção de circuitos curtos de comercialização e o fortalecimento do desenvolvimento territorial (GRISA; SCHNEIDER, 2015; BELIK; DOMENE, 2012).

Visando ampliar a compreensão sobre as alternativas de inserção da agricultura familiar nos diferentes mercados, foi elaborado um quadro comparativo dos canais de comercialização (Quadro 7). O instrumento destaca os principais pontos positivos e negativos associados a cada modalidade – marreteiros (atravessadores), venda direta, associações/cooperativas e mercados institucionais (PAA e PNAE).

**Quadro 7**: Quadro comparativo dos canais de comercialização identificados.

| Canal de comercialização | Pontos Positivos | Pontos Negativos |
|---|---|---|
| **Marreteiro (atravessador)** | Compra imediata da produção- Reduz risco de perda por falta de transporte. Garante escoamento rápido, especialmente para grandes centros (Belém, Icoaraci, Ver-o-Peso) | Preços relativamente baixos pagos ao produtor- Pouca transparência na negociação- Dependência dos agricultores em relação ao atravessador |
| **Venda direta** | -Aproximação direta com o consumidor- Maior valorização do produto local- Possibilidade de venda de produtos da sociobiodiversidade e agroecológicos | - Escala de venda limitada- Exige tempo e deslocamento dos agricultores- Falta de estrutura em alguns municípios |
| **Associações e cooperativas** | - Fortalecimento da negociação coletiva- Possibilidade de acesso a editais e chamadas públicas- Estruturação de agroindústrias comunitárias (ex.: polpas, derivados) | - Exige organização e gestão eficiente- Processos burocráticos podem dificultar a participação- Necessidade de infraestrutura de logística e armazenamento |
| **Mercados institucionais (PAA e PNAE)** | - Pagamento justo e garantido- Demanda estável e previsível- Fortalece a agricultura familiar e segurança alimentar escolar | - Processos burocráticos de acesso- Requer formalização e documentação- Limitações de volume e frequência por produtor |

Fonte: Elaborado por Dias Costa, 2025

## 4.4. Instituições parceiras na consolidação das cadeias produtivas

As parcerias estabelecidas com o Instituto Conexsus -Conexões Sustentáveis e o Instituto Internacional de Educação do Brasil (IEB) têm papel estratégico no fortalecimento das iniciativas locais voltadas à comercialização de produtos da agricultura familiar e ao desenvolvimento territorial sustentável.

O Conexsus atua na promoção de negócios de impacto socioambiental, priorizando cadeias produtivas de base comunitária e modelos que integrem geração de renda, conservação ambiental e valorização dos saberes locais. Sua atuação contribui para aproximar produtores familiares de mercados diferenciados, fomentando práticas de

comercialização justa e sustentável, além de apoiar processos de qualificação de produtos e inserção em circuitos de valor que reconhecem a sociobiodiversidade amazônica.

Já o IEB desempenha papel essencial no fortalecimento da governança comunitária, apoiando a organização social e a gestão participativa dos territórios. Por meio de formações, assessoria técnica e estímulo à cooperação entre diferentes atores locais, o instituto contribui para consolidar espaços de diálogo, ampliar a capacidade de gestão das organizações e promover maior autonomia das comunidades na tomada de decisões relacionadas à produção e comercialização.

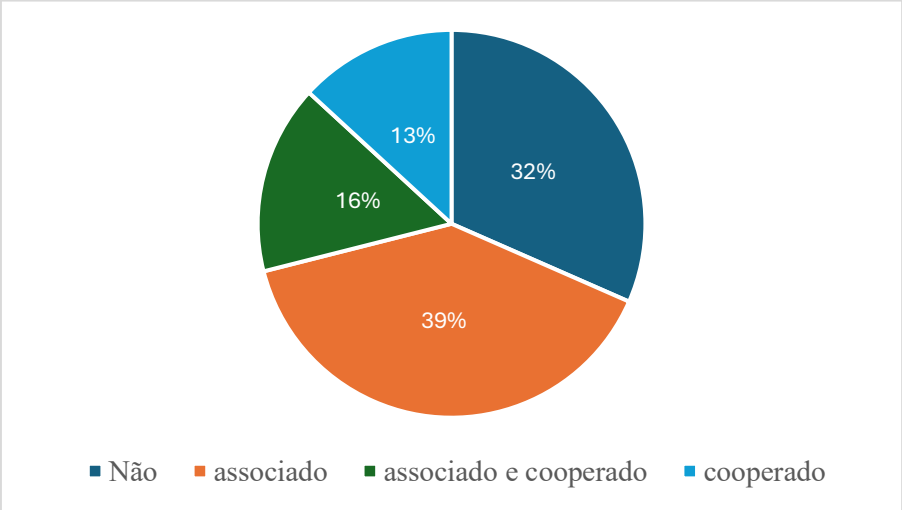
Assim, a integração entre Conexsus e IEB potencializa os resultados, unindo o foco em mercados sustentáveis com o fortalecimento institucional das comunidades. Essa sinergia fortalece os elos da cadeia produtiva da agricultura familiar, amplia oportunidades econômicas e promove a consolidação de um modelo de desenvolvimento baseado na equidade social, conservação ambiental e valorização dos territórios amazônicos.

## 5.ORGANIZAÇÃO COLETIVA /SOCIAL

A organização social da produção desempenha papel fundamental na inserção da agricultura familiar nos diferentes canais de comercialização. A constituição de associações, cooperativas e redes de produtores possibilita o fortalecimento da negociação coletiva, maior capacidade de escoamento da produção e acesso a mercados mais estruturados, como programas institucionais (PNAE e PAA) e mercados diferenciados que valorizam produtos agroecológicos e da sociobiodiversidade. Além disso, essas formas de organização favorecem a redução da dependência dos agricultores em relação aos atravessadores, ao mesmo tempo em que ampliam a capacidade de agregar valor por meio da implantação de agroindústrias comunitárias para beneficiamento e diversificação dos produtos (SCHNEIDER, 2016; MATTEI, 2019).

É necessário refletir sobre as consequências da falta de organização coletiva no processo de precificação justa dos produtos, bem como nas etapas de comercialização e distribuição. A falta de acesso a redes de distribuição estruturadas limita o alcance dos agricultores familiares a mercados mais vantajosos, comprometendo sua autonomia e capacidade de negociação. O cenário da amostragem de entrevistados sobre está inserido em alguma organização é demostrado no gráfico 6.

**Gráfico 6**: Relação de entrevistados inseridos em organizações sociais.




Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

Os dados mostram que 32% dos entrevistados não possuem vínculo com nenhuma organização formal. Já 13% estão inseridos em cooperativas, 39% fazem parte de associações e 16% participam simultaneamente de associação e cooperativa. Esse panorama evidencia a diversidade de formas de organização social no Triângulo Marajoara do Arari, ao mesmo tempo em que revela limitações estruturais que ainda marcam o fortalecimento organizacional na região.

### 5.1 Organização Social – Município de Salvaterra

No município de Salvaterra, foram citados: A Cooperativa dos Agricultores e Agricultoras Familiares de Salvaterra/ CAFAS, que atua na agroindustrialização de polpas de frutas, agregando valor à produção local e garantindo acesso a mercados institucionais como o PNAE e o PAA. A Cooperativa de Agricultura Familiar do Marajó/COOPAFAM, por sua vez, concentra-se na comercialização, com destaque para o abacaxi, o açaí e, em menor escala, o pescado. Em contraste, a Cooperativa de Produtores Extrativistas Marinhos e Florestais da Ilha do Marajó/COOPEMAFLIMA encontra-se desativada, mas em processo de reorganização pelos multiplicadores do Projeto Marajó Resiliente, que buscam reativá-la como meio de fortalecer a organização coletiva, a comercialização e a agregação de valor aos produtos oriundos dos SAFs, cenário que expõe os desafios de gestão enfrentados na região.

As associações, por outro lado, apresentam uma forte dimensão social. A Associação de Mães e Agricultores Remanescentes de Quilombos da Vila União Campinas/

AMARQVUC prioriza a defesa de direitos e a mobilização comunitária, com relevante protagonismo feminino, enquanto a Associação Remanescente de Quilombo do Povoado de Deus me Ajude amplia sua atuação para a valorização da cultura, da arte e da identidade quilombola. Já a Associação dos Pescadores Artesanais e Produtores Rurais Mãe de Deus, declaram direciona seus esforços principalmente á defesa dos direitos e ao fortalecimento econômicos dos pescadores artesanais. (Quadro 8).

**Quadro 8**: Relação de organizações no município de Salvaterra

| Nome da Organização | Tipo | Atuação Principal |
|---|---|---|
| Associação de Mães e Agricultores Remanescentes de Quilombos da Vila União Campinas (AMARQVUC) | Associação | Defesa dos direitos sociais, cultura e arte e mobilização |
| Associação Remanescente de Quilombo do Povoado de Deus me Ajude | Associação | Defesa dos direitos sociais, cultura e arte e mobilização |
| Associação dos Pescadores Artesanais e Produtores Rurais Mãe de Deus (APAPRMD) | Associação | Defesa dos direitos sociais dos pescadores artesanais |
| Associação Educativa, Rural e Artesanal da Vila de Joanes (AERAJ) | Associação | Comercialização e oficinas de artesanatos |
| Cooperativa de Agricultura Familiar do Marajó (COOPAFAM) | Cooperativa | Comercialização |
| Cooperativa de Produtores Extrativistas Marinhos e Florestais da Ilha do Marajó (COOPEMAFLIMA). | Cooperativa | Fase de reorganização |
| Cooperativa dos Agricultores e Agricultoras Familiares de Salvaterra (CAFAS) | Cooperativa | Produção de polpas de frutas agroindustrialização |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

Em conjunto, essas experiências evidenciam tanto a diversidade de papéis desempenhados pelas organizações quanto as limitações estruturais que ainda dificultam sua continuidade e fortalecimento no território

### 5.2 – Organização Social – Município de Cachoeira do Arari

Em Cachoeira do Arari, observou-se uma lacuna na presença de associações e/ou cooperativas voltadas especificamente à agricultura familiar. As iniciativas de caráter coletivo estão concentradas, no setor pesqueiro. Entre as organizações existentes (Quadro 9), destaca-se a Associação dos Pescadores Artesanais e Agricultores Familiares e Povos

Tradicionais do Chipaia (AGROPESC), que, inclui agricultores em seu escopo. Nesse contexto, a representação mais efetiva da agricultura familiar é assumida pelo Sindicato dos Trabalhadores e Trabalhadoras Rurais (STTR) e pela Associação Remanescente de Quilombo Rio Gurupá (ARQMG), ambos com papel relevante na defesa de direitos sociais, fundiários e trabalhistas. Contudo, a ausência de cooperativas agrícolas no município limita a capacidade de organização produtiva, o acesso a mercados institucionais e a participação em editais de fomento.

**Quadro 9**: Relação de organizações no município de Cachoeira do Arari.

| Nome da Organização | Tipo | Atuação Principal |
|---|---|---|
| Associação dos Pescadores Artesanais e Agricultores Familiares do Chipaia-AGROPESC | Associação | atividades de associações de defesa de direitos sociais. |
| Associação Remanescente de Quilombo Rio Gurupá - ARQMG | Associação | Defesa dos direitos sociais, fundiários e apoio ao fortalecimento da produção florestal |
| Sindicato dos Trabalhadores e Trabalhadoras Rurais- STTR | Sindicato | Direitos trabalhistas e apoio institucional aos agricultores familiares |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

### 5.3. Organização Social – Município de Soure

No município de Soure, as organizações sociais articulam estratégias que unem agricultura familiar e extrativismo, fortalecendo a produção e a inserção em mercados institucionais. A Associação da Agricultura Familiar dos Campos do Marajó /AAFCAM se destaca pelo fornecimento ao PNAE e PAA; a Associação dos Beneficiadores de Açaí concentra-se no processamento e comercialização do fruto, fundamental à economia local; e a Associação dos Caranguejeiros de Tucumanduba valoriza o extrativismo animal e a articulação comunitária (Quadro 10).

