

A evolução do comércio nas localidades rurais na fronteira agrícola do sudeste do Pará: O papel dos comerciantes locais.

RESUMO

O aparecimento de *comerciantes locais* acontece paralelamente ao 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, o líder religioso, o professor, os comerciantes ocupam um lugar importante na “ponte” entre as famílias e o exterior da localidade. O estudo mostrou que mesmo com a melhoria de alguns fatores como o acesso às cidades, presença de comerciantes de fora, melhoria do transporte, os *comerciantes locais* continuam tendo uma importância grande na localidade. A diversificação de mecanismos comerciais, “quase personalizados”, garante aos comerciantes uma rede de relações diversificada e estável. 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 encobrir relações consentidas que fogem à lógica do puro cálculo econômico.

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

The evolution of commerce in rural villages at the agricultural frontier in Southeastern Pará: the role of local merchants

ABSTRACT

Local merchants have appeared in parallel to other actors who mediate between the families of the villages and the next city center, in general, the seat of the municipality. Like the labor union delegates, the religious leaders, the teachers, the merchants occupy an important position as a "bridge" between the families and the outside of the village. The study showed that even when some factors have improved like the access to the towns, the transport, when there were storekeepers from outside, the *local merchants* continue having great importance in their community. There are diversified commercial mechanisms, "almost personalized" which assure the merchants a varied and stable net of relationships. These relationships between them and the local families are more complex as they seem to be at the first moment. What normally is considered an economic exploitative relation may cover up a consented relation which escapes the mere economic logic.

Keywords: *Local commerce, economic relations, patronage.*

A evolução do comércio nas localidades rurais na fronteira agrícola do sudeste do Pará: O papel dos comerciantes locais.

ASSIS, William Santos¹

INTRODUÇÃO

O processo de formação da maioria das localidades² no município de Marabá diferencia-se

¹Professor do Núcleo de Estudos Integrados sobre Agricultura Familiar – UFPA ; Rua Humaitá, 44 Apto 906. 22261-001 Botafogo - Rio de Janeiro. Fone: xxx 21 2539 9612. E-mail: wsantosassis@uol.com.br

²Utilizamos o termo “ *localidade* ” para designar uma área ocupada por grupos de famílias, numa

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 espontânea³, predominam estradas sinuosas e os lotes são de tamanhos irregulares, como é o caso da localidade Sapecado, que herdou uma malha precária de estradas, fruto da exploração da castanha e da atividade madeireira.

Em geral, as famílias são pobres, de origem rural ou urbana. Algumas trazem recursos que conseguiram juntar desenvolvendo atividades em fazendas ou em outros estabelecimentos de agricultores familiares. Muitos trabalham como pedreiro, carpinteiro, mecânico, enquanto esperam a oportunidade de ocupar uma área. É muito frequente encontrar agricultores que já tiveram várias atividades profissionais antes de se estabelecerem numa localidade.

Logo após a instalação das famílias, começa a se desenvolver um esforço coletivo para conseguir melhorar a estrutura básica da localidade como a construção de escolas, igrejas, local para reuniões e festejos. Esse processo dá origem, em geral, a uma área de acesso comum denominado em alguns lugares de "*patrimônio*", "*área da comunidade*", "*vila*" e outros. É muito frequente que a primeira escola de uma localidade seja construída pelos próprios agricultores para forçar a prefeitura a contratar o professor e, só após alguns anos, a prefeitura constrói a escola definitiva. Nesses locais ou próximo a eles também se instalam os primeiros pontos de compra e venda que darão origem aos futuros comércios, mas não necessariamente só nesses locais. Segundo PICARD (1994), os cruzamentos das estradas são locais propícios à instalação dos comércios.

Paralelo ao processo de organização interna da localidade que, em geral, mobiliza a maioria das famílias, desenvolve-se um processo de mediação com a cidade e suas estruturas econômicas, sociais e políticas fazendo emergir desse processo atores que contribuirão para viabilizar as condições materiais e sociais internas sem as quais a vida da localidade se tornará cada vez mais penosa. Entre os atores que emergem no seio da própria localidade como o delegado sindical, professor, animador de cultos religiosos, agente de saúde, presidente de associações, os comerciantes locais vão ocupar um espaço importante, à medida que para sustentar sua atividade precisam estabelecer relações sociais e econômicas internas e externas relativamente sólidas e regulares.

Pretendemos com este trabalho, num primeiro momento, analisar os fatores determinantes para o aparecimento dos comerciantes locais. Em seguida, faremos uma descrição dos tipos de comerciantes, das estruturas de comercialização e uma análise das relações comerciais atuais. Num segundo momento, analisaremos os fatores que influenciaram a evolução do perfil dos comerciantes locais e o surgimento de um tipo novo de comerciante. Por último, discutiremos em conclusão os seguintes aspectos:

- será que os agricultores sempre estarão sujeitos à intermediação de outros atores na questão das relações comerciais?
- como as famílias percebem as relações estabelecidas com os comerciantes ?
- será possível desenvolver uma estratégia de atuação para as organizações de trabalhadores

mesma data ou em processo sucessivo de chegada, mas onde todos se reconhecem como pertencentes a esta área.

(cantinas comunitárias, cooperativas), levando em consideração os elementos constitutivos da ação dos comerciantes locais (rede de comércio com base em relações domésticas)?

