

UNIVERSIDADE FEDERAL DO  
PRÓ-REITORIA DE ENSINO E  
COORDENAÇÃO DO CURSO DE



AMAPÁ-UNIFAP  
GRADUAÇÃO-PROGRAD  
GEOGRAFIA

SIDNEI ANDREA GAMA

ASPECTO SÓCIO ECONÔMICO: ATIVIDADE COMERCIAL DO AÇAÍ NO MUNICÍPIO  
DE SANTANA-AP

MACAPÁ-AP

2012

SIDNEI ANDREA GAMA

ASPECTO SÓCIO ECONÔMICO: ATIVIDADE COMERCIAL DO AÇAÍ NO  
MUNICÍPIO DE SANTANA-AP

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao colegiado de geografia da Universidade Federal do Amapá-UNIFAP, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de bacharelado e licenciatura em geografia.

Orientador: Prof. Dr. Roni Mayer Lomba

MACAPÁ-AP

2012

SIDNEI ANDREA GAMA

ASPECTO SÓCIO ECONÔMICO: ATIVIDADE COMERCIAL DO AÇAÍ  
NO MUNICÍPIO DE SANTANA-AP

Banca Examinadora

---

Prof.Dr. Roni Mayer Lomba  
orientador

---

Professor (a) -----  
Avaliador (a)

---

Professor (a) -----  
Avaliador (a)

---

Professor (a) -----  
Avaliador (a)

Nota: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

## DEDICATÓRIA

A vocês meus queridos pais, que por amor dedicaram da vida os melhores momentos, para minha existência. E como foram importantes as suas palavras de estímulo, suas preocupações. A vocês pertence boa parte dessa vitória. Minha mais profunda gratidão.

## AGRADECIMENTOS

Meus sinceros agradecimentos a todos que de alguma forma contribuíram para a conclusão dessa monografia doando um pouco de si para este trabalho se tornasse possível:

A Deus, sempre presente em nossas vidas como fonte de força, inspiração e saúde;

A minha namorada, pelo carinho, compreensão, cumplicidade, amizade e pela grande ajuda.

Aos nossos docentes da Universidade Federal do Amapá – UNIFAP, pelo conhecimento científico, incentivo e pela experiência, fundamental para a nossa trajetória;

Ao prof. Dr. Roni Mayer Lomba, pelas preciosas orientações neste estudo; que muito me ensinou, contribuindo para meu crescimento científico e intelectual.

## EPIGRAFE

O que sabemos é uma gota.  
O que ignoramos é um oceano  
(Isaac Newton)

## RESUMO

Com a expansão das relações comerciais, o açaí vem conquistando importante mercado, sendo tradicional sua importância na alimentação diária das populações na Amazônia. Nos estados do Amapá e Pará é consumido durante todo o ano, por famílias de diferentes níveis de renda. O presente trabalho analisou a atividade comercial do açaí no município de Santana no Amapá, para tal foram feitas a revisão bibliográfica, pesquisa de campo realizada na zona urbana do município com aplicação de formulários e entrevistas. Foi possível verificar como é organizada a cadeia produtiva do açaí, quais os fatores que influenciam no preço do produto e qual a relação dessa atividade com a geração de renda de quem está envolvido. Constatou-se a relevância do açaí, no contexto local e regional, bem como suas viabilidades econômicas e sociais. Desse modo, é fundamental que sejam realizadas análises econômicas sobre as possibilidades desse produto e que se criem mecanismos de inclusão.

**PALAVRAS-CHAVES:** cadeia produtiva, açaí, circuito inferior, Santana.

## ABSTRACT

With the expansion of trade relations, acai is gaining important market, with its traditional importance in the daily diet of populations in the Amazon. In the states of Amapá and Pará is consumed throughout the year for families of different income levels. The present study examined the commercial activity of açaí in Santana in Amapá, were made for this literature review, field research conducted in the urban area with application forms and interviews. Outside is possible to see how organized the supply chain of acai, which factors influence the price of the product and what the relationship of this activity with the generation of income for those involved. It was noted the relevance of acai, the local and regional context, as well as their economic and social viability. Thus, it is essential that economic analyzes are conducted on the possibility that product and creates mechanism.

**KEY WORDS:** supply chain, açaí, lower circuit, Santana.



## LISTA DE SIGLAS

BASA – Banco da Amazônia S/A;

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária;

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística;

RURAP – Instituto de Desenvolvimento Rural do Amapá;

SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Amapá.

SETEC- Secretaria de Estado da ciência e tecnologia

SINDAÇAÍ- sindicato dos produtores e beneficiadores dos produtos da floresta do estado do Amapá.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	10
<b>OS PRINCIPAIS FATORES QUE INFLUENCIAM O CUSTO FINAL DO AÇAÍ .</b>	13
1.1 açaí.....	13
1.2 A safra e entressafra.....	15
1.3 Obtenção do fruto do açaizeiro na entressafra.....	16
1.4 Qualidade do Açaí.....	16
1.5 A distância do mercado consumidor .....	17
1.6 A exportação.....	18
<b>2. A ATIVIDADE COMERCIAL DO AÇAÍ E GERAÇÃO DE RENDA NO</b>	
<b>MUNICÍPIO DE SANTANA.....</b>	20
2.1 Cadeia Produtiva.....	20
2.1. Colheita e pós-colheita.....	22
2.2 Procedimentos de pós- colheita.....	23
2.3 Geração de renda a partir da atividade extrativa artesanal e industrial do	
açaí.....	27
2.4 Industrialização: desempenho e receita da produção de polpa de açaí no	
Município.....	32
<b>3. O COMÉRCIO VAREJISTA DO AÇAÍ NA CIDADE DE SANTANA.....</b>	35
3.1 Políticas Públicas voltadas para fomentar o setor.....	42
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	45
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	46
<b>ANEXOS.....</b>	47

## INTRODUÇÃO

O extrativismo do açaí constitui um hábito tradicional dos povos que habitam a região amazônica. A expansão da economia capitalista transformou o consumo deste numa atividade econômica importante para várias cidades, com destaque a cidade de Santana-AP.

