

A evolução do comércio nas localidades rurais na fronteira agrícola do sudeste do Pará: o papel do comerciante local.

William Santos de ASSIS¹

O processo de formação da maioria das localidades no município de Marabá diferencia-se do que foi preconizado pela colonização oficial ao longo da Transamazônica, onde predominam a regularidade dos lotes e o corte em ângulo reto da maioria das estradas de acesso às áreas colonizadas. Nas localidades onde a colonização foi espontânea, predominam estradas sinuosas e os lotes são de tamanhos irregulares, como é o caso da localidade Sapecado, que herdou uma malha precária de estrada, fruto da exploração da castanha e da atividade madeireira.

O processo de instalação das famílias é acompanhado de um esforço coletivo no sentido de garantir estruturas para a convivência em comunidade como a construção de escolas, igrejas e local para reuniões e festejos. Em geral, estas primeiras estruturas concentram-se em uma área de uso comum denominadas muitas vezes de “patrimônio”, “área da comunidade”, “vila” e outros. Nesses locais ou próximo a eles também se instalam os primeiros pontos de compra e venda que darão origem aos futuros comércios.

O surgimento de comerciantes locais acontece paralelamente ao surgimento de outros atores que fazem a mediação entre as famílias das localidades e o centro urbano mais próximo, em geral, a sede do município. Assim como o delegado sindical (representação política local), o animador de comunidade (representação religiosa local), o professor (que em geral representa os interesses da prefeitura), o comerciante ocupa um lugar importante na “ponte” entre as famílias e o mercado. Para desempenhar este papel, o comerciante desenvolve uma rede de relações internas e externas à localidade relativamente sólida.

¹ ¹ Eng. Agrônomo; Ms. Desenvolvimento Rural e Agriculturas Familiares e Docente-Pesquisador do LASAT/NEAF/CA/UFPa. E-mail: william@skorpionet.com.br

O estudo mostrou que mesmo com a melhoria de alguns fatores como o acesso às cidades, presença de comerciantes de fora, melhoria do transporte, o comerciante local continua tendo uma importância grande na localidade. A diversificação de mecanismos comerciais, “quase personalizados”, garante ao comerciante uma rede de relações diversificada e perene. Dentre os principais mecanismos comerciais identificados, enumeramos os seguintes: a) compra e venda à vista; b) compra e venda a prazo; c) troca de mercadoria (produtos industrializados) por produtos (produzidos pelo agricultor); d) pequenos empréstimos para pagamento em dinheiro; e) pequenos empréstimos para pagamento em produto; f) cobrança de “taxa de serviço” (no caso onde o comerciante realiza compra para uma família).

As relações estabelecidas entre os comerciantes e as famílias são mais complexas do que aparentam num primeiro momento. O que normalmente é considerado uma relação de exploração econômica, pode esconder relações consentidas que fogem à lógica do puro cálculo econômico.

Palavras-chave: mercado, comércio local, relações econômicas, clientelismo.