1- Histórico da localidade, o aparecimento dos comerciantes locais e a necessidade do comércio.

1.1 - A localidade

A localidade Sapecado está situada a aproximadamente 50 km da cidade de Marabá, dentro da área denominada *Polígono dos Castanhais* e correspondia até 1988 a dois castanhais conhecidos como Lagedo (4.305 ha) e Cedrinho (3.600 ha), de propriedade da família Gaby (BARROS, 1992). Nos anos oitenta, com o acirramento dos conflitos entre trabalhadores rurais sem terras e donos de castanhais e a crescente pressão sobre o Estado para desapropriar áreas para assentamentos, a família Gaby intensifica a exploração dos recursos dessa área, temendo uma ocupação. Foram contratadas duas madeireiras (Madecil e Rio Vermelho) para explorar, no menor espaço de tempo possível, a madeira da área. As madeireiras construíram uma malha de ramais para retirada da madeira que seria utilizada mais tarde pelos agricultores para adentrar a área e demarcar os lotes.

No final de 1988, entraram na área aproximadamente 400 famílias que deram início à construção de moradias e ao preparo da terra para o cultivo de culturas alimentares. Durante esse ano e boa parte do seguinte (1989), permaneceram no local apenas os homens; as mulheres e crianças esperavam em localidades e cidades próximas, até que não houvesse mais riscos de um confronto entre os agricultores e o dono do castanhal para, só então, juntarem-se ao resto da família. Este período é marcado por grandes dificuldades: doenças, principalmente a malária, distância da família, falta de transporte com a suspensão temporária da extração da madeira e o medo de irromper um conflito.

Durante o primeiro ano de ocupação, simultaneamente à implantação das primeiras roças, procedia-se a demarcação dos lotes pelos próprios agricultores. Este trabalho foi facilitado, em parte, pela presença da malha de estrada deixada pelos madeireiros. O tamanho médio dos lotes deveria ser em torno de 10 alqueires (aproximadamente 50 ha), segundo acordo feito entre os agricultores. Na prática, a variação do tamanho dos lotes foi bem maior em função de uma série de fatores, entre eles a falta de equipamentos adequados para demarcação.

Passado o risco de conflito, a população do local cresce rapidamente tanto com a chegada dos familiares como com a vinda de outras famílias que chegam com esperança de ainda conseguir terra nas áreas consideradas “*sobras*”.

A presença das crianças e mulheres exige um mínimo de infra-estrutura local para a permanência: escolas, facilidade de transporte (acesso às cidades), comércio no local para compra de produtos básicos como açúcar, sal e venda de produtos da roça. No ano de 1991, o número total de alunos na localidade já chegava a mais de 80. Estima-se que em 1995, a demanda era de, aproximadamente, 200 alunos.

A produção da localidade Sapecado⁴ começa a ter maior expressão a partir de 1990, com a

³Áreas ocupadas sem a regulamentação dos órgãos oficiais.

⁴A localidade Sapecado é composta de duas regiões distintas denominadas Lagedo e Cedrinho, que

colheita da roça do ano anterior. O aumento da produção (arroz, milho, farinha e carvão⁵) e da circulação de dinheiro dentro da localidade, criam as condições para instalação dos primeiros comerciantes. Na região denominada Lagedo, instalaram-se três comércios e em Cedrinho, dois. Destes 5 comércios iniciais, nenhum existe mais. Atualmente 8 comerciantes estão instalados na localidade Sapecado.

1.2 - Os comerciantes locais

Durante o período de trabalho de campo, identificamos oito comerciantes residentes na localidade Sapecado, distribuídos da seguinte forma dentro da localidade: quatro na região do Cedrinho e quatro na região do Lagedo (quadro 1). Dos quatro comerciantes da comunidade Cedrinho, um comercializa apenas cachaça (funciona como bar); um comercializa pequenas quantidades de produtos industrializados (açúcar, tabaco, óleo e enlatados), se restringindo apenas às pessoas que trabalham para ele (fazendo roço, derrubada, plantio, capina e colheita); dois comercializam produtos da roça (arroz, milho e farinha) e produtos industrializados. Dos quatro comerciantes da comunidade Lajedo, dois só vendem cachaça (bar); dois comercializam produtos da roça (arroz, milho e farinha) e produtos industrializados.

Quadro 1 : N° de comerciantes por tipo de produto comercializado.

Região	N° de comerciantes por tipo de produto comercializado		
	Só cachaça	Só produtos industrializados	Produtos da roça e prod. industrializados
Cedrinho	1	1	2
Lagedo	2	0	2
Total na localidade	3	1	4

Fonte: Assis (Pesquisa de campo, 1996)

Dos três comerciantes que vendem só cachaça, um possui terra na localidade e combina a atividade de agricultura com o comércio, sendo a agricultura a principal atividade. Um combina a atividade de comércio com a venda de mão-de-obra para os pequenos fazendeiros da localidade e arredores (roço de pasto e derrubada) e a agricultura (pequenas roças na terra de outras famílias) e o último é aposentado.