**Quadro 10:** Relação de organizações no município de Soure

| Nome da Organização | Tipo | Atuação Principal |
|---|---|---|
| Associação da Agricultura Familiar dos Campos do Marajó (AAFCAM) | Associação | Defesa de direitos, interlocução com governo, acesso a políticas públicas, apoio institucional e formação. |
| Associação dos Beneficiadores Extrativistas e Produtores de Açaí de Soure | Associação | Defesa de direitos e. beneficiamento de açaí; comercialização institucional (PNAE) e demais mercados. |
| Associação dos Caranguejeiros de Tucumanduba | Associação | Defesa dos direitos; organização comunitária local |
| Associação da Colônia de Pescadores Z1 | Associação | Defesa de direitos e apoio na comercialização do pescado. |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

## 5.4. Situação Documental para Acesso a Políticas Públicas e Crédito Rural

A participação de agricultores familiares e suas organizações em políticas públicas, como o PNAE e o PAA, exige regularidade documental. No caso das cooperativas e associações, são obrigatórios documentos como: Cadastro Nacional da Agricultura Familiar (CAF Jurídica), CNPJ ativo, estatuto social e atas atualizadas, certidões negativas (Receita Federal, Dívida Ativa da União, FGTS, INSS), comprovante de endereço, alvará de funcionamento e licença sanitária, esta última essencial para fornecimento de produtos beneficiados.

No Marajó, entretanto, a situação documental é um entrave à inclusão produtiva. A ausência de CAF atualizada, dificuldades para abertura de contas bancárias e pendências cadastrais em organizações inviabilizam a participação em chamadas públicas. Soma-se a isso a escassez de serviços de inspeção sanitária (como o SIM), que impede a legalização da produção beneficiada, limitando a comercialização ao mercado in natura.

Neste cenário, o quadro 11 apresenta um panorama das principais organizações socioprodutivas citadas nos municípios de Salvaterra, Soure e Cachoeira do Arari, evidenciando seu grau de formalização, bem como o nível de acesso a políticas públicas e ao crédito rural.

**Quadro 11**: Organizações e seu acesso a políticas e crédito

| Município | Organização | Grau de Formalização | Acesso a Políticas Públicas | Acesso a Crédito Rural |
|---|---|---|---|---|
| **Salvaterra** | CAFAS (Cooperativa dos Agricultores e Agricultoras Familiares de Salvaterra) | Consolidada | fornecimento ao PNAE/PAA | Necessita apoio em gestão |
| **Salvaterra** | COOPAFAM (Cooperativa de Agricultura Familiar do Marajó) | Consolidada | Ainda não acessa | Depende de organização contábil e documental |
| **Salvaterra** | COOPEMAFLIMA (Coop. Prod. Extrativistas Marinhos e Florestais) | Em reorganização | Ainda não acessa | Precisa regularização |
| **Salvaterra** | AMARQVUC (Associação Quilombola) | Consolidada | Mobilização social/cultural | Não |
| **Salvaterra** | Associação Quilombo Deus me ajude | Consolidada | Mobilização social/cultural | Não |
| **Salvaterra** | Associação dos Pescadores Artesanais e Produtores Rurais Mãe de Deus (APAPRMD) | Consolidada | Seguro defeso | Não |
| **Salvaterra** | Associação Educativa, Rural e Artesanal da Vila de Joanes (AERAJ) | Consolidada | Feiras, linhas da sociobiodiversidade | Não |
| **Cachoeira do Arari** | Associação dos Pescadores Artesanais, Agricultores Familiares e Povos Tradicionais de Chipaia (AGROPESC) | Consolidada | Articulação de políticas pública/Seguro defeso | Não |
| **Cachoeira do Arari** | ARQMG (Associação Remanescentes de Quilombo Rio Gurupá) | Moderada | Direitos sociais | carece de estrutura produtiva |
| **Cachoeira do Arari** | STTR (Sindicato dos Trabalhadores Rurais) | Consolidada (sindical) | Apoio institucional e trabalhista | não opera crédito, mas apoia agricultores |
| **Soure** | AAFCAM (Associação da Agricultura Familiar dos | Consolidada | Forte inserção no PNAE/PAA | Documentação em dia, mas precisa capacitação e gestão |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Campos do Marajó) | | | |
| **Soure** | Associação Beneficiadores de Açaí | Moderada/Consolidada | beneficiamento e comercialização | potencial de ampliação |
| **Soure** | Associação Caranguejeiros de Tucumanduba | Frágil | Não, fragilidade na questão sanitária | não acessa crédito formal |

Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa de campo, 2025

Nos municípios de Salvaterra e Soure, algumas cooperativas e associações já consolidadas conseguem articular-se com programas como o PNAE e o PAA, garantindo inserção em mercados institucionais e estabilidade no escoamento da produção. Apesar disso, o acesso ao crédito rural ainda é limitado, devido a fragilidades na gestão administrativa, contábil e na capacitação para operar linhas financeiras. Já em Cachoeira do Arari, predominam organizações de atuação social e setorial, como associações e sindicatos, que possuem relevância representativa, mas enfrentam dificuldades de documentação e estrutura produtiva, o que restringe seu acesso a políticas de fomento e crédito. De modo geral, o quadro revela um descompasso entre mobilização social e inserção econômica, apontando a necessidade de estratégias que unam regularização, capacitação em gestão e assistência técnica para ampliar a participação dessas organizações em mercados e políticas públicas.

# 6.ANÁLISE DE MERCADO E DEMANDAS

Visando compreender a dinâmica de mercado, foram levantados, junto aos entrevistados, dados sobre os principais produtos da agricultura familiar, seu volume médio de produção, preços praticados, bem como os produtos já comercializados e aqueles com potencial de inserção. A análise considera a circulação desses produtos entre o consumo local, os mercados institucionais, os polos de abastecimento e os segmentos ligados ao turismo, hotelaria e restaurantes. Destacam-se, ainda, a sazonalidade do consumo, a variação de preços e as oportunidades de valorização dos produtos regionais, fundamentais para o fortalecimento da agricultura familiar do território.

## 6.1. Produtos com potencial de comercialização

O levantamento dos produtos com potencial de comercialização foi realizado junto a agricultores e agricultoras familiares, bem como a consumidores locais,

visitantes/turistas, mercados institucionais e estabelecimentos de hotelaria e restaurantes. Além dessas consultas diretas, também foram consideradas fontes externas de referência, como a rede de abastecimento da CEASA em Belém o Mercado Ver-o-Peso e o polo de comercialização de Icoaraci.

Com base nas informações obtidas, elaborou-se o Quadro 12, que relaciona os produtos da agricultura familiar aos respectivos canais de comercialização e ao nível de aquisição identificado em cada segmento. O quadro evidencia a circulação nos mercados locais e regionais, relação de compra e venda distinguindo daqueles que ainda apresentam potencial de expansão.

Os produtos foram classificados em três categorias:

- Efetiva – quando a comercialização ocorre pelos segmentos consultados;
- Potencial – quando há interesse declarado de compra ou perspectivas de ampliação da oferta;
- Não – quando, no momento da coleta, não foi identificado interesse ou acesso ao produto.

**Quadro 12**: Relação entre produtos e suas potencialidades de comercialização.

| Categoria | Produto | Mercado Regional | Mercado Local | Turistas | Institucional | Hotelaria/ Restaurantes |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Frutas in natura** | Abacaxi | Efetiva | Efetiva | Potencial | Efetiva | Efetiva |
| | Açaí | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Efetiva |
| | Banana | Potencial | CEASA | Não | Efetiva | Efetiva |
| | Limão | Potencial | CEASA | Não | Efetiva | Efetiva |
| | Laranja | Potencial | CEASA | Potencial | Efetiva | Efetiva |
| | Manga | Potencial | Não | Potencial | Efetiva | Potencial |
| | Maracujá | Potencial | CEASA | Não | Efetiva | Efetiva |
| **Derivados / Processados** | Polpas de frutas | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Efetiva |
| | Farinha | Efetiva | Efetiva | Potencial | Efetiva | Efetiva |
| | Tucupi | Não | Efetiva | Potencial | Efetiva | Efetiva |
| | Queijo | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Efetiva |
| | Linguiça marajoara | Não | Efetiva | Potencial | Efetiva | Potencial |
| | Óleos (andiroba, bicho.) | Efetiva | Efetiva | Potencial | Não | Potencial |
| **Hortaliças e grãos** | Hortaliças (alface, jambu) | Não | CEASA E LOCAL | Não | Efetiva | Efetiva |
| | Jerimum | Não | CEASA | - | Efetiva | Efetiva |
| | Milho | Potencial | CEASA E LOCAL | - | Efetiva | Efetiva |
| | Quiabo/Maxixe | Potencial | CEASA | - | Efetiva | Efetiva |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Proteínas animais** | Pescado | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Não | Efetiva |
| | Frango | Não | EXTERNO | Não | Efetiva | Efetiva |
| | Carne de búfalo | Potencial | Efetiva | Potencial | Não | Efetiva |
| | Ovos | Não | EXTERNO | Potencial | Não | Efetiva |
| | Caranguejo | Potencial | Não | Potencial | Não | Efetiva |
| **Agroextrativismo** | Bacuri | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Efetiva | Potencial |
| | Cacau | Potencial | Não | Não citada | Não | Não |
| | Murici | Potencial | Não | Potencial | Não | Não |
| | Mangaba | Potencial | Efetiva | Potencial | Potencial | Efetiva |
| | Pupunha | Efetiva | Efetiva | Potencial | Efetiva | Potencial |
| | Urucum | Potencial | Efetiva | Potencial | Potencial | Potencial |
| **Outros** | Mel | Potencial | Não | Potencial | Potencial | Potencial |
| | Turismo comunitário | Potencial | - | Efetiva | Não | Potencial |

Fonte: Pesquisa de Campo, 2025.

O quadro 12 evidencia que a agricultura familiar é uma base produtiva local, com destaque para frutas, derivados e proteínas animais que abastecem múltiplos canais mercado local, programas institucionais, hotelaria e turismo. Produtos como açaí, abacaxi, queijo, farinha e pescado apresentam comercialização efetiva, enquanto outros, como linguiça marajoara, óleos vegetais e frutos do extrativismo (bacuri, mangaba, urucum), revelam potencial de expansão.

As hortaliças e grãos mantêm oferta significativamente contínua ao mercado local, embora ainda enfrentem limitações logísticas, mas o maior volume é proveniente da CEASA/Belém. Observa-se que o mercado local de Soure, Cachoeira do Arari e Salvaterra é também fortemente abastecido por produtos oriundos da CEASA/Belém (Figura 5) o que indica uma dependência externa no suprimento alimentar. Com frequência de duas vezes por semana, chegam aos municípios entre 10 e 14 toneladas de produtos como maracujá, jerimum/abóbora, limão, laranja, mamão, goiaba, uva, banana, abacate, acerola, tomate, cebola, batata, morango, melancia, cenoura, repolho, batata-doce, macaxeira, feijão verde, pitaya, melão e banana chorona.

**Figura 5: Descarregamento de produtos provenientes da CEASA**

Fonte: Autoria Dias Costa. 2025

O turismo comunitário surge como oportunidade de diversificação econômica e valorização da sociobiodiversidade. Assim, enquanto o agroecoturismo é uma categoria predominantemente realizado por fazendeiros, no município de Soure e tende a reproduzir um turismo mais empresarial e centrado na propriedade privada, o turismo de base comunitária se caracteriza como uma estratégia de fortalecimento social, cultural e econômico das comunidades rurais, articulando produção, conservação e hospitalidade de forma participativa e solidária.

De modo geral, observa-se um alinhamento entre potencial produtivo e efetivação comercial, indicando a necessidade de fortalecer a organização produtiva, a agroindustrialização e as parcerias entre agricultores, turismo e hotelaria, de modo a reduzir a dependência de produtos externos e consolidar uma economia rural sustentável e integrada ao território.

