



Economia ribeirinha: peculiaridades das relações comerciais em torno do açaí no interior da Amazônia Tocantina

Riverside Economy: peculiarities of trade relations around açaí in the interior of the Tocantina Amazon

VASCONCELOS, Omar Machado de¹; NAVEGANTES-ALVES, Livia de Freitas².

¹Universidade Federal do Pará, omv.boaz@yahoo.com.br; ²Universidade Federal do Pará, lnavegantes@ufpa.br

RESUMO EXPANDIDO

Eixo Temático: Sistemas Agroalimentares e Economia Solidária

Resumo: Para compreender as relações comerciais em torno do açaí envolvendo ribeirinhos amazônicos, objetivou-se identificar a importância de práticas solidárias no mercado de açaí entre donos(as) de batedeiras (unidades de processamento de açaí) e seus fornecedores (agricultores familiares e atravessadores). Esta pesquisa foi centrada em dez batedores de açaí da zona urbana de Limoeiro do Ajuru, Baixo Tocantins-PA, e seus fornecedores, foram usados questionários e entrevistas para coleta de dados quantitativos e qualitativos. Os resultados mostraram que as características apresentadas pelo comércio local do açaí são, evidentemente, compatíveis com as defendidas pela Economia Solidária, além disso, a reciprocidade entre os atores ainda proporciona a manutenção da segurança alimentar. Isso tudo fortalece a proposta agroecológica enquanto princípio de produção preservacionista, sustentável e justa.

Palavras-chave: solidariedade; segurança alimentar; mercado regional; batedor de açaí; reciprocidade.

Introdução

O mercado de açaí no interior da Amazônia Tocantina é, atualmente, imensamente expressivo no tocante à economia regional, porém, dadas as dimensões alcançadas nos últimos anos por esse comércio, já é possível falar em mercado nacional e internacional (BENTES, 2017) dessa matéria prima produzida no estuário amazônico. No entanto, apesar da importante contribuição que tal mercado tem proporcionado à condição de vida das comunidades locais, sobretudo aos agricultores familiares ribeirinhos, existem ainda outros benefícios não menos importantes cujas consequências são decorrentes dessa teia de relações comerciais que ocorrem, continuamente.

Nos municípios do território Tocantino, um destes benefícios é o tipo de comércio específico que ocorre entre os beneficiadores de açaí (batedores) da zona urbana de Limoeiro do Ajuru e seus fornecedores (agricultores familiares e atravessadores), pois, essas especificidades comerciais baseiam-se, essencialmente, em relações de reciprocidade, ou seja, contrariam as relações comerciais do mercado convencional, mostrando que o dinheiro em espécie não é a única moeda válida para a negociação da matéria prima, por isso, podemos estar



diante de um mercado fortemente influenciado por características encontradas e defendidas no âmbito da Economia Solidária.

Para uma melhor fundamentação conceitual é importante considerar a abordagem que nos traz Arruda (2003, p.232-242) sobre a economia solidária como sendo um “sistema socioeconômico aberto, fundado nos valores de cooperação, de partilha, de reciprocidade e de solidariedade”, nesse sentido, tal entendimento é perfeitamente corroborado por Sabourin (2011). Dessa forma, levando-se em consideração o anseio de contribuir com o estabelecimento e o fortalecimento de um sistema econômico solidário direcionado a grupos que exercem atividades de natureza familiar, como é o caso dos referidos batedores de açaí e seus respectivos fornecedores locais, este trabalho objetivou identificar a importância de práticas solidárias existentes no mercado de açaí entre donos(as) de batedeiras (unidades de processamento de açaí) e seus fornecedores (agricultores familiares e atravessadores) no interior do Baixo Tocantins-PA. Nesse sentido, foi necessário estabelecer como problema de pesquisa o seguinte questionamento: qual o papel da economia solidária nas relações comerciais e na segurança alimentar de beneficiadores de açaí da cidade de Limoeiro do Ajuru-PA?

Metodologia

O recorte espacial correspondente ao campo de pesquisa referiu-se ao município de Limoeiro do Ajuru, localizado no território da Amazônia Tocantina – PA, (FAPESPA, 2016). Este território abrange uma área de 36.024,20 km² e possui 11 municípios: Abaetetuba; Acará; Baião; Barcarena; Cametá; Igarapé-Miri; Limoeiro do Ajuru; Mocajuba; Moju; Oeiras do Pará e Tailândia. É no interior deste cenário que desponta o município já mencionado (PIRAUX et al., 2018) como campo de pesquisa, por tratar-se, segundo dados da Conab (2020), do quarto maior produtor nacional de açaí nativo em ecossistema de várzea.