O comerciante que trabalha só com produtos industrializados possui terra na localidade e tem como atividade principal a agricultura. A venda de produtos industrializados para as pessoas que trabalham para ele, é uma forma de atrair mão-de-obra e ao mesmo tempo diminuir os custos, já que as pessoas comprem as mercadorias no seu comércio com um acréscimo que, segundo o comerciante, inclui despesas de transporte e um “*pequeno lucro*”.

Dos quatro comerciantes que trabalham com produtos industrializados e produtos da roça, dois não têm terra na localidade. Desses, um tem o comércio como única atividade econômica e o outro combina o comércio e agricultura (roça), que é feita em terras de seu sogro. Dos dois que têm terra, um trabalha e divide as terras (50 ha) com a família e um possui um lote de aproximadamente

eram originalmente dois castanhais.

⁵Logo após a ocupação da localidade, a Companhia Siderúrgica do Pará (COSIPAR) forneceu incentivos à produção de carvão, financiando a construção dos fornos e a aquisição de motosserras.

40 ha.

Além do aparecimento dos comerciantes da própria localidade, muitos comerciantes de Marabá começaram a atuar, favorecidos pela proximidade (60 km) e pela presença da estrada ainda que precária. Estudo realizado por MUCHAGATA em 1994, detectou 12 agentes de comercialização externos diferentes atuando na localidade. Em 1996, verificamos a presença de 13 agentes externos na localidade, destes 13 agentes, apenas 1 foi citado por MUCHAGATA em 1994 (quadro 2), o que mostra uma rotatividade dos agentes de comercialização atuando na localidade.

Quadro 2: Agentes comercializadores externos que foram citados pelos agricultores em 1996

AGENTE COMERCIALIZADOR	LOCALIZAÇÃO	TIPO DE ESTABELECIMENTO
Lourival	Morada Nova (Km 12)	Usina de beneficiamento
Correntão	Marabá (Km 6)	Supermercado
Usina Tocantins	Marabá	Usina de beneficiamento
Jose Neguinho	Marabá (Km 6)	Comércio simples
Costa	Marabá	Comércio simples
Valdim	?	Armazém venda atacado
Gilson	Morada Nova (Km 12)	Comércio simples
Comercial Soraya	Marabá Nova	Supermercado
João Miranda*	Marabá (Km 6)	Armazém venda atacado e varejo
Luiz Pinga	Marabá	Comércio simples
Benedito	Marabá (Laranjeira)	Supermercado S. Benedito
Denilson	Marabá	Comércio simples
Euclides	Marabá	Comércio simples

Fonte: Assis (pesquisa de campo, 1996).

* Comerciante citado por MUCHAGATA na pesquisa de 1994.

1.3 - A necessidade de produtos industrializados

O comércio de produtos industrializados dentro da localidade não é muito grande nos primeiros anos, mas essencial. A maioria dos agricultores visita mensalmente a cidade para efetuar compras ou tratar de outros assuntos. As compras são realizadas nos comércios existentes no Km 6⁶ (como Zé Neguinho, Correntão, Armazém Tocantins) ou em comércios na Folha 20⁷, em razão da existência de ponto de transporte nesses locais. Dessa forma, as compras feitas nos comércios da localidade servem apenas para que o agricultor se abasteça em produtos que acabaram antes do previsto ou quando, por alguma razão, o agricultor tem que adiar um pouco sua ida à cidade. Escapa um pouco a isso, o consumo de pinga em doses, que é feito continuamente, principalmente nos fins de semana.

Apesar da compra de produtos industrializados ser feita em pequenas quantidades por cada família, a maioria das famílias realiza a compra de algum produto com certa regularidade nos comércios locais. Isto significa para os comerciantes, a possibilidade de aumentar sua influência, pelo aumento do número de famílias com as quais se relaciona e suas possibilidades de lucros, pelo aumento do volume de produtos comercializados. A importância que se dá ao número de famílias no campo de suas relações, está relacionado também às chances de realizar um maior ou menor número de transações comerciais no período da safra.

⁶Bairro na saída de Marabá que dá acesso às estradas para o interior do município.

⁷Bairro na periferia da cidade.

1.4 - A venda de produtos da roça

A proximidade de Marabá e as boas condições de acesso em relação a outras localidades da região, possibilitou que a localidade fosse visitada por muitos agentes comercializadores nos seus primeiros anos de existência, o que gerou, de certa forma, uma concorrência benéfica para os agricultores. No entanto, a forma de atuação dos agentes externos tem se modificado nos últimos anos. Hoje a maioria dos agentes externos de comercialização não se deslocam até a localidade, exceto no período de safra. São os agricultores que vão até eles. O transporte relativamente regular através do ônibus facilita o deslocamento de pequenas quantidades de produtos durante o resto do ano.

Apesar da presença de comerciantes externos e da facilidade relativa de transporte, os comerciantes locais ainda mantêm um controle muito forte das transações comerciais realizadas. Prova disso é o que mostra o quadro abaixo.