### 6.2. Sazonalidades

A comercialização da produção agrícola e extrativista do Marajó Oriental apresenta forte sazonalidade (Quadro 13), influenciada tanto pelos ciclos naturais das culturas quanto pelo calendário turístico e festivo. Produtos como abacaxi e açaí se consolidam como eixos estruturantes da economia local, com alto volume de comercialização em diferentes canais (institucionais, mercados locais e polos de Belém). Já as frutas regionais: bacuri, cupuaçu, taperebá, murici e mangaba possuem relevância cultural e elevado potencial de agregação de valor em polpas e doces, mas ainda enfrentam restrições de escoamento e de estrutura de beneficiamento.

A demanda turística (janeiro, julho, dezembro e feriados prolongados) é um elemento decisivo, impulsionando o consumo em hotelaria e restaurantes, além de o turismo de base comunitária. Nessas ocasiões, cresce a procura por produtos frescos (açaí, pescado, hortaliças) e processados (polpas, queijos, doces), revelando oportunidades para a agricultura familiar ampliar sua participação em nichos de mercado qualificados.

**Quadro 13:** Possíveis Sazonalidades de Comercialização da Produção da Agricultura Familiar no Marajó Oriental.

| Produto-chave | Sazonalidade de Oferta | Sazonalidade de Demanda | Observações Analíticas |
|---|---|---|---|
| **Abacaxi** | Safra concentrada entre novembro e fevereiro, com excedentes em dezembro/janeiro. | Alta procura em férias (janeiro/julho) e festas de fim de ano. | Produto de maior volume e frequência, articulado com CEASA, Ver-o-Peso e Icoaraci. Forte inserção institucional (PNAE/PAA) e turística. |
| **Açaí** | Produção sazonal com pico entre agosto a dezembro. | Demanda constante, mas intensificada no turismo (julho e dezembro). | Além do consumo in natura, polpas ganham espaço em hotéis e restaurantes. Concorrência com grandes polos de Belém, mas demanda em alta. |
| **Farinha de mandioca** | Produção ao longo do ano, com maior facilidade entre junho e novembro (período menos chuvoso) | Consumo contínuo e regular em todas as frentes de mercado | Produto essencial, cultural e alimentar; variação de preço ligada mais a custos logísticos do que a safra |
| **Polpas de frutas (bacuri, cupuaçu, taperebá, murici, acerola)** | Safras específicas por espécie (ex.: bacuri em jan-abr, taperebá em nov-jan). | Alta procura. | Alto potencial de agregação de valor. Produtos atraem mercados institucionais e redes de hotelaria. Forte inserção institucional (PNAE/PAA) e turística. |
| **Melancia** | Safra concentrada entre setembro e novembro. | Procura aumenta em julho e dezembro (alta turística e festas). | Boa aceitação no mercado local, com potencial de maior escoamento para Belém. Forte inserção institucional (PNAE/PAA) e turística. |
| **Milho** | Safra no período (maio a julho). | Forte demanda em junho/julho (festas juninas e turismo). | Consumo ligado à cultura alimentar sazonal. Potencial de ampliação em polpas e derivados. Forte |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | inserção institucional (PNAE/PAA) e turística. |
| **Mangaba e Murici** | Frutificação entre out/nov e março. | Demanda associada ao turismo (feriados e férias de final/início de ano). | Forte valorização em doces, sucos e polpas, mas escoamento ainda restrito. |
| **Pupunha** | Safra entre dez e mar | Demanda de consumo local/cultura alimentar | Produto de nicho com apelo cultural, mas alta sensibilidade à oferta; fora da safra há escassez e preços elevados (Ver-o-Peso) e inserção institucional (PNAE/PAA) e turística. |
| **Cupuaçu** | Safra entre fevereiro e abril. | Maior consumo em férias (julho) e turismo gastronômico. | Produto diferenciado para doces e polpas, com grande potencial de valor agregado. Forte inserção institucional (PNAE/PAA) e turística. |
| **Taperebá** | Safra entre novembro e janeiro. | Procura maior em festas de fim de ano e turismo de verão. | Forte uso em polpas, sucos e caipirinhas, articulado com hotelaria e restaurantes. |
| **Pupunha** | Safra em março/abril. | Demanda localizada, sobretudo em consumo cultural e comunitário. | Produto de nicho, ligado a práticas alimentares tradicionais. |
| **Turismo de base comunitária** | Fluxo sazonal em férias escolares e feriados prolongados. | Aumento de demanda em julho, dezembro e janeiro. | Amplia a procura por alimentos frescos (açaí, pescado, frutas regionais, farinha, queijos). |

Fonte: Pesquisa de campo e pesquisa secundária.

## 6.3 Preços praticados

Considerando os diferentes canais de comercialização, incluindo programas institucionais (PNAE e PAA), vendas diretas pelos agricultores, atravessadores, mercados locais e segmentos de hotelaria e restaurantes foi possível analisar a dinâmica de valorização dos produtos, identificar variações de preços entre municípios e canais, e avaliar o potencial de agregação de valor. Essa abordagem pode subsidiar estratégias de comercialização, fortalecer a renda dos produtores e ampliar o acesso a mercados mais remuneradores e sustentáveis. Nesse contexto, foi elaborada a Tabela 2, apresentando uma análise descritiva dos preços praticados.

**Tabela 2:** Preços praticados dos principais produtos da agricultura familiar em diversos canais de comercialização

| Produto | PNAE Cachoeira (R$) | PNAE Soure (R$) | PNAE Salvaterra (R$) | PAA Salvaterra/Soure/Cachoeira (R$) | Agricultor (R$) * | Atravessador (R$) * | Mercado local (R$) * |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Abacaxi** | 5,51/kg | 7,00/unid. | 7,00/unid. | 8,36/kg | 3,50–5,00 unid. | 5,00/unid. | 6,00–8,00 unid. |
| **Açaí** | - | - | - | - | | | |
| **Alface** | 4,92/maço | 6,00/maço | 5,00/maço | 22,66/kg | 4,00–5,00 maço | - | 6,00–7,00 maço |
| **Banana** | 8,37/kg | 10,50/kg | 10,50/kg | 4,52/kg | 6,00–10,00 kg | - | 12,00-15,00 kg |
| **Cariru** | 4,97/maço | 4,57/maço | 5,00/maço | 12,06/kg | 3,00–5,00/ maço | - | 5,00/maço |
| **Cheiro verde** | 4,37/maço | 5,00/maço | 5,00/maço | 42,16/kg | 2,50–3,00/maço | - | 5,00/maço |
| **Coco seco** | 3,00/unid. | 4,00/unid. | 4,00/unid. | 7,27/kg | 3,00/unid. | - | 5,00/unid. |
| **Coco verde** | 3,47/unid. | 5,00/unid. | 5,00/unid. | 3,61/kg | 3,50/unid. | - | 5,00/unid. |
| **Couve** | 3,78/maço | 5,00/maço | 4,20/maço | 31,52/kg | 3,00–5,00/maço | - | 5,00/maço |
| **Farinha** | 8,67/kg | 14,00/kg | 12,00/kg | 9,78/kg | 9,00/kg | 10,00/kg | 12,00–18,00/kg |
| **Jambu** | 5,14/maço | 7,00/maço | 6,50/maço | 17,82/kg | 5,00/maço | - | 6,00/maço |
| **Jerimum/ Abóbora** | 5,70/kg | 6,50/kg | 6,50/kg | 4,45/kg | 4,00/kg | - | 8,00/kg |
| **Laranja** | 6,94/kg | - | - | 5,35/kg | - | - | 7,00/kg |
| **Limão** | 7,68/kg | 12,00/kg | 11,00/kg | 4,05/kg | 10,00/kg | - | 20,00/kg |
| **Macaxeira** | 5,03/kg | 8,00/kg | 8,00/kg | 5,10/kg | 5,00/kg | 8,00/kg | 7,00/kg |
| **Mamão** | 7,28/kg | 8,00/kg | 7,28/kg | 8,83/kg | 8,00/kg | - | 10,00/kg |
| **Maxixe** | 10,00/kg | 10,00/kg | 10,00/kg | 11,91/kg | 10,00/kg | - | 12,00/kg |
| **Polpa abacaxi** | 14,73/kg | - | 15,00/kg | 14,39/kg | 15,00/kg | - | 18,00/kg |
| **Polpa açaí** | 19,00/kg | 17,00/litro | 19,00/kg | 18,78/kg | - | - | - |
| **Polpa bacuri** | - | - | - | 39,38/kg | 50,00/kg | - | 60,00/kg |
| **Polpa acerola** | 15,59/kg | 20,00/kg | 15,00/kg | 13,45/kg | 10,00/kg | - | 15,00/kg |
| **Polpa cupuaçu** | 19,60/kg | 30,00/kg | 30,00/kg | 17,99/kg | 30,00/kg | - | - |
| **Polpa goiaba** | 15,23/kg | - | 15,23/kg | 12,45/kg | - | - | - |
| **Polpa maracujá** | 20,93/kg | - | 20,93/kg | - | - | - | 18,00/kg |
| **Polpa taperebá** | 15,53/kg | 20,00/kg | 20,00/kg | - | 20,00/kg | - | 20,00/kg |
| **Queijo Marajó** | - | 100,00/kg | - | - | 100,00/kg | - | 150,00/kg |
| **Quiabo** | - | 11,00/kg | 11,00/kg | - | 10,00/kg | - | 15,00/kg |
| **Tucupi** | - | 8,00/litro | 8,00/litro | - | 8,00/litro | - | 8,00–10,00/litro |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025. * preço médio

A análise da tabela de preços revela padrões importantes sobre a comercialização dos produtos da agricultura familiar no Marajó Oriental. Observa-se que os programas institucionais, como o PNAE e o PAA, oferecem preços relativamente estáveis e competitivos, funcionando como canais estratégicos de escoamento para produtos como abacaxi, alface, farinha, polpas de frutas e jambu. Esses programas garantem previsibilidade de renda aos agricultores, embora haja variação significativa entre municípios, como se nota nos preços do PNAE em Cachoeira, Soure e Salvaterra.

Os preços pagos diretamente aos agricultores muitas vezes ficam abaixo dos valores praticados pelos atravessadores e no mercado local, indicando um potencial de valorização da produção quando os produtos são vendidos em canais de maior agregação de valor. Produtos processados, como polpas de frutas e queijo do Marajó, apresentam preços mais elevados e destacam-se pelo potencial de comercialização tanto para o mercado institucional quanto para hotéis, restaurantes e turismo.

Além disso, alguns produtos in natura e de consumo diário, como banana, couve, macaxeira e hortaliças, mantêm preços intermediários, com flutuações entre os mercados locais e os programas institucionais, evidenciando a importância de estratégias de comercialização diversificadas para equilibrar renda e escoamento. Produtos de maior valor agregado ou sazonais, como polpas de bacuri, cupuaçu, taperebá e pupunha, revelam oportunidades para fortalecer a economia local, especialmente quando articulados com cadeias que valorizam produtos típicos e regionais.

Em síntese, a tabela evidencia a necessidade de fortalecer canais institucionais e diretos, ampliar o acesso dos produtores à comercialização diferenciada e explorar estratégias de agregação de valor, garantindo maior rentabilidade e sustentabilidade à agricultura familiar no Marajó Oriental.