Foram escolhidos, por tratar-se de pontos de vendas expressivos, dez unidades de processamento de açaí, chamadas de batedeiras (locais onde são despulpados os frutos de açaí), na zona urbana do município, em cada uma dessas unidades foi levado em consideração o número de agentes fornecedores de matéria prima, açaí, e suas respectivas especificidades comerciais quanto à forma de negociação entre eles e os donos(nas) das batedeiras. Outro aspecto relevante abordado pela pesquisa trata-se da importância que a atividade comercial de batedor(a) de açaí exerce na manutenção alimentar da própria família envolvida, já que isso pode ter muito a revelar sobre a segurança alimentar dos atores envolvidos.

Na coleta de informações juntos aos dez batedores de açaí escolhidos, foram usadas entrevistas não-diretivas (MICHELAT, 1987) com 13 questões montadas com a finalidade de se obter informações de natureza qualitativa no que diz respeito aos aspectos mais subjetivos da relação comercial que estes mantêm com seus fornecedores, ou seja, agricultores familiares e atravessadores. Também foram usados questionários (ALBUQUERQUE et al., 2010) com 15 perguntas para que se pudesse alcançar, de forma mais precisa, as informações de natureza quantitativa



geradas pela dinâmica comercial do mercado local de açaí. Como fonte de informações complementares, foram elaboradas 05 questões para serem aplicadas em entrevistas realizadas junto aos órgãos públicos responsáveis pela prestação de Assistência Técnica Rural que atuam no município (EMATER, INCRA e Secretaria de Agricultura Municipal). Esta pesquisa estendeu-se pelos meses de novembro e dezembro de 2022.

Resultados e Discussão

No decorrer da pesquisa de campo pôde-se observar uma interessante teia de relações de negócios na qual o dinheiro convencional não era a única unidade de garantia comercial entre os donos(as) de bateadeiras de açaí e os seus fornecedores (agricultores e atravessadores), pois, segundo relatos do dono de bateadeira senhor Carmo Leal (66 anos), na ausência do dinheiro no momento da compra, o seu fornecedor aceita, tranquilamente, que a realização do pagamento seja feita em algum outro dia das semanas, isso porque, o fornecedor espera a reciprocidade do dono dessa bateadeira no período da safra do açaí, momento em que a abundância da matéria prima provoca uma oferta maior e, conseqüentemente, uma maior dificuldade de venda para os fornecedores.

Essa situação decorre da abundância de produção no pico da safra, geralmente entre agosto e dezembro, porém, na sequência dos meses de janeiro a julho, período de entressafra, a escassez do produto inverte a realidade. Isso posto, somos capazes de vislumbrar o funcionamento do sistema agrário regional caracteristicamente ribeirinho, porém, é importante defender a manutenção de um ecossistema equilibrado para que tal sistema consiga satisfazer as necessidades imediatas a partir de uma produção ecologicamente sustentável capaz de considerar a Agroecologia um fator inevitavelmente essencial ao modelo de Economia Solidária (DUBEUX e BATISTA, 2017) identificado no decorrer desta pesquisa.

A alternância de safra e entressafra ao longo do ano é outro fator que, naturalmente, fomenta a necessidade de uma relação de confiança e fidelidade entre fornecedor e batedor de açaí, é o que relata a dona de bateadeira Oneide Machado (60 anos), pois, segundo ela, o fornecedor que consegue flexibilizar o pagamento na entressafra, merece a preferência de negociação na safra do produto. Mas, como já mencionado, a alternância safra/entressafra é só um fator auxiliar nessa relação, pois, para o dono de bateadeira Romário Silva (52 anos), o principal motivador por essa prática comercial é mesmo o sentimento de reciprocidade entre os envolvidos, já que, segundo o entrevistado, referindo-se especificamente a seus fornecedores de condição mais humilde, declara: “sabemos das necessidades e dificuldades, um do outro”.

Outro fator de curiosa observação nessas relações comerciais é a diferença de matéria prima processada pelas bateadeiras de açaí considerando o tipo de negociação comercial de cada uma delas. Nesse sentido, podemos trazer como exemplo o desempenho das atividades das bateadeiras da senhora Oneide Machado (60 anos), dona da bateadeira 05, e do senhor Ivanildo Pinheiro (58 anos) dono da