Quadro 3: Produtos comercializados por quatro comerciantes da localidade Sapecado no ciclo agrícola 95/96

Comerciante	Quantidade de produtos em sacas de 60 Kg					
	Arroz		Milho		Farinha	
	Compra	Produção própria	Compra	Produção própria	Compra	Produção própria
Domingos	82	12	15	0	0	15
Antônio (Ceará)	300	20	30	50	200	50
Firmino	45	0	35	0	0	0
José	1100	410	0	40	40	40
Total	1527	442	80	90	240	105

Fonte: Assis (pesquisa de campo, 1996)

Considerando que a localidade tem aproximadamente 7000 ha e os lotes são de 50 ha cada, teríamos idealmente 140 famílias residentes. Dividindo o número total de sacas comercializadas pelo número de família (2.484 sacas/140 famílias), verificaríamos que 17,7 sacas da produção de cada família no ciclo agrícola 95/96, passou pelos comerciantes locais.

O que explica o domínio de parte expressiva da comercialização na localidade pelos comerciantes locais, é principalmente o fato dele ser visto como uma pessoa que pode ajudar numa situação de emergência (pequenos empréstimos de dinheiro, adiantamento de produtos manufaturados), ao contrário dos agentes externos que só estão presentes em determinados períodos, não oferecendo nenhuma possibilidade de ajuda em casos de necessidades emergenciais. Segundo PICARD (1994, p. 284-288), dessa forma o comerciante local estabelece para si uma *freguesia cativa*, ou seja, um certo número de famílias que se compromete a entregar parte de sua produção em troca do adiantamento de produtos industrializados ou dinheiro em espécie.

1.5 - As relações comerciais e formas de dominação

As relações comerciais estabelecidas por todos os agentes locais são muito semelhantes ocorrendo variações em função do período do ano e da freguesia. As formas mais comuns de relações comerciais são: a troca de produtos industrializados por produtos da roça, venda a dinheiro (à vista) e a venda a prazo (fiado). A troca de produtos é praticada por todos os comerciantes durante

o ano inteiro, com bastante intensidade no período da safra; a venda a dinheiro (à vista) é feita por todos só que, em geral, se restringe a pequenas quantidades de alguns produtos básicos de forma complementar; a venda a prazo também é praticada por todos os comerciantes sendo que, alguns estabelecem prazos diferentes (8 e 15 dias). Todos reclamaram que o prazo é apenas uma formalidade já que a maioria dos fregueses não cumprem o acordo estabelecido. Mesmo assim, nenhum deles admite a possibilidade de acabar com a venda a prazo.

O valor da compra a prazo é variável de acordo com o freguês e em caso de não pagamento, o fornecimento é interrompido até que o devedor salde a dívida. Dessa forma, o comerciante termina por fazer uma seleção dos fregueses que podem receber fornecimento a prazo com uma certa margem de segurança que receberá o pagamento, ainda que na maioria das vezes, fora do prazo. Os comerciantes que estão localizados na região Lagedo, são os que movimentam a maior quantidade de produtos via pagamento a prazo. Isto se explica pelo fato desta região concentrar o maior número de famílias sem terra.

Segundo os comerciantes do Lagedo, os diaristas e os crentes (evangélicos) são pagadores regulares. Os primeiros, por que precisam da segurança do fornecimento já que não têm produção própria e os segundos, por questões morais-religiosas, enquanto que os carvoeiros são pagadores irregulares porque dependem do pagamento da COSIPAR que atrasa constantemente o pagamento dos fornecedores de carvão. Na situação de venda a prazo, o pagamento pode ser efetuado tanto em dinheiro quanto em produto.

A combinação das várias formas de relações comerciais garante aos comerciantes a formação de uma freguesia mais ou menos regular. Os comerciantes estão bastante atentos aos acontecimentos da localidade, quem fez e o tamanho das roças a cada ciclo agrícola, outras atividades desenvolvidas pelos fregueses (fabricação de carvão, venda de mão-de-obra), problemas de doença dos familiares dos fregueses e em função disto vão administrando (combinando) a relação com cada freguês.

Se o freguês tem uma roça grande de arroz, fabrica carvão ou tem outra atividade regular, em geral, consegue comprar a prazo; se o freguês não tem roça ou não está trabalhando numa empreita, terá problemas para comprar a prazo. Em caso de doença, além de fornecer produtos para pagamento a prazo, o comerciante às vezes empresta pequenas quantias em dinheiro que serão pagas seguindo as regras do comércio de produtos ou seja, os prazos são os mesmos e o pagamento de preferência em produto. Atualmente o pagamento em dinheiro também é bem aceito quando os prazos estabelecidos para pagamento são curtos.

Em geral, os agricultores que emprestam dinheiro e compram produtos a prazo mantêm fidelidade ao comerciante entregando-lhe parte de sua produção, mesmo que outros comerciantes ofereçam preços melhores. Do ponto de vista dos agricultores (compradores), é importante manter a confiança dos comerciantes justamente por serem estes as pessoas com maiores possibilidades de fornecer ajuda (fornecer produtos ou dinheiro) em momentos críticos.

Hoje, em situação de inflação baixa, o importante não é se o pagamento é feito em dinheiro ou em produto e sim, qual a margem de lucro que o comerciante estabelece sobre os produtos comercializados, é o que parece, pelo menos nesse momento do estudo. As margens brutas, no caso

dos comerciantes entrevistados, são mais elevadas para os produtos industrializados que para os produtos agrícolas. PICARD (1994, p.85), identificou em localidades da região que os comerciantes cobravam uma margem de aproximadamente 50% sobre as mercadorias fornecidas. No estudo em Sapecado, encontramos uma variação para os produtos industrializados que vai de 36 a 56% e de 22 a 30% para os produtos da roça. Talvez esta variação seja explicada em função da situação de inflação controlada.