### 6.4. Volume e fluxo de venda

A partir do Diagnóstico Rápido Participativo (DRP), foram coletados dados sobre o volume médio de produção e o fluxo de venda realizada pelos agricultores e agricultoras multiplicadores do projeto Marajó Resiliente que participaram deste diagnóstico (N: 28), . Esses resultados estão organizados nas Tabelas 3, 4 e 5, referentes a Cachoeira do Arari, Salvaterra e Soure, permitindo uma análise comparativa da dinâmica produtiva considerando sistema de produção familiar na categoria agroquintais e áreas produtivas

**Tabela 3:** Volume, fluxo de vendas e potencial de mercado – Município de Cachoeira do Arari

| Produto | Unidade | Produção Mensal* | Quantidade Vendida | Fluxo de Vendas | Faixa de Preço (R$) | Potencial de Mercado |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Açaí** | Rasa | Safra: 40–400 / Entressafra: 10–25 | Safra: 36–310 / Entressafra: 8–23 | Alta na safra, baixa na entressafra | 10–35 | Alto – mercados locais, institucionais e turísticos |
| **Cheiro verde** | Maço | 800 | 800 | Estável | 4–5 | Médio - Mercado regular em feiras locais e mercados institucionais |
| **Farinha** | Kg | 100 | 60 | Parcial | 180–300 | Alto - mercados externos e turísticos; precisa de padronização |
| **Tucupi** | Litro | 10 | 10 | Estável | 5–10 | Médio- Mercado local e feiras, potencial gastronomia |
| **Goma** | Kg | 10 | 10 | Estável | 6–10 | Médio- Mercado local |
| **Maniva crua** | Kg | 25 | 25 | Estável | 3–10 | Médio – Mercado local |
| **Maniva pré-cozida** | Kg | 12 | 12 | Estável | 15–20 | Médio- maior valor agregado que a crua, com potencial em restaurantes |
| **Farinha de tapioca** | Kg | 15 | 15 | Estável | 10 | Médio - demanda estável no consumo local e em restaurantes; potencial de expansão com certificação |
| **Milho** | Unid. | 120 | 50 | Parcial | 2–2,5 | Médio- consumo interno, mas produção irregular compromete acesso a mercados institucionais |
| **Maxixe** | Kg | 30 | 30 | Estável | 10 | Médio – demanda regional e |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | gastronômica; baixo volume restringe expansão. |
| **Bacaba** | Rasa | 15 | 12 | Limitado | 10–70 | Médio/Alto nicho gastronômico e turístico; pouco explorado, mas com alto potencial de valorização |
| **Bacuri** | Unid. | 400 | 400 | Estável | 0,5–1,2 | Médio - consumo tradicional; grande potencial de industrialização (polpas, doces, sorvetes). |
| **Polpa de bacuri** | Kg | 20 | 20 | Estável | 20–50 | Alto - forte inserção em mercados turísticos, restaurantes e agregação de valor. |
| **Cupuaçu** | Unid. | 300 | 300 | Estável | 0,5–1 | Médio - consumo local e artesanal; pode expandir em derivados e mercado gourmet. |
| **Polpa de cupuaçu** | Kg | 30 | 30 | Estável | 20–35 | Alto- – excelente aceitação em mercados turísticos e institucionais; produto com valor agregado |
| **Óleo de Andiroba** | Litro | 12 | 12 | Estável | 80–120 | Alto – mercado consolidado em cosméticos e fitoterápicos; grande potencial de expansão nacional e internacional |
| **Urucum** | Litro | 10 | 10 | Estável | 10–20 | Alto - usado em temperos e cosméticos; mercado limitado, mas com espaço para agregação de valor. |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Camarão** | Kg | 25 | 25 | Estável | 12–20 | Alto |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025 *Observação: Valores e volumes são amostragens médias mensais de produção e venda dos entrevistados.

Observações Analíticas:

1. Fluxo de vendas: Produtos como açaí apresentam grande variação sazonal, enquanto farinha, tucupi e polpas mantêm fluxo estável, mesmo com menor volume.
2. Potencial de mercado: Produtos de alto valor agregado (polpas, óleo de andiroba, açaí) têm forte potencial de comercialização em mercados institucionais e turísticos.
3. Gargalos: Alguns produtos, como milho e bacaba, apresentam produção maior que a quantidade vendida, sugerindo necessidade de novos canais de escoamento.
4. Estratégia de valorização: Processamento, beneficiamento e integração com turismo ou programas institucionais podem ampliar a rentabilidade, especialmente para produtos de nicho.

**Tabela 4:** Volume, fluxo de vendas e potencial de mercado – Município de Salvaterra

| Produto | Unidade de Venda | Quantidade Produzida/Mês (Safra) | Quantidade Vendida | Valor (R$) | Potencial de Mercado |
|---|---|---|---|---|---|
| **Abacaxi** | Milheiro | 10 a 30 milheiros | 10 a 30 milheiros | 3,50 a 5,00 | Alto – mercado local e institucional |
| **Açaí** | Rasa | Safra: 100 a 2.000 / Entressafra: 20 a 80 | Safra: 200 a 1.000 / Entressafra: 8 a 23 | 15,00 a 25,00 / 80,00 | Alto – mercados turísticos, PNAE e mercado local e regional |
| **Acerola** | Litro | 2.000 a 3.000 | 2.000 a 3.000 | 3,00 a 4,00 | Médio – feiras e consumo local |
| **Cheiro verde** | Maço | 200 a 1.000 | 200 a 1.000 | 2,50 | Médio – feiras, restaurantes e consumo local |
| **Coco** | Unidade | 1.000 a 3.000 | 1.000 a 3.000 | 2,00 (verde) / 3,00 (seco) | Médio – mercado local e turismo |
| **Farinha** | Kg | 500 a 700 | 450 a 650 | 5,00 | Alto – potencial em PNAE, PAA e turismo |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Mandioca** | Saca (30 kg) | 600 | 550 | 60,00 | Médio – feiras e mercados locais |
| **Goma** | Kg | 200 | 200 | 8,00 | Médio – consumo local e beneficiamento artesanal |
| **Maniva crua** | Kg | 60 | 60 | 4,00 | Médio – mercado local e pequeno comércio |
| **Bacuri** | Unidade | 10.000 a 12.000 | 10.000 a 12.000 | 1,50 a 3,00 | Alto – potencial para polpas e produtos derivados |
| **Farinha de Tapioca** | Kg | 200 | 200 | 10,00 | Alto – mercado institucional e turístico |
| **Milho** | Unidade | 2.000 a 5.000 | 5.000 | 1,00 a 2,50 | Médio – consumo local e feiras |
| **Polpa de bacuri** | Kg | - | - | - | Alto – agregação de valor e mercado turístico |
| **Cupuaçu** | Unidade | 8.000 a 10.000 | 6.000 a 10.000 | 0,50 a 1,50 | Médio – consumo local e beneficiamento artesanal |
| **Polpa de cupuaçu** | Kg | 1.000 | 1.000 | 20,00 a 35,00 | Alto – PNAE, turismo e agregação de valor |
| **Taperebá** | Balde (10 L) | 10.000 | 7.000 | 12,00 a 15,00 | Alto – turismo e mercado regional |
| **Mangaba** | Kg | 6.000 a 8.000 | 6.000 a 8.000 | 12,00 a 20,00 | Alto – turismo, polpas e produtos artesanais |
| **Macaxeira** | Kg | 2.000 | 2.000 | 3,00 a 5,00 | Médio – mercado local e feiras |
| **Melancia** | Kg | 3.000 | 3.000 | 1,50 a 2,50 | Médio – consumo local e feiras |
| **Milho** | Unidade | 200 a 5.000 | 100 a 3.000 | 1,00 a 2,00 | Médio – consumo local e feiras |
| **Murici** | Litro | 5.000 a 8.000 | 5.000 a 8.000 | 4,00 a 6,00 | Alto – turismo, polpas e agregação de valor |

Fonte: Pesquisa de campo, 2025. *Observação: Valores e volumes são amostragens médias mensais de produção e venda dos entrevistados.

Observações Analíticas

1. Fluxo de vendas: A maior parte dos produtos apresenta quantidade vendida próxima à produção, indicando boa absorção pelo mercado local e regional. Alguns produtos, como bacuri, cupuaçu e mandioca, são comercializados quase integralmente, demonstrando eficiência nos canais de comercialização. Produtos sazonais, como açaí e milho, apresentam variação de fluxo entre safra e entressafra, impactando a disponibilidade para o mercado.

2. Potencial de mercado: Produtos processados (polpas de frutas, farinha, óleo de andiroba) possuem preços mais elevados e maior aceitação em mercados institucionais, turísticos e especializados. Frutas regionais como taperebá, mangaba, murici e abacaxi apresentam alto potencial de expansão, tanto em volume quanto em valor agregado. Há oportunidades de ampliação de vendas para programas como PNAE, PAA e turismo de base comunitária.

3. Gargalos: Alguns produtos apresentam fluxo de vendas limitado ou baixo valor agregado, especialmente durante a entressafra. Falta de beneficiamento, armazenamento e canais estruturados impede melhor aproveitamento do mercado. Necessidade de organização produtiva e capacitação para acesso a mercados institucionais e comerciais mais lucrativos.

4. Estratégias de valorização: Investir no beneficiamento de produtos (polpas, farinha, óleo) para aumentar preço e competitividade. Aproveitar a sazonalidade e a cultura regional para promover produtos em feiras, turismo rural e mercados institucionais. Desenvolver capacitação, assistência técnica e políticas de agregação de valor, garantindo sustentabilidade e maior renda para os agricultores familiares.

**Tabela 5:** Volume, fluxo de vendas e potencial de mercado – Município de Soure

| Produto | Unidade de Venda | Quantidade Produzida/Mês (Safra) | Quantidade Vendida | Valor (R$) | Potencial de Mercado |
|---|---|---|---|---|---|
| **Açaí** | Lata | Safra: 170 / Entressafra: 70 | Safra: 170 / Entressafra: 70 | 20,00 a 120,00 | Alto – mercados locais, turísticos e institucionais |
| **Cheiro verde** | Maço | 1.000 | 1.000 | 2,00 | Médio – mercado local e feiras regionais e institucional |
| **Couve** | Maço | 2.000 | 2.000 | 2,00 | Médio – consumo local, potencial para feiras e restaurantes e institucional |
| **Jerimum** | Kg | 100 | 100 | 3,00 | Médio – mercado local e potencial institucional |
| **Cariru** | Maço | 2.100 | 2.100 | 2,00 | Médio – feiras, consumo local e institucional |
| **Bacuri** | Unidade | 500* | 500 | 0,70 a 1,50 | Alto – potencial para polpas e produtos derivados |
| **Polpa de bacuri** | Kg | 500 | 500 | 30,00 a 60,00 | Alto – mercados turísticos, institucionais e valor agregado |
| **Cupuaçu** | Unidade | 200 | 100 | 10,00 | Médio – mercado local e processamento artesanal |
| **Polpa de cupuaçu** | Kg | 100 | 100 | 20,00 | Alto – mercados institucionais turísticos, e institucional |
| **Polpa de Mangaba** | Kg | 30 | 30 | 20,00 | Alto – potencial turístico e agregação de valor |
| **Frango** | Unidade | 50 | 50 | 60,00 | Médio – consumo local, hotelaria e restaurantes |
| **Caranguejo** | Unidade | 50 | 50 | 4,00 | Médio – consumo local, potencial turístico |

Fonte: Pesquisa de campos, 2025. *Observação: Valores e volumes são amostragens médias mensais de produção e venda dos entrevistados

Observações Analíticas

1. Fluxo de vendas: Produtos como açaí, cheiro verde, couve, cariru e frango apresentam fluxo de vendas estável, com quantidade vendida praticamente igual à produzida; Produtos de maior valor agregado ou mais sazonais, como polpas de bacuri, polpa de cupuaçu e polpa de mangaba, têm fluxo menor em volume, mas são comercializados a preços mais elevados, indicando demanda concentrada em nichos específicos; Itens como bacuri e cupuaçu in natura apresentam menor escoamento relativo, especialmente fora da safra, limitando o fluxo contínuo.

2. Potencial de mercado: Produtos processados ou industrializados (polpas de frutas) têm alto potencial de inserção em mercados institucionais, turísticos e feiras de valor agregado; Frutas e hortaliças (cheiro verde, couve, jerimum, cariru) possuem potencial médio, atendendo principalmente ao consumo local, feiras regionais e restaurantes; Produtos tradicionais e típicos da região (açaí, bacuri, caranguejo) combinam alto apelo turístico e cultural, podendo se beneficiar de estratégias de valorização.