Compreender a cadeia produtiva do açaí, ou seja, as relações que envolvem a extração da matéria-prima até o consumidor final foi nossa dúvida, porém. Assim, esse trabalho foi desenvolvido na seguinte estrutura:

No primeiro capítulo abordamos os principais fatores que influenciam o custo do açaí, tais como: os custos com fretes decorrentes da distância em relação ao mercado consumidor, a volatilidade de preços entre a safra e a entressafra e outro aspecto que vêm sendo bastante

singular, o aumento dos preços em decorrência dos efeitos da exportação (nacionais e externos).

O segundo capítulo demonstrará que a atividade comercial do açaí possibilita, mesmo dentro da informalidade, a absorção de uma quantidade significativa de força de trabalho, possibilitando ganhos a diversas pessoas envolvidas na cadeia produtiva.

No terceiro capítulo abordamos os aspectos socioeconômicos dos estabelecimentos comerciais de açaí na cidade de Santana. Nessas atividades comerciais, depositamos maiores esforços para compreensão do papel da atividade na economia urbana. Assim, fatores como escolaridade, condições de trabalho, dificuldades encontradas para obtenção de crédito, políticas públicas para o setor foram alguns pontos de estudo para a compreensão do problema.

Como base teórica, utilizamos o livro “O espaço dividido”, especificamente a discussão sobre os dois circuitos da economia urbana de Milton Santos. Com base no debate sobre circuito inferior foi possível compreender as relações comerciais do açaí dentro do município de Santana e o porquê tais relações são efetivadas e realizadas. O circuito inferior em Santana é formado por atividades de pequena dimensão como as bateadeiras ou amassadeiras de açaí ocupando principalmente trabalhadores pobres. O emprego nesse circuito raramente é permanente e sua remuneração situa-se com frequência no limite ou abaixo do mínimo vital, com relações contratuais de trabalho frágeis.

O comércio de açaí em Santana prevalece estabelecimentos com trabalhadores autônomos e familiares. Trata-se de uma estratégia para diminuir gastos, pois, assalariar os trabalhadores de maneira formal os tornaria pouco competitivos e o obrigaria a pagar encargos sociais e impostos. Esse circuito é fornecedor de ocupação para a população pobre da cidade e os migrantes sem qualificação.

Outro aspecto importante abordado nesta pesquisa é a cadeia produtiva do açaí em Santana. Com base na leitura de Chelala, foi possível entender como é estruturada pelos agentes: bateadores, transportadores e produtores. Conhecer tais arranjos produtivos é importante para efetivação de políticas públicas que auxiliem o desenvolvimento desses pequenos negócios.

A pesquisa de campo possibilitou a coleta de dados e conhecer a realidade e a dinâmica da atividade comercial do açaí, a organização dos comerciantes entre outros.

Utilizou-se técnicas diversas como observação sistemática, entrevistas e coleta de dados em órgãos públicos como EMBRAPA, IBGE, SETEC, SEBRAE, que serviram para sistematizar informações estatísticas da produção do açaí nos municípios amapaenses e no estado como um todo, relação de empregos diretos e indiretos gerados pelo processo de industrialização do açaí, pela cadeia produtiva, capacitação e inovações tecnológicas, manejo e produtividade, quantidade produzida na extração vegetal (Tonelada) por alguns estados e por municípios amapaenses, aspectos biológicos e botânicos do fruto.

Os gráficos e mapas foram utilizados para a compreensão e análise do fenômeno, para apontar a produção de açaí, empregos gerados, as regiões que abastecem o município de Santana, que além de consumir o fruto semi-beneficiado, também se transformou num lugar estratégico para a industrialização da polpa e exportação.

A pesquisa foi realizada na zona urbana do município de Santana, apresentando como universo de estudo as pessoas envolvidas com atividade comercial do açaí. A coleta de dados foi feita a partir de fontes bibliográficas como livros, artigos, de formulário e entrevista. A investigação fora quantitativa e qualitativa, sendo a primeira considera-se que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Requer, portanto, o uso da estatística. A pesquisa qualitativa considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, portanto, não pode ser traduzida em números. A interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são básicas nesse processo, o espaço de estudo da pesquisa é fonte direta de coletas de dados.

O açaizeiro sempre foi uma fonte de sustentação econômica e alimentar das famílias de baixa renda no norte do país, em que as mesmas utilizavam o fruto para comercialização e produção da polpa como alimento.