2 - Evolução dos comerciantes locais e o aparecimento de agentes de comercialização com características diferenciadas.

Nos primeiros anos de existência da localidade, a ação dos atravessadores⁸ foi muito forte, exercendo um domínio das relações comerciais. Quatro fatos foram importantes para começar a modificar esta situação: o primeiro foi a ação da COSIPAR na melhoria das estradas para facilitar o escoamento de carvão bastante produzido nessa localidade com incentivo financeiro dessa empresa; o segundo, foi a forte pressão exercida pela comunidade sobre a prefeitura para implantação de infraestrutura básica incluindo escolas, melhoria das estradas e infraestrutura para a questão da saúde; terceiro, foi a implantação de transporte regular da localidade para Marabá (ônibus) por iniciativa privada e por último; a fundação de estruturas de comercialização com gestão coletiva na localidade via organização dos agricultores e ONG's de apoio, as cantinas comunitárias⁹. Estes fatos foram fundamentais para emergência e evolução dos novos agentes de comercialização locais.

2.1 A cantina : um forte concorrente aos comerciantes locais

A idéia de fundar uma cantina comunitária na localidade Sapecado surgiu após alguns contatos de agricultores com lideranças sindicais e assessores da FASE¹⁰. Outros agricultores já tinham ouvido falar da experiência na localidade Gameleira¹¹, e decidiram criar sua própria cantina. As expectativas dos agricultores em torno da criação da cantina iam além das possíveis vantagens de uma melhor comercialização e do empréstimo de pequenas quantias de dinheiro.

O que atraiu muitos agricultores para a discussão da cantina, foi o discurso de lideranças sindicais que apontavam perspectivas de outras conquistas. Algumas delas ocorreram de fato, como a construção da escola, feita pelos moradores com material doado pela Prefeitura, a construção do campo de futebol e as negociações da prefeitura em torno da questão do frete¹². Os agricultores consideram que sem a cantina não haveria nem escola, nem o frete subsidiado, que foi conseguido durante algum período, já que o prefeito só atenderia às reivindicações de grupos organizados.

⁸Comerciantes vindos da cidade.

⁹A cantina é uma estrutura comercial sem personalidade jurídica gerida de forma coletiva pelos membros integrantes (sócios), tendo como elemento de regulação um estatuto elaborado pelos mesmos.

¹⁰Federação de Órgãos para a Assistência Social e Educacional.

¹¹Primeira localidade a criar uma cantina comunitária na região com apoio da FASE.

¹²Durante algum tempo a prefeitura subsidiou o frete pago aos donos de veículos.

2.2 - O funcionamento da cantina: de frente para os problemas de comercialização

A cantina foi criada com o objetivo de comercializar tanto os produtos industrializados quanto os produtos das roças das famílias sócias e não sócias residentes na localidade. As regras de funcionamento e taxação de preços constavam de seus estatutos definidos em Assembléia. Segundo MUCHAGATA (1994), nem todas as regras constavam dos estatutos, o que levou a alguns administradores tomarem decisões que não gozavam da simpatia dos sócios.

Estatutariamente todas as compras deveriam ser realizadas à vista, pagas em dinheiro ou produto com as seguintes taxas de acréscimos: para sócios os preços eram acrescidos de 17% em relação ao preço pago na cidade e para os não sócios, a taxa era de 35%. Estas taxas foram definidas em Assembléia sem uma base de cálculo consistente em relação aos custos reais e a uma taxa de capitalização do empreendimento. Diferente dos comerciantes tradicionais da localidade, a cantina não permitia a venda a prazo o que levou a sérios problemas e a decisões unilaterais pelos administradores.

Os produtos da roça comercializados pela cantina eram principalmente o arroz, milho e farinha. Outros produtos como feijão, banana e abóbora eram comercializados esporadicamente. A maior parte das transações era feita através da troca por produtos mas existindo também transações em dinheiro. Para a determinação do preço a ser pago, se utilizava como referência o preço pago na cidade, subtraindo-se uma porcentagem variável que seria correspondente ao frete e um pouco mais que corresponderia à mão-de-obra. Na realidade não eram efetuados cálculos consistentes destes valores, fazendo-se uma estimativa e estabelecendo um número redondo. O preço pago aos sócios e não sócios era o mesmo. Os preços pagos pela cantina em muitas ocasiões eram menores que os normalmente praticados pelos atravessadores.

A escassez de capital de giro, limitava o volume destas transações comerciais, impedindo que a cantina estocasse o produto comprado para aguardar uma melhoria dos preços no mercado da cidade. Para que o valor de frete fosse compensatório, a cantina teria que estocar aproximadamente 100 sacas de produto (de 60 Kg). Na impossibilidade de fazer este estoque, a cantina era obrigada a vender para os mesmos atravessadores que normalmente atuavam na localidade.

No ano de 1993, através de um acordo realizado com a prefeitura que subsidiou alguns fretes (tiveram que arcar com apenas 10% do preço de mercado), foi possível a venda na cidade e algumas vezes com apoio da COCAT¹³. Este momento foi considerado por todos o mais ativo da cantina. Segundo os agricultores, o frete subsidiado não teve prosseguimento devido a falhas na negociação realizada pela COCAT.