3. Gargalos: Sazonalidade reduz a disponibilidade e a regularidade de vendas de produtos como açaí, cupuaçu e polpas de frutas; Falta de beneficiamento, armazenamento adequado e canais estruturados limita o aproveitamento do mercado institucional e turístico; alguns produtos possuem baixo valor agregado quando vendidos in natura, o que reduz a margem de lucro dos produtores.

4. Estratégia de valorização: Investir em beneficiamento e agregação de valor para produtos como polpas, farinha de mandioca e polpa de frutas regionais; Explorar o turismo e feiras locais para aumentar a visibilidade e demanda de produtos típicos do Marajó; Capacitar os produtores em gestão, comercialização e acesso a políticas públicas, garantindo melhor inserção em mercados institucionais e remuneração adequada; Desenvolver estratégias de estocagem e preservação, reduzindo impactos da sazonalidade e permitindo vendas ao longo do ano.

## 6.5. Potencial produtivo dos Sistemas Agroflorestais – Âmbito do projeto Marajó Resiliente

O Projeto Marajó Resiliente tem como meta implantar 800 hectares de Sistemas Agroflorestais (SAFs) até 2029, em arranjos co-construídos com a participação das famílias agricultoras. Reconhecidos como estratégia eficaz de enfrentamento às mudanças climáticas, os SAFs promovem resiliência socioecológica, segurança alimentar, geração de renda e inclusão produtiva (NAIR, 2011; FAO, 2022).

Ao integrar espécies agrícolas e florestais, os SAFs permitem diversificação produtiva e melhor uso do solo, podendo alcançar produtividades médias de até 12 t/ha e receitas superiores a R$ 15 mil/ha/ano após consolidação (SCHROTH et al., 2003; Embrapa, 2023). No Marajó, agricultores de Cachoeira do Arari, Salvaterra e Soure passam a estruturar sua produção de forma a atender tanto ao autoconsumo quanto a nichos de mercado regionais e institucionais, como PNAE e PAA, além de canais privados que valorizam produtos orgânicos e sustentáveis**.**

Atualmente, o Projeto Marajó Resiliente reúne 30 multiplicadores, que detém de arranjos de Sistemas Agroflorestais (SAFs) implantados em Unidades de Referência (URs). Esse cenário foi analisado com o objetivo de projetar o potencial produtivo dos sistemas, estruturados a partir de espécies de relevância econômica, cultural e alimentar para o território, como açaí, cacau, cupuaçu, acerola, banana, goiaba e murici, escolhidas de maneira coparticipativa como os carros-chefes da produção. Além das essências florestais em destaque como: andiroba, mogno, cumaru, copaíba, acapu e cedro, com mais indivíduos selecionados, outras em menor escala como: Marupá, piquiá, ipê, castanha-do-Pará, maçaranduba, taperebá, pracaxi, bacuri, amapá e paricá

O Quadro 14 apresenta as principais espécies e o número de indivíduos implantados nos arranjos dos SAFs.

**Quadro 14: Quantidade de indivíduos/plantas nos arranjos dos SAFs**

| Cultura | Mudas plantadas | Sobreviventes (89%) |
|---|---|---|
| **Açaí** | 3.887 | 3.459 |
| **Cacau** | 1.599 | 1.423 |
| **Cupuaçu** | 2.475 | 2.203 |
| **Acerola** | 690 | 614 |
| **Banana** | 12.070 | 10.742 |
| **Goiaba** | 478 | 425 |
| **Murici** | 304 | 271 |

Fonte: Projeto Marajó Resiliente/2025.

Essas culturas, apresentam potencial de inserção em diferentes mercados, desde o consumo in natura até o fornecimento para programas institucionais e agroindústrias locais e regionais. Considerando a taxa média de sobrevivência de 89% das mudas, estima-se a manutenção de aproximadamente 19 mil plantas produtivas, com projeção de uma produção anual entre 334 e 415 toneladas de alimentos quando os sistemas atingirem sua plena maturidade.

A partir dessa base produtiva, foi realizada uma avaliação prospectiva de mercado, considerando a taxa de sobrevivência das mudas, as estimativas de produção em médio prazo e os canais de comercialização disponíveis. Essa análise permite projetar oportunidades e desafios para o escoamento da produção, abrangendo desde a venda direta em mercados locais, passando pelo atendimento a programas institucionais como PNAE e PAA, até a integração com cooperativas e agroindústrias regionais, que podem agregar valor e ampliar o alcance comercial.

Assim, a projeção apresentada (Quadro 15) a seguir busca fornecer subsídios para o planejamento produtivo e comercial dos agricultores familiares envolvidos, orientando estratégias que maximizem a geração de renda, fortaleçam a segurança alimentar e promovam a sustentabilidade socioambiental no território do Marajó.

**Quadro 15:** Quadro de produção potencial por cultura

| Grupo / Cultura | Plantas Produtivas (unid.) | Produtividade média por planta/ano | Produção total estimada (t/ano) | Densidade estimada (plantas/ha) | Produção estimada por hectare (t/ha) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Produtivas (curto e médio prazo)** | | | | | |
| **Açaí** | 3.459 | 20–25 kg frutos | 69–86 t | 400 | 8,0 – 10,0 t/ha |
| **Cacau** | 1.423 | 1,2–2,0 kg amêndoas secas | 1,7–2,8 t | 1.100 | 1,2 – 2,0 t/ha |
| **Cupuaçu** | 2.203 | 12–15 kg frutos | 26–33 t | 400 | 11,8 – 14,9 t/ha |
| **Acerola** | 614 | 15–20 kg frutos | 9–12 t | 600 | 15,0 – 20,0 t/ha |
| **Banana** | 10.742 | 20–25 kg frutos | 215–268 t | 1.500 | 20,0 – 25,0 t/ha |
| **Goiaba** | 425 | 25–30 kg frutos | 11–13 t | 500 | 22,0 – 26,0 t/ha |
| **Murici** | 271 | 8–10 kg frutos | 2,2–2,7 t | 250 | 8,0 – 10,0 t/ha |
| **Arbustivas (suporte e adubação verde)** | | | | | |
| **Arbustivas de biomassa e cobertura** | — | — | — | 800 | função ecológica |
| **Leguminosas fixadoras de N** | — | — | — | 600 | melhoria da fertilidade e sombreamento intermediário |
| **Florestais** | | | | | |
| **Mogno** | 120 | 0,08–0,12 m³ madeira/ano (médio prazo) | — | 120 | 8–12 m³/ha em 10 anos |
| **Cumaru** | 100 | 0,07–0,10 m³ madeira/ano | — | 100 | 7–10 m³/ha em 10 anos |
| **Andiroba** | 150 | 0,05–0,08 m³ madeira/ano ou 5–8 kg sementes | — | 150 | 5–8 m³ madeira/ha ou 0,7–1,2 t sementes/ha |

Fonte: Elaborado por Dias Costa, 2025

O sistema agroflorestal proposto no contexto do Marajó Resiliente apresenta uma composição diversificada e equilibrada entre espécies produtivas de curto e médio prazo, espécies arbustivas de suporte ecológico e espécies florestais de longo ciclo e alto valor

agregado, como mogno, cumaru e andiroba. Essa combinação reflete uma estratégia de manejo sustentável voltada à resiliência socioeconômica das famílias agricultoras. As espécies produtivas, como açaí, cacau, cupuaçu, acerola, banana, goiaba e murici, garantem segurança alimentar e geração de renda contínua, com produtividades variando entre 8 e 25 toneladas por hectare ao ano. As frutíferas de rápido retorno, como banana e goiaba, proporcionam renda nos primeiros anos, enquanto o açaí, o cupuaçu e o cacau consolidam o sistema no médio prazo com produtos de alto valor de mercado e grande potencial de beneficiamento local.

As espécies arbustivas, voltadas à adubação verde e à cobertura do solo, exercem papel essencial na sustentabilidade ecológica do sistema, promovendo a fixação de nitrogênio, o aumento da matéria orgânica, o sombreamento intermediário e o controle biológico de pragas. Embora não gerem produto comercial direto, essas plantas são fundamentais para a ciclagem de nutrientes e para a manutenção da fertilidade e umidade do solo, reduzindo a necessidade de insumos externos e fortalecendo o equilíbrio do sistema produtivo. Podendo ser comercializadas as sementes.

Na camada florestal, o mogno e o cumaru representam componentes madeireiros de longo prazo, com incrementos médios estimados entre 8 e 12 metros cúbicos por hectare em dez anos, enquanto a andiroba agrega valor tanto pela madeira quanto pela produção de sementes oleaginosas, com rendimento médio entre 0,7 e 1,2 tonelada por hectare, utilizadas tradicionalmente para extração de óleos medicinais e cosméticos. Essas espécies asseguram o caráter regenerativo e multifuncional do sistema, promovendo sombreamento, aumento da biodiversidade, sequestro de carbono e recuperação de áreas degradadas.

De forma integrada, as três camadas formam um arranjo produtivo sinérgico, capaz de garantir retorno econômico escalonado, estabilidade ecológica e valorização do conhecimento tradicional. O sistema se destaca por aliar produção de alimentos, conservação ambiental e inclusão social, com protagonismo das mulheres no beneficiamento e na comercialização de produtos agroflorestais, fortalecendo a autonomia econômica e as práticas coletivas.

### 6.5.1. Prospecção de Comercialização

A prospecção de comercialização dos produtos agroflorestais visa evidenciar o potencial das diferentes cadeias produtivas vinculadas aos Sistemas Agroflorestais (SAFs). Com base nesse cenário, foram delineadas estratégias voltadas à ampliação do valor agregado e à consolidação de canais de comercialização que integrem programas públicos (PNAE/PAA), turismo gastronômico e consumo local, fortalecendo a geração de renda e a valorização da identidade territorial. Nesse contexto, elaborou-se uma projeção das principais produções destinada ao planejamento da comercialização

**1. Açaí**

- **Produção estimada:** 69 a 86 t/ano
- **Preço médio (polpa):** R$ 17,00–19,00/kg (institucional); até R$ 18,78/kg (PAA); R$ 20,00-30,00 (mercado local).
- **Potencial:** Produto âncora, alto valor agregado na forma de polpa. A demanda turística e institucional sustenta preços elevados. A comercialização in natura é vulnerável à sazonalidade, mas a polpa garante estabilidade.
- **Estratégia:** Expandir agroindústrias/cooperativas para polpa, acessando turismo e programas públicos.

**2. Cacau**

- **Produção estimada:** 1,7 a 2,8 t/ano (amêndoas secas)
- **Preço de referência:** Não consta em PNAE/PAA, mas o mercado local de cacau fino pode superar R$ 20,00–60,00/kg (amêndoa- variando valor pela qualidade).
- **Potencial:** Médio/alto, principalmente para chocolate artesanal e nichos diferenciados.
- **Estratégia:** Fortalecer parcerias com mercado que comercializa amêndoas, capacitações de produção de chocolates e amêndoas de qualidade e desenvolver marca territorial.

**3. Cupuaçu**

- **Produção estimada:** 26 a 33 t/ano
- **Preço médio (polpa):** R$ 18,00–30,00/kg (PNAE/PAA e mercado).
- **Potencial:** Muito alto – produto com identidade amazônica, valorizado em turismo, mercados institucionais e mercado regional.
- **Estratégia:** Focar no processamento (polpa, doces, bombons) e articular cooperativas locais para abastecer tanto PNAE quanto o setor turístico e redes de restaurante e hotelaria.

**4. Acerola**

- **Produção estimada:** 9 a 12 t/ano
- **Preço médio (polpa):** R$ 13,00–20,00/kg (PNAE/PAA e mercado local).
- **Potencial:** Médio/alto, demanda crescente em sucos naturais e polpas congeladas.
- **Estratégia:** Focar no processamento (polpa) e articular cooperativas locais para abastecer tanto PNAE quanto o setor turístico e redes de restaurante e hotelaria.