A principal finalidade da utilização do açaizeiro ainda é extração do fruto, embora nos últimos anos tenha surgido um grande leque de alternativas para a cultura, em face do interesse despertado após estudos que demonstram oportunidades para o aproveitamento integral dessa palmeira pelas indústrias alimentícias, de corantes naturais, cosméticos, de fármacos, celulose e papel, entre outras.

## **1. OS PRINCIPAIS FATORES QUE INFLUENCIAM O CUSTO FINAL DO AÇAÍ**

### **1.1 Açaí**

O açaizeiro (*Euterpe oleracea*) é nativo da Amazônia brasileira, espécie encontrada nos Estados do Pará, Amapá, Maranhão, Mato Grosso, Tocantins; e em países da América do Sul (Venezuela, Colômbia, Equador, Suriname e Guiana) e da América Central (Panamá). No entanto, é na região do estuário do rio Amazonas que se encontram as maiores e mais densas populações naturais dessa palmeira, adaptada às condições elevadas de temperatura e precipitação pluviométrica. (NOGUEIRA, 2009)



Figura 1 – Açaizal às margens do Rio Amazonas.

Fonte: Guia prático de manejo de açaizais para produção de frutos. EMBRAPA/IEPA, 2001.

Foto: Daniel de Andrade. (2001)

O açaizeiro inicia seu ciclo de produção de frutos com 3 a 4 anos de idade. A sua inflorescência é formada por um conjunto de ramos com números variáveis de flores masculinas e femininas que, após o desenvolvimento dos frutos, é conhecido por cacho. O florescimento ocorre durante todos os meses do ano, com o pico entre os meses de fevereiro e julho. Após a abertura e fecundação das flores, são necessários, aproximadamente, de 5 a 6 meses para os frutos atingirem a fase de colheita. (Nogueira. 2009)



Fig. 2. Frutos de açazeiros  
 Fonte: Sistema de produção de açai. EMBRAPA, 2009  
 Org.: Marcus Arthur Marçal de Vasconcelos (2009)

O açai apresenta variedades que são distintas pela cor de seus frutos quando maduros, sendo: açai roxo, conhecido como açai preto, cujos frutos possuem coloração brilhante e arroxeada; açai branco cujos frutos possuem coloração verde-escuro brilhante. (NOGUEIRA, 2009)

O açazeiro se destaca, entre os diversos recursos vegetais, pela sua abundância e por produzir, importante alimento para as populações locais. As maiores concentrações ocorrem em solos de várzeas e igapós, compondo ecossistemas de floresta natural ou em forma de maciços conhecidos como açazais, com área estimada em um milhão de hectares. Também ocorre em áreas de terra firme, principalmente quando localizadas próximas às várzeas e igapós.

## 1.2 – A safra e entressafra

Na Região do estuário Amazônico se destacam duas épocas diferenciadas para a produção de frutos de açazeiro:

- Safra de inverno: Corresponde à época das chuvas durante os meses de dezembro/janeiro a junho/julho e os frutos, nesse período, normalmente são colhidos em diferentes estágios de maturação, têm a coloração roxo-azulada e o açaí produzido é considerado de qualidade inferior. (NOGUEIRA. 2009).

- Safra de verão: Ocorre no período de estiagem, com um volume de produção de duas a três vezes maiores que a safra de inverno. Os cachos apresentam maior homogeneidade quanto ao estágio de maturação e o açaí obtido tem a coloração vermelho-arroxeadada, o qual é considerado de melhor qualidade sensorial. (NOGUEIRA. 2009)

Um fato importante na análise do açaí é que no período de safra na região adjacente ao município de Santana (as Ilhas paraenses próximas localizadas na Ilha de Marajó) ocorre em intervalos diferentes ao que na região próxima a Belém, ou seja, nesta, a safra ocorre no segundo semestre, enquanto que na região próxima a Santana ocorre no primeiro semestre.

QUEIROZ (2004, p.14) ressalta que:

A safra de frutos de açaí na região do delta amazônico observa-se que para o lado amapaense o período de safra ocorre durante os meses de dezembro/janeiro a junho/julho. No lado paraense o período de safra ocorre durante o período de julho/agosto a novembro/dezembro. A divisão ocorre numa faixa imaginária que se estende no delta amazônico passando pelas cidades de Chaves e Gurupá (Estado do Pará). A safra de frutos de açaí no lado amapaense ocorre no período chuvoso, por isso chamada safra de inverno. No Pará a safra ocorre no período menos chuvoso, por isso chamada de safra de verão.

O aspecto relevante desse fato é que na região que está em entressafra é abastecida pela outra que se encontra em plena safra, fazendo com que àquela não fique totalmente desabastecida e nem fique com o preço do produto elevado.

### 1.3 Obtenção do fruto do açaizeiro na entressafra



Nas áreas de várzeas, alguns produtores descobriram que os açaizeiros da primeira safra sempre produzem fora da época. Dessa forma, seria possível efetuar o manejo, deixando um estipe em formação na touceira do açaizeiro, permitindo obter uma parte da produção desses novos rebentos. A queda da renda para muitos pequenos produtores, nas áreas de várzeas, por ocasião da entressafra do açaizeiro recomenda desenvolver procedimentos para permitir a produção de frutos nesse período.