2.3 - Os problemas de gerenciamento: controvérsias sobre a gestão coletiva

Os maiores problemas da cantina, segundo alguns ex-sócios, estavam ligados à questão do gerenciamento. Existiam poucos membros capazes de organizar as contas e uma dificuldade enorme em estabelecer um plano de trabalho. Apesar de constar em estatuto, poucas vezes

houve mudança de pessoas na parte gerencial. No caso da região do Cedrinho, houve uma mudança de diretoria que teve pouco controle das contas e que ocasionou problemas financeiros sérios para a cantina (descapitalização).

Segundo MUCHAGATA (1994), que verificou a documentação da cantina do Cedrinho, as prestações de contas feitas a cada reunião, dá conta apenas da flutuação do estoque. Durante o período de alta inflação, havia enorme dificuldade em renovar os preços e embutir esse cálculo no balanço. Por outro lado praticamente não existe uma contabilidade/acompanhamento do que é comprado dos agricultores e o valor da venda aos atravessadores, sendo quase impossível avaliar se houve ganho real nessas operações.

Por outro lado, existiam problemas sérios com os cantineiros¹⁴, que eram constantemente renovados, o que prejudicava a continuidade dos trabalhos quando estes estavam indo bem. Os problemas que levaram a essa rápida substituição estavam quase sempre ligados a problemas de relacionamento cantineiros/associados do que problemas maiores relativos à avaliação das tarefas executadas.

Além do cantineiro, a cantina tinha uma diretoria composta por vários sócios. Na avaliação de alguns sócios, o acompanhamento feito pela diretoria era deficiente não conseguindo resolver problemas na velocidades em que eles apareciam. Um exemplo claro foi a questão da instituição do fiado. Apesar de ser proibido estatutariamente, a partir de um determinado período, o cantineiro estabeleceu o fiado por iniciativa própria, tanto para sócios quanto para não sócios. Com o fato criado, à diretoria só restou regulamentar em reunião. A instituição do fiado aumentou a movimentação da cantina, bem como os seus problemas gerenciais e financeiros.

O aumento da dívida dos sócios, levou a cantina do Cedrinho a realizar empréstimos junto a fornecedores de Marabá na tentativa de recuperar sua capacidade de compra e de manter a diversidade de produtos oferecidos. O endividamento da cantina agravou a situação, já que a arrecadação passou a ser utilizada para pagamento de dívida contraída para o abastecimento da cantina. Este quadro levou ao desestímulo dos sócios regulares que se sentiam prejudicados: a cantina diminuiu a diversidade e a quantidade dos produtos oferecidos, forçando os sócios a retomarem as relações com os outros comerciantes locais.

A experiência desenvolvida com as cantinas na localidade Sapecado, possibilitou discussão de temas como o crédito, a conquista da cidadania, educação, etc. e com isso tudo envolveu um número grande de pessoas em atividades comunitárias que, aliado ao forte apoio do STR à área, dá um grande poder de reivindicação se comparado às demais localidades do município. Do ponto de vista econômico, a experiência não se firmou como queriam os agricultores. Os problemas de gerenciamento, aliados à impossibilidade das cantinas aumentarem seu patrimônio e capital de giro, levou ao fechamento das mesmas em 1995 (Cedrinho) e 1996 (Lagedo).

¹³Cooperativa Camponesa do Araguaia Tocantins.

¹⁴Pessoa eleita para gerenciar a cantina, uma espécie de administrador.

3 - O ressurgimento dos comerciantes locais: diversificação das relações e das atividades para garantir a freguesia

Dos quatro comerciantes com maior importância atualmente na localidade, dois surgiram após o fechamento das cantinas, um na região do Cedrinho e outro no Lagedo, respectivamente em 1995 e 1996. Um começou o comércio junto com a cantina (1992), conseguindo permanecer ativo por que combinou o comércio e agricultura na localidade e desenvolveu atividades de comércio fora dela. Este comerciante voltou a fortalecer sua atividade de comércio dentro da localidade a partir de 1995 com a queda da cantina. O outro comerciante tem uma trajetória bastante peculiar com abandono e retorno à atividade comercial em várias fases da localidade. Para melhor entendermos os mecanismos utilizados por este comerciante, faremos a seguir uma descrição detalhada de sua trajetória na localidade. Daqui em diante o chamaremos apenas de Sr. Paulo.¹⁵

O Sr. Paulo nasceu em Araripina-Pe, filho de uma família camponesa que combinava agricultura e negócio¹⁶. A família do Sr. Paulo era especializada em produção e comercialização de farinha de mandioca, experiência que lhe serviu anos depois na localidade Sapecado. Saindo de Pernambuco, o Sr. Paulo passou por vários estados do nordeste e sudeste do país onde desenvolveu atividades profissionais como oleiro, eletricista, construção civil, montador de acessórios de automóveis e comerciante antes de chegar ao Pará. Em 1986, parte de sua família ali já se encontrava desenvolvendo atividades com comércio em geral. Chegando em Marabá (1986), começou a trabalhar na loja dos tios, que inclusive foram os responsáveis pela sua vinda.