**5. Banana**

- **Produção estimada:** 215 a 268 t/ano
- **Preço médio:** R$ 8,37–10,50/kg (PNAE); até R$ 15,00/kg (mercado local).
- **Potencial:** Médio/Alto pelo volume expressivo. Produto básico na merenda escolar e consumo local.
- **Estratégia:** Estruturar cadeias de fornecimento contínuo para PNAE, marcado local, feiras, além de agregar valor em banana chips, farinha e doces.

**6. Goiaba**

- **Produção estimada:** 11 a 13 t/ano
- **Preço médio (polpa):** R$ 12,00–15,00/kg (institucional).
- **Potencial:** Médio – maior viabilidade via polpa.

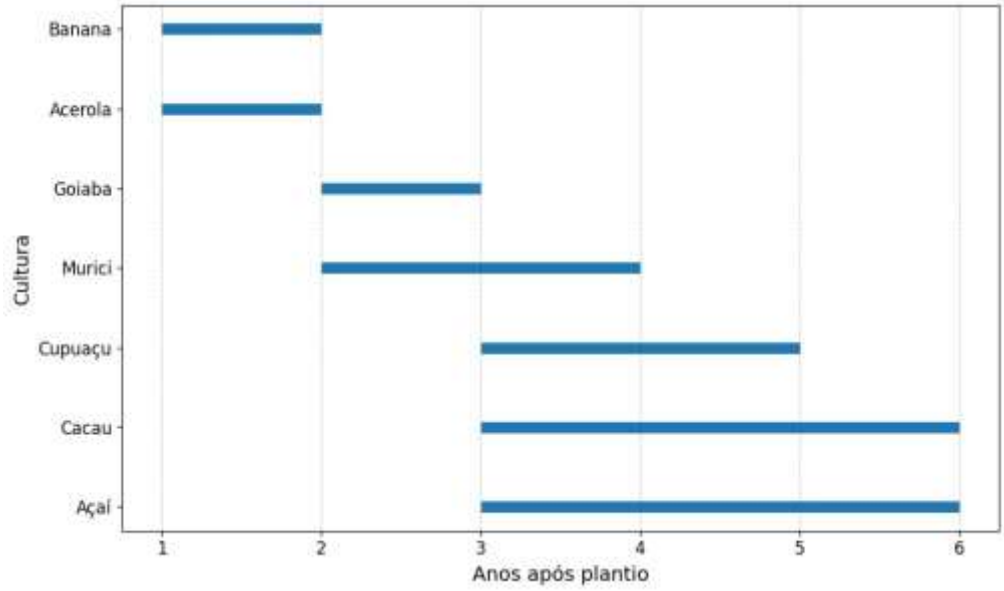
- **Estratégia:** Inserção em agroindústrias locais e mix de polpas para turismo e programas públicos.

**7. Murici**

- **Produção estimada:** 2,2 a 2,7 t/ano
- **Preço médio (polpa):** polpas regionais alcançam R$ 15,00–20,00/kg.
- **Potencial:** Médio/alto – nicho turístico e valorização da identidade regional.
- **Estratégia:** Focar em polpas e produtos diferenciados (sorvetes, sobremesas), voltados ao mercado turístico e demanda turística e institucional.

A partir das estimativas de produção, da análise de comercialização e das estratégias de mercado, torna-se fundamental considerar o tempo de viabilidade das culturas, de modo a orientar o planejamento estratégico em tempo hábil. No primeiro semestre de 2024 já foram implantados aproximadamente 30 hectares de SAFs e, em breve, (segundo semestre de 2025) os primeiros frutos de banana e acerola iniciarão sua fase produtiva. Nesse contexto, apresenta-se a linha do tempo de produção dos Sistemas Agroflorestais no âmbito do Projeto Marajó Resiliente (Gráfico 7), como ferramenta de apoio ao planejamento da comercialização e ao fortalecimento das cadeias produtivas locais.

**Gráfico 7:** Linha do tempo visual de produção




Fonte: Elaborado por Dias Costa– Python 2025.

# 7.CONSIDERAÇÕES DE GÊNERO

Outro aspecto de grande relevância identificado no diagnóstico foi a proporcionalidade de gênero. Buscou-se assegurar que as mulheres tivessem participação expressiva, incorporando a perspectiva de gênero como eixo transversal, uma vez que as mulheres desempenham papel central nas cadeias produtivas. Segundo Delgado (2012), as mulheres do campo vêm ampliando sua presença em espaços organizativos e em políticas voltadas ao fortalecimento da agricultura familiar, consolidando-se como protagonistas nos territórios. Nesse contexto, foram entrevistadas 35 mulheres, em um universo de 84 participantes.

No âmbito do Projeto Marajó Resiliente, o protagonismo feminino é evidente: cerca de 50% dos multiplicadores são mulheres. Soma-se a isso a existência da Sala de Gênero, um espaço de diálogo participativo dedicado a promover o empoderamento das mulheres do campo, da floresta e das águas, fortalecendo a liderança feminina, a igualdade de acesso a recursos (terra, crédito, assistência técnica) e a valorização dos saberes tradicionais.

Observa-se ainda que as mulheres estão à frente de organizações coletivas, como a CAFAS (até setembro de 2025) a COOPERMAFLIMA, a ARMUVQ e a Associação dos Batedores de Açaí de Soure. Além disso, em Soure, segundo a observação direta da Emater (2025), os agroquintais são conduzidos predominantemente por mulheres, reforçando sua importância na manutenção da diversidade produtiva e da segurança alimentar.

Estudos como o de Lima e Mota (2019) também reforçam esse protagonismo, ao destacarem a participação das mulheres na cadeia produtiva da mangaba, atividade tradicionalmente invisibilizadas. Esse protagonismo feminino marca profundamente o extrativismo no Marajó, conferindo-lhe forte dimensão social e cultural.

De modo geral, a inserção das mulheres na produção e comercialização de produtos evidencia sua relevância no contexto territorial. No entanto, as escutas realizadas apontam que ainda persistem obstáculos significativos, sobretudo de ordem sociocultural. Entre eles, destaca-se o machismo estrutural, que limita a participação plena e o protagonismo feminino em diversas etapas da produção e da comercialização. O Gráfico 8 apresenta as principais dificuldades apontadas pelos entrevistados e entrevistadas.

**Gráfico 8:** Principais obstáculos enfrentados pelas mulheres no processo de comercialização dos produtos da agricultura familiar

Fonte: Pesquisa de campo, 2025.

O gráfico mostra que os desafios vão além de questões técnicas e de mercado, sendo profundamente influenciados por desigualdades sociais e de gênero. A presença do machismo como principal obstáculo sugere que medidas estruturais de combate à desigualdade devem andar em paralelo com ações de apoio produtivo (acesso a crédito, infraestrutura, logística e mercado).

As mulheres marajoaras desempenham funções centrais na agricultura familiar, com participação ativa na gestão e manutenção dos quintais produtivos, no beneficiamento de produtos agroextrativistas, na comercialização de alimentos e na preservação dos saberes tradicionais. No entanto, sua atuação ainda é frequentemente invisibilizada nas cadeias produtivas formais e nas análises de mercado, o que limita o reconhecimento de seu protagonismo e a formulação de políticas mais inclusivas.

# 8. INSERÇÃO DO CONTEXTO DE SISTEMAS PRODUTIVOS COM IRRIGAÇÃO NO ESTUDO DE MERCADO

No presente estudo de mercado, é fundamental considerar o impacto dos sistemas produtivos com irrigação na formação de preços dos produtos agrícolas, especialmente no que se refere à relação entre os custos de implementação e operação da irrigação e o preço final praticado no mercado.

A adoção da irrigação, embora represente um investimento inicial elevado e custos operacionais contínuos (energia, manutenção, mão de obra, reposição de equipamentos), resulta em benefícios significativos, como aumento da produtividade, estabilidade na produção e possibilidade de múltiplas safras por ano. Esses fatores tendem a diluir o custo fixo por unidade produzida, melhorando a competitividade dos produtos irrigados em comparação à produção de sequeiro.

Contudo, a relação entre os gastos com irrigação e o preço final dos produtos varia conforme o tipo de cultura, escala de produção, tecnologia adotada e região. Em culturas de maior valor agregado (hortifrutigranjeiros, por exemplo), a irrigação tende a compensar rapidamente os custos, refletindo em produtos com maior qualidade e melhor posicionamento de mercado. Já em commodities de baixo valor unitário, o impacto pode ser mais sensível, exigindo ganhos de escala para manter a margem de rentabilidade.

Analisando o comportamento do mercado, observa-se que produtores com acesso a sistemas de irrigação conseguem manter uma oferta mais constante, mesmo em períodos de estiagem, o que confere maior previsibilidade aos compradores e estabilidade nos contratos de fornecimento. Por outro lado, em períodos de excesso de oferta devido à irrigação intensiva, pode haver pressão baixista sobre os preços, exigindo estratégias de comercialização e diferenciação dos produtos.

Portanto, a análise de mercado deve considerar não apenas os custos diretos da irrigação, mas também seus efeitos indiretos sobre a dinâmica de oferta, precificação e posicionamento competitivo dos produtos agrícolas.

# 9. DESAFIOS IDENTIFICADOS PARA A COMERCIALIZAÇÃO

A análise realizada ao longo deste levantamento evidencia um conjunto de entraves que limitam ou mesmo inviabilizam a comercialização dos produtos oriundos dos sistemas agroflorestais e da agricultura familiar. Tais desafios, de caráter estrutural, organizacional e mercadológico, refletem tanto a falta de condições adequadas de infraestrutura e logística quanto a ausência de políticas públicas e instrumentos de apoio suficientemente articulados para fortalecer a inserção desses produtos nos mercados. Além disso, questões relacionadas à padronização, regularização sanitária, bem como à dificuldade de acesso a canais de distribuição mais competitivos, configuram obstáculos centrais para que agricultores familiares e comunidades tradicionais ampliem sua participação econômica. A identificação desses gargalos é fundamental não apenas para compreender os limites atuais do setor, mas também para subsidiar a proposição de estratégias que possam promover maior viabilidade, sustentabilidade e justiça social na comercialização dos produtos agroflorestais e da agricultura familiar.

Neste contexto, foram identificados e destacados desafios para a consolidação da comercialização, ainda em estágio inicial, visto que o território se encontra em processo de construção de canais mais estruturados e permanentes de escoamento da produção. A comercialização, até o momento, mostra-se tímida e fragmentada, restrita a produtos específicos e em menor escala, o que dificulta a inserção de volumes maiores no mercado. Essa realidade demanda tempo para amadurecimento, organização coletiva e fortalecimento das cadeias de valor locais. No entanto, torna-se essencial adotar estratégias que possam acelerar esse processo de forma acessível e eficaz, a fim de ampliar as oportunidades de mercado. Os principais desafios identificados estão descritos a seguir.

- **Logística e Transporte da Produção**

A produção oriunda dos Sistemas Agroflorestais (SAFs), agroquintais e demais espaços produtivos encontra-se em um território marcado por sérias dificuldades relacionadas à logística e ao transporte. O escoamento da produção é comprometido, seja pela ausência de meios de transporte adequados, seja pelas condições precárias das estradas vicinais, conhecidas como *ramais* – geralmente de chão batido ou piçarra, que se tornam praticamente intransitáveis no período chuvoso.

Esses fatores acarretam custos elevados para o escoamento, riscos à segurança no transporte e dependência de políticas públicas pouco efetivas na manutenção da infraestrutura viária. Como consequência, muitos agricultores acabam ficando reféns de atravessadores, que impõem preços desvantajosos, ou enfrentam perdas significativas de produção por impossibilidade de transporte até os pontos de comercialização. Esse cenário fragiliza ainda mais a viabilidade econômica dos produtos da agricultura familiar e dos SAFs, dificultando a consolidação de mercados justos e acessíveis

**• Infraestrutura de Armazenagem e Beneficiamento**

Os municípios de Salvaterra, Soure e Cachoeira do Arari apresentam um cenário de fragilidade em relação à infraestrutura destinada ao armazenamento e ao beneficiamento dos produtos oriundos dos Sistemas Agroflorestais (SAFs) e da agricultura familiar. De modo geral, não existem estruturas formais e adequadas que assegurem a conservação da produção, tampouco unidades capazes de agregar valor por meio do processamento.