O Estado do Pará é o maior produtor e consumidor de açai no Brasil, entretanto na entressafra é abastecido parcialmente com frutos oriundos dos estados do Amapá e Maranhão. O mercado consumidor no Estado do Amapá importa, em grande parte, o açai produzido em municípios paraenses situados ao noroeste da Ilha de Marajó, principalmente Chaves e Afuá, cuja produção se concentra no período de dezembro a abril, com pico de produção, geralmente, nos meses de fevereiro e março. Parte da produção é enviada para a microrregião de Belém, cuja safra se situa entre junho e dezembro, com pico de produção nos meses de outubro e novembro. Convém ressaltar que no período da entressafra amapaense e da região noroeste da Ilha de Marajó, esse Estado, especialmente a capital Macapá é, em parte, abastecida com frutos oriundos de outras regiões da Ilha de Marajó.

#### **1.4 A qualidade do açai**

Alguns cuidados são necessários para proteger os frutos do açai. Se efetuar muitas transferências dos frutos para diversos locais, medições e posterior embarque é costume dizer que o açai está “surrado”, prejudicando a qualidade e comprometendo o rendimento no beneficiamento.

A qualidade do fruto do açai apresenta grande variação. No conhecimento popular, reconhece-se que o fruto do açai pequeno rende mais, sendo uma lata (14,2kg) com rendimento de cerca de 30 litros de suco. O açai “tuirá” é o fruto bem maduro que chega cobri-lo com um pó branco, geralmente colocado na parte superior da rasa (paneiro) para valorizar o produto. Já o açai “paral.” é constituído de frutos maduros e verdes, de pior qualidade e induzindo a sua venda quando tem pouco açai no mercado. (Homma. 2008)

Outro aspecto refere-se ao açai “baldiado”, quando é constituído de frutos que foram colhidos em dias anteriores ou pela demora no transporte, este começa a secar. Outro cuidado refere-se em proteger os frutos de eventuais chuvas, sendo necessário cobri-lo com lona, pois a umidade tende a fermentar e prejudicar os frutos e conseqüentemente interferir no preço do produto.

### 1.5 A distância do mercado consumidor

Santana está inserida numa região rica em açazais devido às combinações morfoclimáticas desta região. O Amapá tem áreas produtoras de açaí em todos os municípios, mas, pelas condições de escoamento precárias, encarece o preço do produto quando ele chega a Santana. Assim ressalta Oliveira: “Esta diferença na localização deve sempre ser entendida através das despesas com frete e nunca como localização física absoluta no território” (OLIVEIRA, 2007, p.49) o que não ocorre com o açaí das Ilhas do Pará, como o caso da Ilha dos Porcos e a do Pará; todas pertencentes ao município de Afuá. Há que destacar também o açaí vindo da região do município de Gurupá, Ilhas essas que ficam mais próximas do Amapá do que de Belém e tem a sua época de safra e entressafra parecidas com as de Macapá e Santana, conforme fig. 3

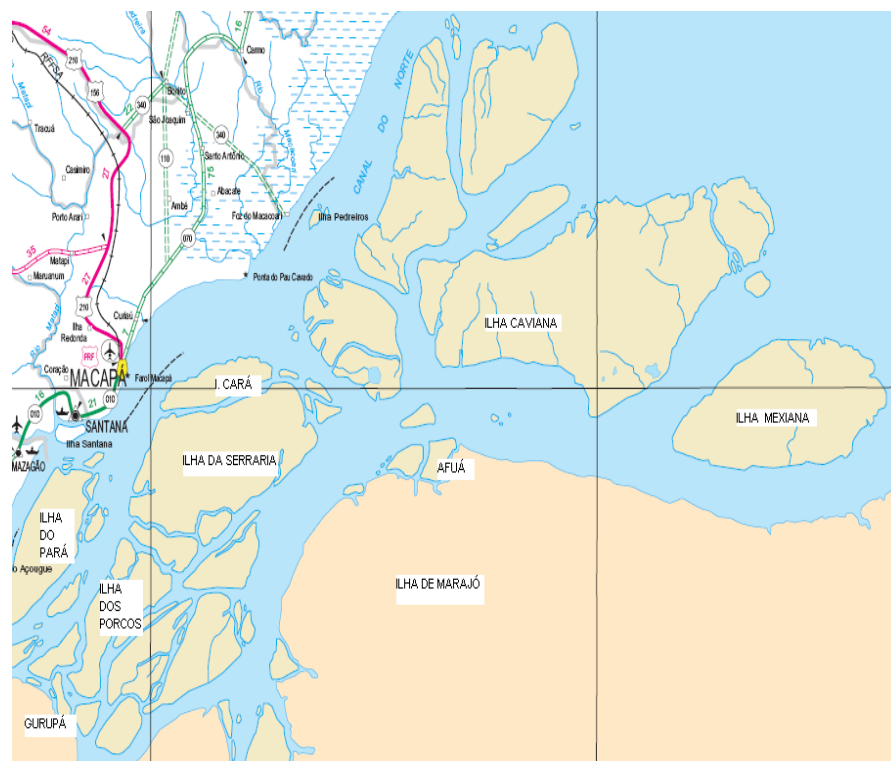


Figura 3 – Região fornecedora de açaí para Santana. Fonte: [www.dnit.gov.br](http://www.dnit.gov.br)