Apesar de morar na localidade desde 1989 num lote comprado em sociedade com o seu tio, só no início de 1992, antes da fundação da cantina do Lagedo, começou a montar o seu primeiro comércio. Para montar este primeiro comércio, teve a ajuda dos tios que entraram com uma parte do dinheiro necessário para efetuar a compra de produtos manufaturados e produtos da roça. Neste mesmo ano, encerrou a atividade de comércio por ter feito uma roça muito grande e não conseguia administrar as duas atividades ao mesmo tempo. Com o capital que lhe restou do primeiro comércio, montou uma estrutura para produção de farinha se preparando para o próximo ciclo, já que plantara uma roça de mandioca muito grande. Com o início da colheita em 1993 voltou a montar novamente o comércio, dessa vez sem a ajuda da família. A experiência acumulada no processo de produção e comercialização de farinha foi determinante para montar o segundo comércio. Todo o capital para montar o comércio teve origem na produção e comercialização da farinha. Com a fundação da cantina e fim da área plantada com mandioca, voltou a fechar o comércio no final de 1994. Um agravante era que o comércio não estava localizado na região do Lagedo, ficava em um lote distante. Segundo o próprio comerciante, o movimento na cantina era tão grande que o pessoal nem chegava a frequentar o seu comércio. Percebendo o enfraquecimento da cantina já no final de 1995, o Sr. Paulo vendeu toda a estrutura montada para a fabricação de farinha e com o capital reiniciou um novo comércio que funciona até o presente momento, agora melhor localizado.

Em relação aos outros comerciantes, o Sr. Paulo tem uma rede de parentes externa bem

¹⁵Todos os nomes usados são fictícios.

¹⁶Negócio no sentido do termo usado por Garcia junior, A. R. em O Sul: caminho do roçado, 1989.

mais estruturada (Quadro 4), o que lhe permite um maior apoio seja financeiro ou simplesmente de acomodação quando o mesmo se desloca para o centro urbano. O exemplo mais marcante disto é o caso do seu pai que é comerciante em Marabá e coloca à sua disposição um depósito para guardar produtos não vendidos em cada viagem, além de fornecer mercadorias e informações atualizadas sobre os preços dos produtos. Este fato permite ao Sr. Paulo economizar tempo na procura de compradores, não ser obrigado a vender sob pressão ou seja, aumenta o poder de barganha e a possibilidade de não ter que voltar com produtos para a localidade. A partir de 1995, ele estabelece uma relação mais estreita com famílias da localidade quando se casa com a filha de um agricultor residente na vila Lagedo, criando também um rede de parentes dentro da localidade.

Quadro 4 : Comparação do número de parentes dos comerciantes na localidade e na região.

Número de parentes	Nome			
	Paulo	Joaquim	Golias	Renato
na localidade	5 parentes da esposa	8	7	13
na região	11 em Marabá	0	2 em Eldorado; 1 em Paragominas	3 em Marabá

Fonte: Assis (trabalho de campo, 1996)

Percebe-se, então, que para este comerciante manter sua atividade de comércio na localidade, ele utiliza-se de uma rede ampla de parentes fora da localidade que o apóia não necessariamente com capital, mas fornecendo local para armazenamento, facilitando a colocação dos produtos no mercado, ampliando as possibilidades de compradores na cidade e mantendo-o informado sobre os preços praticados no mercado. Estas condições colocam este comerciante numa situação bastante privilegiada em relação aos outros. O fato de poder se deslocar com mais frequência para o centro urbano, possibilita girar mais rápido o seu capital, aumentando suas possibilidades de lucro.

Com a melhoria do acesso para Marabá e a diminuição do número de atravessadores agindo na localidade, aliado às condições favoráveis que este comerciante desfruta em relação aos outros, ele passa a desempenhar algumas funções que antes eram feitas pelos atravessadores como, por exemplo, a compra de produtos da roça de outros comerciantes locais menores, compra de produtos industrializados para outros comerciantes locais, principalmente para os que estão localizados na vila Lagedo. É frequente também este comerciante levar os produtos agrícolas de algumas famílias para vender na sua freguesia em Marabá cobrando uma pequena taxa de intermediação. A taxa cobrada cobre basicamente o frete. Mas, porque o comerciante leva produtos de outros sem, aparentemente, ter lucro nenhum?

A questão central é que o comerciante local precisa manter uma certa regularidade e quantidade de produtos para entrega ao comerciante da cidade, que muitas vezes é seu fornecedor de produtos industrializados e dinheiro, que apenas com o movimento do seu próprio comércio fica difícil manter os compromissos. Levando produtos de outros, sem necessariamente informar ao comerciante da cidade, ele mantém uma imagem de comerciante eficiente e ganha credibilidade junto aos fornecedores. Segundo o comerciante local: *eles (os comerciantes da cidade) sempre esperam da gente que leve produtos bons e em quantidade*. Percebe-se então que o ganho não é apenas financeiro, existe um ganho de credibilidade junto aos fornecedores que é de fundamental

importância para a estabilidade da atividade do comerciante local na localidade.