Em Salvaterra, destaca-se a atuação da Cooperativa de Agricultores, Agricultoras Familiares de Salvaterra/CAFAS, que realiza o beneficiamento de frutas para a produção de polpas. No entanto, sua capacidade instalada de 5 toneladas/mês para beneficiamento e estocagem já não atende à crescente demanda, evidenciando a necessidade urgente de investimentos para ampliação do espaço e modernização dos equipamentos. Além disso, inexistem unidades industriais voltadas para o aproveitamento de subprodutos estratégicos, como a secagem de amêndoas de cacau ou o processamento de banana e açaí em doces, farinhas ou outros derivados, limitando as possibilidades de agregação de valor aos principais produtos dos SAFs.

Também em Salvaterra foram identificadas duas agroindústrias de médio porte voltadas para a produção de farinha, com capacidade aproximada de 0,5 tonelada/dia. Apesar do potencial produtivo, essas unidades enfrentam desafios relacionados à falta de padronização, às exigências sanitárias e à gestão financeira, o que compromete sua regularização e competitividade. Soma-se a isso a limitação logística, uma vez que o escoamento continua sendo prejudicado pelas condições precárias das estradas, restringindo o alcance e a eficiência da produção.

- **Dificuldade de Escala e Regularidade de Fornecimento**

Um dos principais gargalos identificados para a consolidação da comercialização da produção da agricultura familiar e dos Sistemas Agroflorestais (SAFs) refere-se à dificuldade de garantir escala e regularidade no fornecimento. Quando questionados sobre os motivos para não absorverem esses produtos, representantes do mercado local apontaram justamente a ausência de volume contínuo e padronizado como a principal barreira. A mesma crítica foi registrada pelos coordenadores dos programas institucionais, como o PNAE e o PAA, que reforçam a importância do cumprimento sistemático das entregas.

A falta de comprometimento com a oferta regular e em quantidade adequada gera insegurança entre potenciais compradores, dificultando a formalização de contratos estáveis e de longo prazo. Para superar esse desafio, torna-se essencial fortalecer os mecanismos de organização produtiva e cooperativismo, de forma a reunir volumes que atendam às exigências de mercado e, ao mesmo tempo, assegurem a confiabilidade do fornecimento. A consolidação desse processo representa um passo decisivo para ampliar a inserção da produção em mercados locais, institucionais e regionais, promovendo maior sustentabilidade econômica aos agricultores

- **Baixo Acesso ao Crédito e Financiamento**

O acesso a linhas de crédito e financiamento ainda é um dos maiores entraves enfrentados pelos agricultores familiares. Apesar da existência de políticas públicas específicas, como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar/ PRONAF, observa-se que muitos agricultores têm dificuldades em acessar esses recursos devido à burocracia, à falta de assistência técnica para elaboração de projetos e à ausência de garantias exigidas pelas instituições financeiras.

Além disso, a falta de informação sobre as linhas disponíveis e a escassa presença de agentes financeiros no território limitam ainda mais as possibilidades de investimento produtivo. Esse cenário restringe a adoção de tecnologias, o fortalecimento das cadeias produtivas e a expansão da capacidade de armazenamento, beneficiamento e comercialização.

A consequência direta é a permanência da produção em baixa escala e com pouca agregação de valor, dificultando a competitividade frente a outros produtos no mercado.

Para reverter essa situação, é fundamental ampliar o acesso a crédito rural orientado, com condições adaptadas à realidade local, e fortalecer mecanismos de apoio técnico que auxiliem os agricultores na gestão financeira e no cumprimento das exigências institucionais.

- **Um Parêntese a Ser Considerado**

A precariedade no acesso à internet, somada à baixa inclusão digital e à descontinuidade dos serviços públicos de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER), constitui um fator transversal que agrava os desafios identificados no contexto da comercialização. Essas limitações reduzem as possibilidades de inserção dos agricultores em canais modernos de venda, como o e-commerce e plataformas digitais de comercialização, além de dificultar o acesso a informações de mercado, editais de programas institucionais e oportunidades de financiamento.

A ausência de conectividade e de suporte técnico contínuo restringe não apenas a visibilidade dos produtos, mas também a capacidade de planejamento, gestão e inovação dos empreendimentos familiares. Assim, superar essas barreiras torna-se estratégico para ampliar a competitividade e viabilizar novas linhas de comercialização mais inclusivas e sustentáveis

## 10. RECOMENDAÇÕES

Para fortalecer os produtos dos Sistemas Agroflorestais/Agricultura Familiar e ampliar a competitividade dos produtores, é essencial atuar em diferentes frentes estratégicas. Destacadas no quadro 16.

**Quadro 16: Quadro de recomendações direcionadas a eixos temáticos**

| Eixo Temático | Proposta/Recomendações Gerais | Propostas/Recomendações Tecnologias e Práticas |
|---|---|---|
| **Comercialização** | Fortalecimento de canais curtos de comercialização (feiras, compras coletivas, plataformas locais). | Implantação de embalagens biodegradáveis e retornáveis adaptadas ao transporte fluvial. Inserção da CONEXSUS: apoio técnico na logística e plataformas de venda(desenho de novos arranjos de comercialização). IEB: articulação comunitária e capacitação em comercialização sustentável |
| **Infraestrutura** | Criação de Mini Ceasa ou centrais logísticas compartilhadas. | Instalação de centrais de beneficiamento e armazenamento climatizado (Mini Ceasa). Equipamentos de pré-resfriamento rápido para frutas e hortaliças. - Secadores solares híbridos para farinha, frutas e pescado. |

| | | |
|---|---|---|
| | | Inserção da CONEXSUS: Arranjos e soluções estruturantes para os negócios comunitários facilitando a produção, otimizando a gestão e ampliar a comercialização dos produtos locais. IEB: mobilização social e parcerias institucionais |
| **Gestão Organizacional** | Melhoria da documentação e gestão das organizações (associações, cooperativas). | Implantação de protocolos padronizados de higiene e armazenamento nas cooperativas. Capacitação em boas práticas de fabricação (BPF) e análise de perigos e pontos críticos de controle (APPCC). Uso de planilhas digitais de controle de estoque e validade. *CONEXSUS: assessoria em gestão e padronização de processos. IEB: formação em BPF e APPCC. |
| **Financiamento** | Acesso a crédito produtivo orientado (PRONAF, cooperativas de crédito). | Acesso as linhas de crédito específicas para equipamentos de refrigeração, embalagens e secagem. Fomento à adoção de tecnologia de conservação natural Incentivo à compra compartilhada de maquinários. *CONEXSUS: apoio ao acesso a linhas de crédito e equipamentos. IEB: articulação com instituições financeiras locais. |
| **Agregação de Valor** | Incentivo à agregação de valor e à produção agroecológica (ex.:certificação participativa ou oficial). | Desenvolvimento de subprodutos de frutas (geleias, polpas, licores, farinhas compostas) e derivados de pescado (filés congelados, defumados, conservas). Instalação de unidades de pasteurização, desidratação e congelamento rápido (IQF). Rotulagem diferenciada com selo de origem marajoara. *CONEXSUS: apoio técnico e certificação participativa. IEB: valorização de saberes locais e selo territorial. |
| **Capacitação** | Formação em comercialização, gestão administrativa/financeira e controle sanitário. | Capacitação prática em pós-colheita de frutas, pescado e hortaliças *CONEXSUS: capacitações técnicas práticas. IEB: formação social e ambiental contínua |

Fonte: Elaborado pela autora, 2025.

Considerando os desafios do processo produtivo, as propostas/ recomendações estão alicerçadas no âmbito integrado conectando diretamente produção, beneficiamento, armazenamento, transporte e comercialização, começando pela colheita e se estende até o consumidor final. Neste contexto é válido ressaltar que os desafios na fase de pós-colheita, onde as perdas de qualidade e volume ainda são expressivas. Essas perdas, resultantes de falhas no manuseio, armazenamento, transporte e beneficiamento, impactam diretamente o preço e o lucro dos agricultores familiares, reduzindo a competitividade dos produtos locais.

Nesse contexto, as propostas e recomendações estratégicas organizadas por eixos temáticos buscam articular infraestrutura, capacitação, crédito, gestão e inovação

tecnológica, de modo a consolidar um sistema produtivo eficiente e sustentável. No eixo da Comercialização, o fortalecimento dos canais curtos, como feiras e compras coletivas, aproxima produtores e consumidores, reduz a intermediação e amplia a renda. A adoção de embalagens biodegradáveis e retornáveis, adaptadas ao transporte fluvial, contribui para conservar os produtos e reforça a identidade sustentável da produção local.

Em Infraestrutura, a criação de Mini Ceasas e centrais logísticas compartilhadas é fundamental para o escoamento eficiente da produção. A instalação de ambientes climatizados, equipamentos de pré-resfriamento rápido e secadores solares híbridos permite o controle da temperatura e umidade, fatores decisivos para a qualidade e a durabilidade de frutas, hortaliças e pescado. Essas tecnologias reduzem as perdas durante o armazenamento e transporte e garantem maior regularidade no abastecimento.

A Gestão Organizacional desempenha papel complementar na consolidação da qualidade produtiva. A implantação de protocolos padronizados de higiene e armazenamento, aliada à capacitação em Boas Práticas de Fabricação (BPF) e Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC), além do uso de ferramentas digitais de controle de estoque e validade, promove a segurança alimentar e fortalece a credibilidade das cooperativas e associações.

O Financiamento produtivo também é decisivo para ampliar o acesso às tecnologias pós-colheita. Linhas de crédito específicas para equipamentos de refrigeração, secagem e embalagens sustentáveis, associadas à adoção de tecnologias de conservação natural (como biofilmes e revestimentos comestíveis), e à compra compartilhada de máquinas de beneficiamento, fortalecem a base produtiva local e aumentam a eficiência das pequenas agroindústrias.

No eixo de Agregação de Valor, a diversificação produtiva e o aproveitamento integral dos alimentos são estratégias para reduzir perdas e ampliar a renda. O desenvolvimento de subprodutos como polpas, geleias, farinhas compostas, filés defumados e conservas, aliado à implantação de unidades de pasteurização, desidratação e congelamento rápido (IQF) e de selos de origem marajoara, valoriza a produção local e cria uma identidade territorial reconhecida.

A Capacitação prática em pós-colheita é essencial para que agricultores dominem as técnicas de seleção, higiene, embalagem, controle de temperatura e operação de equipamentos de conservação, garantindo produtos com maior durabilidade e padrão de

qualidade. Somada à formação em gestão administrativa, comercialização e controle sanitário, essa qualificação fortalece as organizações e amplia o potencial competitivo da agricultura familiar.

Nesse processo de fortalecimento da produção e da comercialização, o Instituto Internacional de Educação do Brasil (IEB) e a Conexsus exercem papel estratégico. As instituições com articulação técnica, institucional e financeira, devem considerar ações integradas que assegurem a viabilidade econômica e a sustentabilidade da cadeia produtiva marajoara. O apoio do IEB e da Conexsus é fundamental para difundir práticas de produção adequadas ao contexto amazônico, fomentar o acesso a crédito, aprimorar a gestão das organizações e identificar e promover tecnologias sociais.

## 11. ANÁLISE SWOT (FOFA) – Forças e Fraquezas

A Análise SWOT (FOFA) realizada no âmbito do Projeto Marajó Resiliente busca identificar os principais fatores internos e externos que influenciam a comercialização dos produtos agroflorestais da região. Essa ferramenta estratégica, muito utilizada para diagnóstico organizacional (Gürel & Tat, 2017; Hill & Westbrook, 1997), permite compreender as Forças e Fraquezas das organizações comunitárias. Desta maneira foram mapeadas e descritas no gráfico 9.