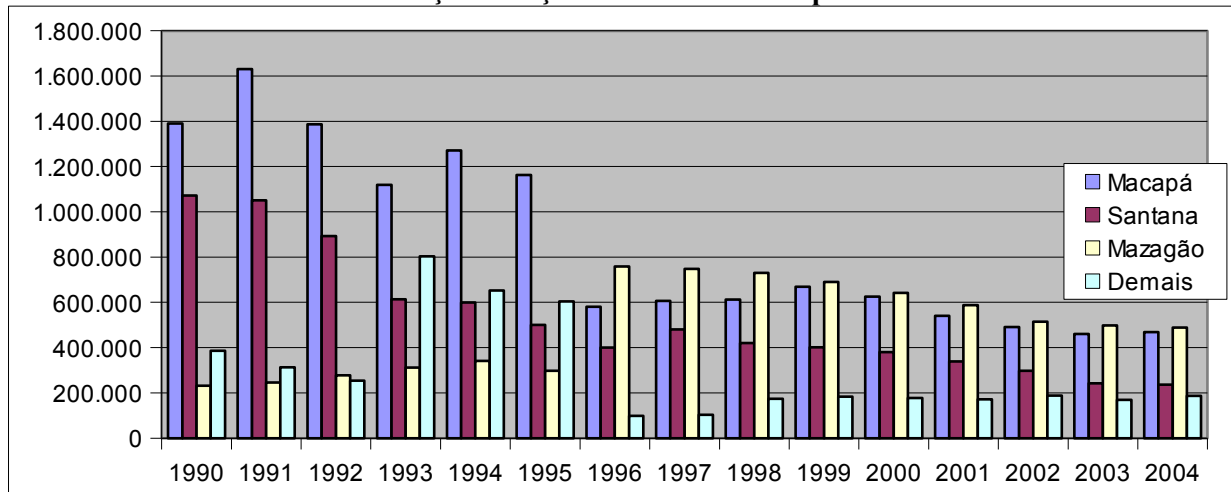
### 1.6 A exportação

Outro fator que influencia diretamente o custo do açaí até chegar ao consumidor é a exportação extra regional deste, pois a ampliação da demanda nacional e internacional vem provocando desajustes no abastecimento local. Anteriormente, a produção de açaí na Amazônia era quase que exclusivamente para atendimento da demanda interna. Esta situação tornou-se mais aguda, na medida em que a demanda externa aumentou e a oferta não a acompanhou na mesma proporção. Assim, no início da década passada, o consumo de açaí começou a se transformar em hábito para aqueles que praticam esportes e precisam de uma alimentação capaz de repor energia. Basicamente esse aumento do consumo encontram-se nas regiões Sul e Sudeste. A descoberta de uma mistura de açaí com guaraná (com elevado valor energético) contribuiu para a conquista de mercados extra regionais.

Deste modo, os Estados do Rio de Janeiro (década de 1990) e São Paulo (a partir de 1997) foram os primeiros a introduzir este hábito, seguidos por Minas Gerais, Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul, Goiás, Tocantins, Pernambuco e Ceará. Ao mesmo tempo o açaí foi conquistando mercados internacionais, principalmente nos Estados Unidos, Japão, Coréia do Sul, Austrália e alguns países europeus. O Estado do Pará, que é o maior produtor nacional de açaí, destina 10% de sua produção para o exterior e 70% para o mercado brasileiro. Nos últimos anos foram instaladas empresas de processamento de polpa de açaí na região amazônica, com destaque para o Pará, cujo objetivo é atender a demanda externa, em plena fase de crescimento. (NOGUEIRA. 2009)

Assim, com a instalação dessas empresas observou-se uma queda na produção do açaí, como mostra o gráfico, contudo, é importante esclarecer que essa sensível queda na produção de açaí do Estado do Amapá. Ocorre porque o critério de apropriação dos dados anuais pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) está definido a partir das quantidades de frutos que ingressam nos portos amapaenses. Observa-se, assim, uma situação de declínio.

Gráfico 1 - Produção do Açaí no Estado do Amapá - 1990 a 2004



Fonte: IBGE -2004  
Organização: Chelala, 2001

A empresa brasileira de pesquisa agropecuária (EMBRAPA-AP), contudo, possui outro critério de mensuração da produção que corresponde à quantidade vendida nas propriedades rurais. É importante registrar que esses levantamentos realizados pela EMBRAPA-AP revelam aumento na produção. A aparente contradição das informações pode ser analisada pelo entendimento de que parte da produção local está sendo vendida aos empresários de outras regiões que aportam com barcos frigorificados e compram os frutos diretamente do produtor para posterior processamento. Com isso, algumas ações estão sendo implementadas com vistas a ampliar o nível da oferta, como por exemplo, a expansão de áreas plantadas. A EMBRAPA-AP está desenvolvendo desde 2001, um trabalho de manejo de açaizais em módulos localizados nos municípios de Mazagão e Macapá principalmente no distrito do Bailique (CHELALA, 2001).

Nesse contexto de variação do preço do açaí, dentro da teoria dos dois circuitos da economia urbana: o circuito superior e o inferior de (SANTOS, 2008) mostram, por exemplo, que os preços no circuito inferior dependem das condições em que o comerciante é abastecido. Nesse mesmo sentido, outro aspecto, importante refere-se à oferta do produto, assim os preços tendem a subir quando a oferta é menor (período da entressafra, dentro do estudo da cadeia produtiva do açaí).