batedeira 09, ambos mostrados na tabela 01, pois, de acordo com os dados, o volume de açaí processado pela bateadeira-09 é expressivamente maior que o processado pela bateadeira-05, a explicação dessa diferença é dada pelos próprios responsáveis das respectivas bateadeiras que, segundo a dona da bateadeira-05, o quantitativo do seu produto processado é limitado pelo tipo de suas relações comerciais, ou seja, estreitamente financeira, pois, para ela, o desconto auferido na compra do produto, é bem maior; já o responsável pela bateadeira-09 relata que o satisfatório desempenho do seu processamento deve-se, principalmente, às relações de reciprocidade com fornecedores mais flexíveis (solidários), e não ao comércio baseado exclusivamente no uso do dinheiro em espécie, pois, para ele, na ausência do dinheiro, a sensibilidade ante as dificuldades do próximo é a melhor moeda a ser utilizada para se assegurar às pessoas um acesso justo aos produtos de necessidades imediatas, dessa forma, dizendo ele, “com dinheiro ou sem dinheiro, eu exerço o meu trabalho”.

Tabela 01, Limoeiro do Ajuru-PA: Batedores de açaí e seus respectivos quantitativos de acordo com o tipo de fornecedor (flexíveis ou não).

Batedeiras de Açaí	Nº Fornecedores Totais	Fornecimento/ano (*Rasa/14 kg)	Nº Fornecedores Flexíveis
B – 01	07	685	05
B – 02	05	580	02
B – 03	08	750	07
B – 04	06	570	03
B – 05	05	445	01
B – 06	08	770	08
B – 07	04	500	01
B – 08	06	680	04
B – 09	07	720	07
B – 10	06	700	05

Fonte: pesquisa de campo

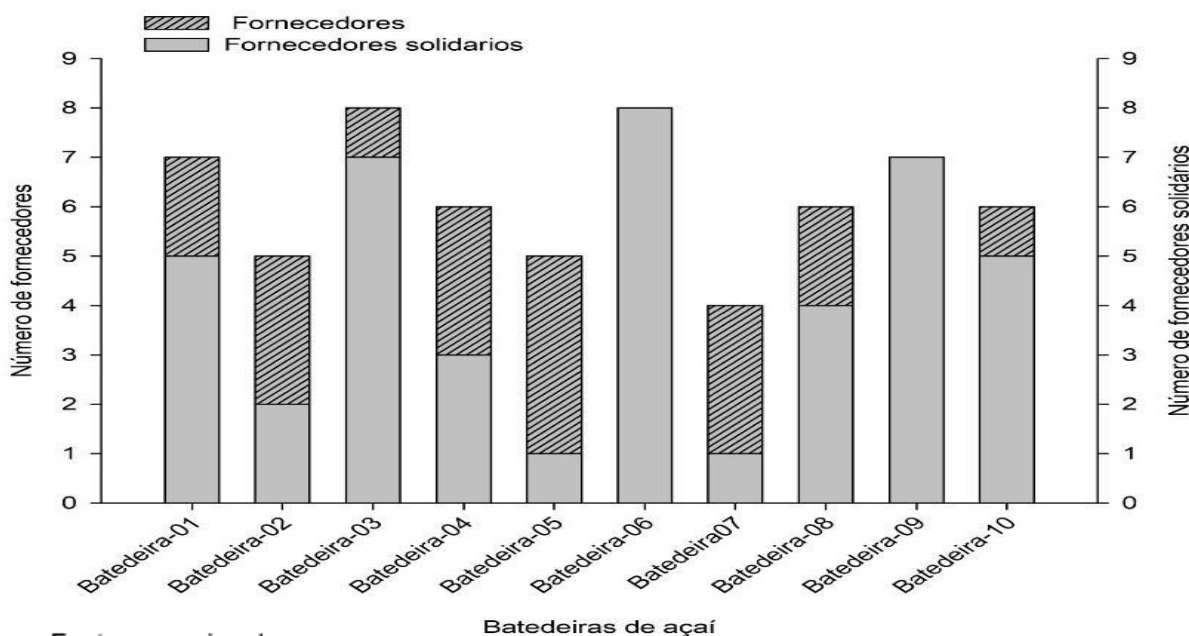
*Unidade de medida regional de açaí equivalente a 14 Kg

No geral, em maior ou menor proporção, sempre é possível encontrar no comércio local de açaí, em Limoeiro do Ajuru, a influência de relações comerciais baseadas em formas não especificamente monetárias de compra e venda e, normalmente, a maioria dos que optam por uma relação comercial flexível e mais humanizada, são, justamente, os que mais se destacam a nível de mercado comunitário do açaí, é o que vai mostrar o gráfico 01.