**Gráfico 9**: Análise SWOT (FOFA)

Fonte: Elaborado por Dias Costa, 2025

**Forças (Strengths)**

Aspectos internos positivos que favorecem o sucesso do projeto

- **Diversidade de produtos** agroflorestais com alto valor agregado.
- **Identidade territorial amazônica**, que fortalece a marca e possibilita produtos com apelo de origem e sustentabilidade.
- **Demanda consolidada** em programas públicos (PNAE/PAA), turismo e consumo local.
- **Protagonismo feminino e étnico-cultural**, com forte participação de mulheres e comunidades quilombolas
- **Expansão dos SAFs**
- **Potencial de agregação de valor** por meio de polpas, doces, chocolates e outros derivados.

**Fraquezas (Weaknesses)**

Aspectos internos que dificultam ou limitam o desempenho

- **Logística precária**: estradas vicinais em mau estado e transporte limitado, especialmente no período chuvoso.
- **Infraestrutura insuficiente** para armazenamento, refrigeração e beneficiamento (capacidade limitada da CAFAS).
- **Baixa escala e irregularidade de fornecimento**, dificultando contratos de longo prazo.
- **Acesso restrito a crédito e financiamento**, com burocracia e falta de assistência técnica.
- **Baixa inclusão digital** e conectividade, dificultando uso de e-commerce e acesso a informações de mercado.

- Pouca padronização e **exigências sanitárias** que comprometem a regularização de agroindústrias.

**Oportunidades (Opportunities)**

Fatores externos positivos que podem ser aproveitados

- **Expansão de políticas públicas** de compras institucionais (PNAE/PAA) e apoio à agricultura familiar.
- **Turismo ecológico e Turismo de base comunitária (TBC)**, ampliando a demanda por produtos regionais diferenciados.
- **Mercados premium e de nicho** – certificações e selos
- **Tecnologias de irrigação** que permitem oferta regular, múltiplas safras e redução da sazonalidade.
- **Potencial para Mini Ceasas e centrais logísticas compartilhadas**, otimizando o escoamento da produção.
- **Tendência de valorização do consumo local, sustentável e agroecológico** no Brasil e no exterior.
- **Mecanismos de intercooperação** e plataformas digitais para facilitar compras coletivas, padronização e acesso a novos mercados.

**Ameaças (Threats)**

- **Sazonalidade da produção**, especialmente do açaí e outras frutas, impactando a oferta.
- **Dependência de atravessadores**, que pressionam preços e reduzem a margem dos produtores.
- **Oscilações de mercado**: excesso de oferta (ex. irrigação intensiva) pode provocar queda nos preços.
- **Riscos climáticos** (estiagens, chuvas excessivas) que afetam produtividade e logística.
- **Machismo estrutural**, dificultando o protagonismo pleno das mulheres no acesso a crédito e decisões estratégicas.

- **Burocracias** e entraves relacionados à emissão da Guia de Trânsito Vegetal (GTV), que continua sendo uma limitação para o escoamento ampliado e comercialização dos produtos da agricultura familiar.
- **Conflitos agrários** e ausência de regularização fundiária em algumas áreas, dificultando o acesso a políticas públicas, linhas de crédito e certificações necessárias para a formalização da produção**.**
- **Falta de políticas públicas contínuas** para manutenção de estradas e assistência técnica.

**SÍNTESE ESTRATÉGICA**

- **Usar as Forças para aproveitar Oportunidades**:

Ampliar a presença em programas públicos, turismo e mercados premium, destacando a identidade amazônica e o protagonismo feminino.

- **Reduzir as Fraquezas para enfrentar Ameaças**:

Investir em infraestrutura logística, ampliar cooperativas, melhorar a gestão organizacional e acesso ao crédito orientado, apoio da parceria da CONEXSUS para impulsionar a inovação financeira e consolidar canais de comercialização estáveis

- **Mitigar riscos climáticos e de sazonalidade**:

Combinar infraestrutura hídrica (cisternas, irrigação eficiente), diversificação produtiva (SAFs, cultivares resistentes) e organização comunitária (cooperativismo) é fundamental para reduzir vulnerabilidades e garantir continuidade de produção mesmo diante de chuvas excessivas, estiagens ou variações extremas de preço. Incentivar processamento (polpas, chocolates, farinhas, doces,), adoção de irrigação e planejamento de safras escalonadas.

**REFERENCIAS**

ALTIERI, M. A.; NICHOLLS, C. I. Agroecologia: processos ecológicos em agricultura sustentável. 2. ed. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2020.

AMORIM, A. L. S. *Análise da produção bubalina de corte e leite em comparação a bovina: um estudo de caso em uma propriedade de Soure – Ilha de Marajó*. Trabalho de Conclusão de Curso (Agronomia) – UFRA, 2019.

BELIK, W.; DOMENE, S. M. A. Experiências locais de comercialização de alimentos da agricultura familiar: as feiras e o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA). In: SILVA, M. K. da (Org.). *Segurança alimentar e nutricional e agricultura familiar no Brasil*. Brasília: MDS, 2012.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). *Agricultura Familiar no Brasil e no Mundo.* Brasília: MAPA, 2022.

CHAMBERS, R. *Rapid rural appraisal: rationale and repertoire*. *Public Administration and Development*, Nottingham, v. 1, n. 2, abr./jun. 1981; e *rural appraisal: rapid, relaxed and participatory*. London: IDS, 1992.

CHAMBERS, R. *Whose reality counts? Putting the first last.* London: Intermediate Technology Publications, 1997.

EMATER-PA. *Relatório técnico de assistência à agricultura familiar no Marajó*. Belém: EMATER-PA, 2020.

EMBRAPA- *Sistemas Agroflorestais: Potencial Produtivo e Rentabilidade*. Brasília: Embrapa Amazônia Oriental. 2023.

EMBRAPA. *Produção sustentável de abacaxi em áreas de terra firme no Marajó*. Brasília: Embrapa, 2018.

EMBRAPA. *Sistemas de produção agrícola tradicional na Amazônia: subsídios ao desenvolvimento agroecológico*. Brasília: Embrapa Amazônia Oriental, 2021.

FALS-BORDA, O. *El método de investigación-participativa: una estrategia dialéctica de conocimiento*. Bogotá: CINEP, 1986.

FAO. *Metodologia para análise e mapeamento de mercados inclusivos na agricultura familiar*. Brasília: FAO, 2014.

FAO. *Metodologia para análise e mapeamento de mercados inclusivos na agricultura familiar*. Brasília: FAO, 2014.

FAO. *The State of the World's Forests 2022: Forest pathways for green recovery and building inclusive, resilient and sustainable economies*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2022. Disponível em: https://www.fao.org/publications. Acesso em: 24 jul. 2025

FAPESPA – FUNDAÇÃO AMAZÔNIA DE AMPARO A ESTUDOS E PESQUISAS DO PARÁ. *Radar de desenvolvimento regional – Marajó*. Belém: FAPESPA, 2022.

FREITAS, A. F.; FREITAS, A. F.; DIAS, M. M. O uso do diagnóstico rápido participativo (DRP) como metodologia de projetos de extensão universitária. *Revista Em Extensão*, Uberlândia, v. 11, n. 2, 2013.

GOVERNO DO PARÁ. *Perfil socioeconômico dos municípios paraenses*. Belém: Governo do Pará, 2012.

GRISA, C.; SCHNEIDER, S. *Políticas públicas e agricultura familiar no Brasil: uma história de construção e mudanças*. Porto Alegre: UFRGS Editora, 2015.

GÜREL, E.; TAT, M. SWOT Analysis: A Theoretical Review. *The Journal of International Social Research*, v.10, n.51, p. 994-1006, 2017.

HOMMA, A.K.O., MENEZES, A.J.E.A., & ALMEIDA, O.T. *Agricultura familiar e sistemas agroflorestais na Amazônia: oportunidades e desafios*. Revista de Economia e Sociologia Rural, 58(1), 1-25. 2020.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Censo Agropecuário 2017: resultados preliminares*. Rio de Janeiro: IBGE, 2017.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Censo Agropecuário 2017 – Resultados por municípios*. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: https://sidra.ibge.gov.br. Acesso em: jun. 2025.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Censo Agropecuário 2017: resultados preliminares*. Rio de Janeiro: IBGE, 2017.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Demográfico 2022: Resultados da População por Situação de Domicílio (Urbana e Rural)*. Brasília: IBGE, 2023. Disponível em: https://censo2022.ibge.gov.br/. Acesso em: 9 set. 2025.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Produção Agrícola Municipal – PAM*. Rio de Janeiro: IBGE, 2024. Disponível em: https://www.ibge.gov.br. Acesso em: jun. 2025.

ICMBio – INSTITUTO CHICO MENDES DE CONSERVAÇÃO DA BIODIVERSIDADE. *Plano de manejo da APA Soure*. Brasília: ICMBio, 2022.

LIMA, D. A. S.; MOTA, D. M. *Mulheres e a cadeia produtiva da mangaba: protagonismo, desafios e perspectivas*. Revista NERA, Presidente Prudente, v. 22, n. 47, p. 206–227, jan./abr. 2019. Disponível em: https://revista.fct.unesp.br/index.php/nera/article/view/6703. Acesso em: 14 set. 2025.

MENEZES, M. A. N. de. *Agricultura familiar: múltiplas racionalidades, práticas e políticas públicas*. Belém: NAEA/UFPA, 2011.

MENEZES, M. A. N. de. *Desenvolvimento, território e agricultura familiar na Amazônia: desafios e perspectivas*. Belém: UFPA/NAEA, 2017.

MATTEI, L. Circuitos curtos de comercialização na agricultura familiar. *Revista Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 24, n. 1, p. 28-51, 2016.

NAIR, P. K. R. *Agroforestry Systems and Environmental Quality: Introduction.* Journal of Environmental Quality, 2011.

NEVES, Evandro. Participação comunitária na gestão de recursos pesqueiros na Reserva Extrativista Marinha de Soure, Amazônia Marajoara (PA). *GeoTextos*, v. 16, n. 1, jul. 2020.

PIRES, A. P. F.; KATO, O. R. Agroextrativismo na Amazônia: uma proposta de tipologia. In: *Anais do XLIV Congresso da SOBER*. 2006.

PLOEG, J. D. van der. *Os camponeses e o mercado: a persistência da agricultura familiar*. Porto Alegre: UFRGS Editora, 2010.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). *Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil 2013*. Brasília: PNUD; IPEA; Fundação João Pinheiro, 2013. Disponível em: http://www.atlasbrasil.org.br. Acesso em: 24 de agosto de 2025.

PROJETO MARAJÓ RESILIENTE. Relatório interno de acompanhamento das ações territoriais. Salvaterra: 2025.

SCHMITT, C. J. et al. Metodologias participativas e diagnósticos na agricultura familiar: reflexões para uma pesquisa comprometida com a transformação social. *Revista Cadernos de Agroecologia*, v. 12, n. 1, 2017

SCHNEIDER, S. A diversidade da agricultura familiar. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v. 18, n. 1, p. 25-45, 2010.

SCHNEIDER, Sérgio. *Mercados e agricultura familiar no Brasil: contribuições a partir da abordagem da economia dos alimentos*. Porto Alegre: UFRGS Editora, 2016

SCHROTH, G. et al. *Agroforestry and Biodiversity Conservation in Tropical Landscapes.* Washington: Island Press, 2003

SILVA, J. A. P. *A pesca artesanal no estuário marajoara: desafios e perspectivas*. Belém: Universidade Federal do Pará, 2019. Disponível em: http://repositorio.ufpa.br

SILVA, M. A.; COSTA, F. A.; NASCIMENTO, J. R. *Sistemas produtivos e a pecuária bubalina no arquipélago do Marajó (PA): dimensões sociais e econômicas da agricultura familiar.* Revista de Estudos Amazônicos, v. 12, n. 2, p. 45–58, 2022.

VERDEJO, M. E. *Diagnóstico rural participativo: guia prático DRP*. Brasília: MDA / Secretaria da Agricultura Familiar, 2006.

YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman, 2001

YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman, 2001