Por outro lado, pela concepção do circuito superior as indústrias de polpa de açaí acabam levando vantagem, tendo acesso ao crédito e intervindo de forma capital em todo circuito. Antes de tudo as formas não institucionais de crédito (crédito pessoal) respondem as

necessidades de uma população de baixa renda que só pode se dirigir ao circuito inferior. Quanto ao crédito institucional, sua expansão favorece o circuito superior, e representa um dos instrumentos do aparelho para forçar a modificação da estrutura de consumo. Tendo em vista que os mecanismos do circuito superior baseiam-se na produção, enquanto os do circuito inferior baseiam-se no consumo, nas necessidades correntes da população. (SANTOS, 2008).

É importante também considerar as localizações privilegiadas de Macapá e Santana que estão na foz do rio Amazonas e possuem, portanto, facilidade geográfica para acessar tanto os mercados produtores, situados no estuário amazônico, como também os mercados consumidores nacionais e internacionais. Assim sendo, abertura de novos mercados tem contribuído para o aumento do déficit de matéria-prima, principalmente na época da entressafra.

## **2. A ATIVIDADE COMERCIAL DO AÇAÍ E GERAÇÃO DE RENDA NO MUNICÍPIO DE SANTANA**

### **2.1 Cadeia produtiva**

Para (CHELALA, 2001) a principal cadeia do arranjo produtivo local do açaí nos municípios de Macapá e Santana é composta por: Produtores, transportadores e batedores. Os produtores são em sua maioria extrativistas, residem em propriedades rurais localizadas principalmente na região das ilhas do Estado do Pará, circunvizinhas à Macapá e Santana.

Os transportadores também são denominados de atravessadores. No arranjo registra-se a existência de duas modalidades de transportadores: o primeiro transportador é aquele que compra o fruto nas propriedades rurais, transporta-o por via fluvial e vende-o nos portos destinados para esta finalidade; o segundo transportador é o que compra o fruto do primeiro transportador, ou seja, no porto e revende-o para as bateadeiras de açaí. Os principais locais de ingresso dos frutos são: o Porto de Santana, Igarapé da Fortaleza, ambos situados no município de Santana, e a rampa do açaí, localizada em Macapá.

Já os batedores são aqueles que transformam o fruto em vinho e realizam a venda no varejo, representando o maior número de unidades produtivas do arranjo, assim como também aquele que mais emprega nesse setor (CHELALA, 2001).



Fig. 4. Alimentação da bateadeira com frutos de açazeiro  
Foto Sidnei Andrea Gama, 2011.

No entanto, apesar de Chelala ter compreendido apenas essas formas de trabalho na cadeia de produção do açai, é preciso ressaltar que em nossas visitas a campo foram constatados outros tipos de relações como apontamos a seguir:

Os apanhadores responsáveis por fazer a colheita, a “debulha”, limpeza e medição em rasas. Esse trabalhador pelas informações levantadas em campo em questionários quantitativos e qualitativos não exerce apenas essa função, praticam outras, como a pesca do camarão, que é vendido nos mesmos locais do açai, ajudando na complementação das rendas das famílias.

Os Carregadores tem a função de transportar o açai das embarcações para os veículos que em seguida levam até as “bateadeiras” e ou “amassadeiras”. Os mesmos também não sobrevivem apenas dessa atividade, fazem atividades acessórias que complementa a renda. Esse trabalho, por proporcionar ganhos muitas vezes insuficientes, é comum a presença daqueles que recebem auxílios sociais concedidos pelo Estado.

Percebe-se que tanto apanhadores quanto carregadores possuem dentre os outros seguimentos da cadeia a pior qualidade de vida. No geral são analfabetos e possuem o ensino fundamental incompleto, assim o nível de escolaridade, neste segmento da cadeia produtiva, é baixo, mesmo porque as tarefas desenvolvidas não requisitam um nível de conhecimento mais elevado.

## 2.2 Colheita e pós-colheita

A colheita se inicia aos 180 dias após a abertura dos cachos, ocasião em que o fruto apresenta uma coloração roxo-escuro ou verde-escuro, ambas recobertas por uma camada acinzentada. A colheita é uma operação onerosa e difícil, pois os estipes atingem facilmente de 10 a 15 metros de altura, com o perigo de quebra ou tombamento dos mesmos.

Durante a operação de colheita devem ser estabelecidos certos padrões, como realizá-la na época certa e de higiene ainda no campo. A colheita deve ser seguida de imediata seleção, com a remoção de produtos indesejáveis à comercialização e ao processamento. Os produtos rejeitados não devem ser mantidos sobre o solo por longos períodos, pois são focos de contaminação dos frutos sadios (BEZERRA, 2001).

A colheita é efetuada por escaladores ou apanhadores geralmente crianças e adolescentes, utilizando “peconha”, uma espécie de laço feito de corda, cipós, pano ou da própria palha dos açazeiros, que é colocada nos pés para facilitar a escalada dos estipes. O escalador leva uma faca para cortar os cachos que precisam ser descidos juntos, para evitar que sejam jogados no chão provocando perda de frutos. No sistema tradicional, os coletores mostram as suas habilidades passando de uma árvore para outra, em arriscadas operações.



Fig. 3. Escalador com cacho de açazeiro colhido.  
Foto: Marcus Arthur Marçal de Vasconcelos, 2009.