4 - Conclusão

Atualmente, só parte dos produtos dos agricultores são comercializados pelos comerciantes locais, apesar disso, quando se observa que no ciclo agrícola 95/96 estes comerciantes movimentaram a quantia expressiva de 149 toneladas de produtos (arroz, milho e farinha), vemos que estes ainda mantêm uma presença muito forte das relações comerciais na localidade. O que explica então que, embora as condições de acesso sejam relativamente boas ou seja, existe transporte com certa regularidade ainda que precário e há atuação de atravessadores na localidade, os agricultores continuem a comercializar parte da sua produção com os comerciantes locais?

Em primeiro lugar, observa-se que os agricultores valorizam relações que lhes assegurem ajuda em momentos de dificuldades; segundo, por questões econômicas não é interessante para o agricultor se deslocar para a cidade com pequenas quantidades de produtos; terceiro, o mercado na cidade tem nuances desconhecidas para os agricultores (ex: organização dos compradores para determinação de preços nas feiras); quarto, o deslocamento para a cidade significa desvio de mão-de-obra de atividades no lote.

Ao mesmo tempo que alguns agricultores acham que são explorados pelos comerciantes, admitem também que sem eles as dificuldades seriam maiores. *Como seria se tivéssemos que ir à cidade para fazer pequenas compras? Quem forneceria produtos para nós sem ter um certo conhecimento?* - Ora, então a presença do comerciante é uma necessidade para a própria permanência das famílias nas localidades e, de certa forma, eles agem com um mandato (consentimento) das mesmas.

Na fase inicial da vida da localidade, a presença de atravessadores é mais marcante e o domínio das relações comerciais são possibilitadas pelo relativo isolamento da localidade e controle dos meios de transporte exercido por eles. Com a melhoria das estradas e do transporte, aumenta a concorrência interna entre os atravessadores e as possibilidades dos próprios agricultores venderem na cidade. Também se criam as condições para o estabelecimento dos comerciantes locais. Com o fortalecimento dos comerciantes locais, tende a diminuir o número dos atravessadores vindos de fora, passando os primeiros a ocupar um lugar de maior destaque internamente.

As organizações dos trabalhadores: STR's, COCAT, FETAGRI e FATA se preocupam hoje em encontrar soluções regionais para os problemas da Agricultura Familiar, dentre eles a questão da comercialização dos produtos agrícolas. No caso da localidade Sapecado, foram criadas duas cantinas para a comercialização dos produtos agrícolas e industriais de forma que os agricultores auferissem alguma vantagem. Na verdade, as organizações dos trabalhadores junto com equipes de assessores (FASE) tentaram ocupar esse novo espaço (o espaço do comerciante local) via fundação de cantinas comunitárias.

A experiência mostrou ser possível que estruturas de gestão coletiva possam desenvolver atividades de comércio na localidade. Prova disso é que durante 2 anos funcionou e chegou a eliminar quase a totalidade dos comerciantes locais. No entanto, problemas ligados à capacitação administrativa e a rigidez dos mecanismos comerciais utilizados, levaram ao fracasso.

Para se manterem ativos, os comerciantes locais bem sucedidos, estabelecem relações internas e externas à localidade relativamente sólidas e regulares. Além disso, diversificam (flexibilizam) os mecanismos comerciais para abranger o número máximo possível dos agricultores em diferentes estágios de desenvolvimento econômico: compram e vendem à vista; compram e vendem a prazo; trocam mercadorias por produtos; concedem pequenos empréstimos; realizam compras e vendas para os agricultores e outros comerciantes cobrando “taxas de serviço”.

Pelo visto neste estudo, o êxito obtido pelos comerciantes locais está ligado não só aos aspectos econômicos, mas também a outros mecanismos utilizado dentro e fora da localidade. Numa ação planejada da cantina e/ou cooperativa com as localidades poderiam ser pensados a utilização de alguns desses mecanismos: 1º - numa localidade poderiam ser criadas várias cantinas por setores aglutinando alguns grupos de famílias, imitando a distribuição geográfica dos comerciantes locais dentro da localidade; 2º - maior flexibilidade nas relações comerciais levando em consideração as diferentes situação dos grupos de famílias envolvidos, contanto que haja um controle do grupo; 3º - a cantina ou cooperativa (ou as duas), poderia efetuar compra e venda de produtos para os agricultores como prestação de serviço mediante pagamento de taxas; 4º - utilizar melhor a infra-estrutura das organizações dos trabalhadores no centro urbano em apoio às estruturas da localidade, ex: colocar prédios à disposição para armazenamento temporário de produtos. É claro que associado a estes aspectos, deve ser pensado como solucionar os problemas ligados ao gerenciamento e administração das organizações dos trabalhadores.

BIBLIOGRAFIA

- BARROS, M. V. M. **A zona castanheira do médio Tocantins e vale do Itacaiunas: reorganização do espaço sob os efeitos das políticas públicas para a Amazônia.** Marabá, UFPA, 1992. Trabalho de conclusão de curso. 96 p.
- GARCIA Jr, A.R. **O Sul: caminho do roçado.** Brasília/São Paulo, UnB/Marco Zero, 1990. 285 p.
- MUCHAGATA, M. **Avaliação da dinâmica econômica e organizativa da cantina comunitária do Cedrinho.** Relatório de atividade. Marabá, 1994.
- PICARD, J. O. Clientelismo nas colônias agrícolas no sudeste do Pará. In: **A Amazônia e a crise da modernização.** Belém, MPEG, 1994. p. 279-299.