O interessante nesse processo é que, segundo os donos de bateadeira senhor Celino Farias (62 anos), bateadeira 01, e o senhor Maradona Aguiar (59 anos), bateadeira 06, a influência dessa flexibilidade comercial do açaí também é responsável por proporcionar a manutenção das famílias envolvidas no processo, pois, quando o motivo de aquisição alegado pelos donos(as) de bateadeiras é o autoconsumo a possibilidade de negociação transforma-se em uma obrigação ou, em uma forma de compromisso humanitário. Isso tudo pode ser apreendido a partir do gráfico 01, a seguir.



Gráfico 01, Limoeiro do Ajuru-PA: Relações comerciais entre batedores e fornecedores de açaí.



Em resposta às entrevistas realizadas pela pesquisa, a dona de batedeira senhora Joventina Santos (63 anos), batedeira 08, e o senhor Donato Dias (46 anos), batedeira 10, gráfico 01, declararam que, graças às relações de parceria, empatia e reciprocidade que mantêm com seus fornecedores, sempre conseguem manter o produto quantitativamente suficiente para a alimentação de suas famílias no período de entressafra, nesses casos, geralmente eles dizem: “o do bebe, a gente sempre consegue”.

Conclusões

As características evidenciadas pela pesquisa acerca das relações comerciais em torno do fruto de açaí praticadas no interior do Baixo Tocantins-PA, são perfeitamente condizentes com as máximas da economia solidária almejada para o estabelecimento e o fortalecimento de um mercado mais justo. Pois, em relações dessa natureza a estrutura financeira do mercado local caracteriza-se pela humanização, não só como uma moeda válida, mas também frequentemente necessária. Isso fica evidenciado quando, em uma negociação de açaí entre comprador e vendedor, o comprador não dispondo do valor em espécie no ato da compra, a negociação pode ser realizada mediante o comprometimento do pagamento futuro por parte do comprador ao seu vendedor, que aceita essa condição de pagamento com base numa solidariedade comercial, fruto de uma confiança mútua entre eles.



Dessa forma, pôde ser constatado que o mercado local de açaí em Limoeiro do Ajuru, no que diz respeito às negociações entre batedores(as) e fornecedores(as), pode ser considerado solidário e promovedor da segurança alimentar para as famílias envolvidas no processo, demonstrando que os aspectos da economia solidária, nessas sociedades de características ribeirinhas, podem muito bem fazer frente ao modelo econômico convencional e predominantemente capitalista, uma vez que consegue responder às demandas imediatas dessas populações.

Referências bibliográficas

ALBUQUERQUE, U. P.; LUCENA, R. F. P.; CUNHA, L. V. F. C. C. (Org.). Métodos e técnicas na pesquisa etnobotânica. Recife: NUPEEA, 2010. 559p.

ARRUDA, Marcos. Socioeconomia solidária. In: **A outra economia: conceitos essenciais**. Antonio David Cattani (Org.) - Porto Alegre: Veraz Editores, p. 232 – 242, 2003.

BENTES, Elisabeth dos Santos; HOMMA, Alfredo Kingo Oyama; SANTOS, César Augusto Nunes dos. Exportações de Polpa de Açaí do Estado do Pará: situação atual e perspectivas. In: Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Santa Maria, RS, 2017.

CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento. Disponível em: <https://www.conab.gov.br/info-agro/analises-do-mercado-agropecuário-e-extrativista/analise-s-do-mercado/historico-mensal-de-acai>. Conab, 2020. Acessado em 02/11/2021.

DUBEUX, Ana; BATISTA, Marcela Peixoto. Agroecologia e Economia Solidária: um diálogo necessário à consolidação do direito à soberania e segurança alimentar e nutricional. Redes - Santa Cruz do Sul: Universidade de Santa Cruz do Sul, v. 22, n. 2, maio-agosto, 2017.

FAPESPA – FUNDAÇÃO AMAZÔNIA DE AMPARO A ESTUDOS E PESQUISAS DO PARÁ. Estatísticas Municipais Paraenses: Limoeiro do Ajuru. Diretoria de Estatística e de Tecnologia e Gestão da Informação, Belém, 2016.

MICHELAT, Guy. Sobre a utilização de entrevista não diretivas em sociologia. In: THIOLENT, Michel. Crítica metodológica, investigação social e enquete operária. – 5ª ed. São Paulo: Polis, 1987. p. 191-211.

PIRAUX, Marc; SOARES, Daniel Sombra; SIMÕES, Aquiles. A Diversidade socioespacial do território Baixo Tocantins e impactos na agricultura familiar. Publicação virtual, 2018. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/326288288>. Acessado em 09/07/2023.

SABOURIN, Eric. Teoria da Reciprocidade e Sócio-anthropologia do Desenvolvimento. Sociologias, Porto Alegre, ano 13, no 27, mai./ago. 2011, p. 24-51.