Um escalador habilidoso é capaz de passar de uma árvore para outra, em uma mesma touceira, sem descer ao solo, coletando, em função do peso, de 3 a 5 cachos em uma única escalada. Normalmente, um bom escalador é capaz de colher de 150 a 200 kg de frutos numa jornada de trabalho de 6 horas. (NOGUEIRA, 2009).

A colheita preferencialmente deve ser realizada pela manhã, pois as chuvas, normalmente acompanhadas de ventos fortes, ocorrem com maior frequência no período vespertino e tornam mais difícil a escalada nas palmeiras, que ficam mais escorregadias.

### 2.3 Procedimentos de pós- colheita

Após a colheita dos cachos, ainda no açazal, são realizadas as operações de debulha e de catação, que consistem da liberação dos frutos dos cachos e da seleção dos frutos de acordo com a coloração ou estágio de maturação (Fig. 4,) respectivamente.



Fig. 4. Debulha de frutos de açazeiro em paneiros  
Foto: Marcus Arthur Marçal de Vasconcelos, 2009.

Os frutos do açazeiro devem ser debulhados, preferencialmente, sobre lonas ou plásticos (Fig. 5), ou ainda diretamente nas caixas de plástico, evitando o contato direto dos frutos com o solo ou com qualquer outro contaminante, como combustível ou produtos químicos. Nessa operação, é feita a seleção visual e a eliminação de frutos atacados por insetos, doenças ou animais e daqueles contaminados por material fecal de aves. É prudente a não permanência na área, quando da debulha dos frutos, de animais domésticos, como precaução à contaminação dos frutos.





Fig. 5. Debulha de frutos do açazeiro sobre plástico  
Foto: Marcus Arthur Marçal de Vasconcelos, 2009.

Os frutos colhidos devem ser removidos do campo de produção mais rápido possível, como medida preventiva à exposição desnecessária à radiação solar direta. Na impossibilidade de imediata tomada dessa providência, os frutos devem ser mantidos a sombras das árvores ou protegidos da radiação usando, para tal, folhas de açazeiro ou de outras palmeiras.

Os frutos, após a colheita e debulha manual são acondicionados, rusticamente em cestos feitos com fibras vegetais, ou paneiros, confeccionados com fibras de jacitara (*Desmoncus polyacanthus Mart.*) ou de arumã (*Ischnosiphon ovatus Kcke.*). Os cestos ou rasas oferecem boa aeração, favorecendo a conservação dos frutos. (HOMMA, 2006).



Fig. 6. Cestos usados para o acondicionamento de açai  
Foto: Marcus Arthur Marçal de Vasconcelos, 2009.

A rasa de arumã constitui-se em invenção nativa de grande versatilidade para o transporte em canoas e outros tipos de embarcações que apresentam espaços curvos no seu interior. A utilização de caixas de plástico com forma retangular, bastante usada na colheita e transporte de frutas em outras regiões do Brasil, têm restrições para o transporte do açaí, uma vez que não podem ser acomodadas nos espaços curvos das embarcações. Além disso, as rasas quando vazias podem ser empilhadas uma dentro da outra, reduzindo o espaço e colocadas no toldo das embarcações, por serem leves.

Os barcos a motor que efetuam o transporte dos frutos se dirigem para cada braço de rio e em dias determinados, criando uma relação de confiança baseada na amizade. Nas localidades ocorre o fornecimento de cestas de arumã, transporte de pessoas e de bens, e de outras facilidades. O transporte das rasas com os frutos de açaí começa pela manhã a partir das 9h às 10h, tempo suficiente para aqueles que já efetuaram a coleta ou daqueles que já coletaram no dia anterior. Estes barcos de transporte de frutos podem ser de intermediários, chamados de marreteiros e inclusive pagam mais do que os compradores fixos que entregam para as empresas beneficiadoras locais.

No período da tarde, os barcos a motor começam a descarregar as rasas com os frutos de açaí no porto, as quais são deixadas no local para serem embarcadas nos caminhões para beneficiamento nas indústrias e para os chamados batedores. Estes serviços de desembarque das rasas dos barcos e o embarque nos caminhões são efetuados pelos carregadores que ganham R\$ 0,50 cada rasa, um ganho médio de R\$45,00 diários. Um barco a motor pequeno consegue transportar 40 rasas, e um de médio porte 100 rasas. As embarcações de maior capacidade chegam a levar de 800 a 1000 rasas, mas essas são destinadas as indústrias de processamento do açaí.



Fig.7. Chegada dos barcos para desembarque do açaí no Igarapé da Fortaleza. Santana-AP  
Foto: Sidnei Andrea Gama, 2011.



Fig.8. Desembarque do açaí e o acondicionamento em cestos ou paneiros. Igarapé da Fortaleza. Santana-AP  
Foto: Sidnei Andrea Gama, 2011.

## 2.4 Geração de renda a partir da atividade extrativa artesanal e industrial do açaí

A partir dos relatos e amostras de cada seguimento da cadeia produtiva por intermédio das entrevistas, onde foram consultadas 46 pessoas foi possível conhecer e compreender como a atividade comercial do açaí gera renda para esses seguimentos em dois períodos diferentes, a safra e a entressafra.

Desse modo, é necessário que se compreenda como estão sistematizadas as relações econômicas entre a compra e venda do açaí. Assim, entenderemos como é a reprodução do capital e obtenção de renda nessa atividade.

É importante ressaltar que essas relações de compra e venda não é feita por rasa, mas por saca, sendo cada saca equivalente a 4 rasas. Assim, na safra o produtor consegue dispor de até 120 sacas de açaí por mês vendido em média a R\$ 60,00 cada, tanto para o atravessador quanto para a indústria. Essa atividade é realizada em sistema de parceria entre o produtor e o apanhador ou peconheiro, trabalham em sistema de meação, sendo metade da produção incorporada como renda para o produtor e a outra parte dividida entre os apanhadores, número de trabalhadores que pode variar conforme a área colhida.

NOGUEIRA (2009, p.80), colaborando com esta ideia, resalta que:

Para a população ribeirinha, uma das mais rentáveis possibilidades comerciais proporcionadas pelo açazeiro é a produção e comercialização de seu fruto "in natura". A produção de frutos para o mercado local é uma atividade de baixo custo e de excelente rentabilidade econômica

O atravessador, categoria social presente na cadeia produtiva do açaí, adquire o mesmo diretamente dos produtores pelo valor médio revelado acima, revendendo para o batedor por R\$ 80,00 em média. O transporte de açaí pelo atravessador durante o período de colheita é feito três vezes por semana, sendo que sua renda esta associada a capacidade da embarcação, já que existem variações.

O consumo do açaí é um hábito da população amazônica, em geral, fazendo parte da dieta da alimentação dos moradores dos municípios de Macapá e Santana. Seu consumo é diário, e a venda do produto ocorre por meio de pequenos estabelecimentos comerciais conhecidos como "batedeiras de açaí" ou "amassadeiras de açaí", presentes em diversos bairros das duas cidades.

Segundo o Sindicato dos Produtores e de Beneficiadores dos Produtos da floresta do Amapá (SINDAÇAÍ) estima-se que os municípios de Macapá e Santana possuam 2000 pontos de processamento de açaí no varejo.

De acordo com CHELALA (2001, p.5):

Uma amassadeira é geralmente um empreendimento familiar de microescala e administrada, em média, por duas pessoas, ocupadas com o processamento do fruto e a sua venda no varejo. Depois, ao se decompor o sistema produtivo, identifica-se uma quantidade expressiva, mas ainda não estimada, de trabalhadores que transportam o produto, que são denominados “transportadores” ou “atravessadores”. Além dos produtores, envolvendo neste grupo os proprietários rurais, apanhadores e carregadores.

Esses trabalhadores vivem na informalidade<sup>1</sup>. Em parte isso pode ser explicado pelo fato de que, para entrar nessa atividade, só se tem necessidade de pequena soma de dinheiro, não é necessária experiência e é fácil escapar ao pagamento de impostos, além de ser um empreendimento de pequena dimensão e interessando às populações pobres.

É comum também que o local de trabalho dos batedores de açaí e o ponto de venda sejam na própria residência. Isso representa uma economia de tempo e de dinheiro e quase sempre constitui a única possibilidade do negócio gerar algum ganho.

Essas características são típicas do circuito inferior da economia urbana apresentada por Milton Santos. Assim, colaborando com essa ideia, Santos coloca dentro dessa atividade os outros integrantes da família que é comum nas atividades do circuito inferior.

Segundo SANTOS (2008, p.219):

O emprego familiar é frequente nas empresas do circuito inferior. Ele permite que se aumente a produção sem que haja necessidade de mobilizar mais capital de giro. Apelar para assalariados tornaria a pequena empresa pouco competitiva e a obrigaria a pagar encargos sociais e impostos.

Deste modo, a quantidade do produto comprada pelo batedor depende do seu mercado consumidor, e da qualidade do seu produto, sendo comum uma média de 4 sacas diárias .

---

<sup>1</sup> Mercado informal envolve as atividades que estão à margem da formalidade, sem emitir notas fiscais, sem empregos registrados, sem contribuir com impostos ao governo.



Cada saca de açaí produz 28 litros, assim, o batedor vende ao consumidor o litro de tal forma que e ele obtenha lucro sobre o capital investido na compra do produto.

Desta forma, para coletar dados optou-se por fazer entrevistas e pesquisa por amostras efetuadas com transportadores, batedores e carregadores. Foram consultados 18 atravessadores, 20 batedores e 8 carregadores. Assim foram escolhidos esses três seguimentos por serem considerados os principais e que puderam apontar as informações pretendidas pela pesquisa. Por outro lado não existem dados estatísticos de nenhum dos três seguimentos, com exceção dos batedores sindicalizados onde fale ressaltar que a maioria não é sindicalizada. Com relação aos batedores, as entrevistas foram realizadas em seis bairros de Santana, conforme a seguir: Igarapé da Fortaleza, Provedor, Nova Brasília, Paraíso, Fonte Nova e Área Portuária. Os questionários foram respondidos, na grande maioria dos casos, pelos proprietários dos estabelecimentos.

Contudo, para melhor esclarecer esses dados principalmente no que se refere ao tamanho das terras dos produtores, numa entrevista concedida por José Pandilha Barros, ex-produtor e hoje batedor. Entrevista concedida em 05 de janeiro de 2011 é possível observar o seguinte:

Quando o terreno é grande o produtor contrata no máximo uns 8 apanhadores e sendo o terreno menor uns 3 ou 5 são suficientes. Antes era bem mais fácil trabalhar com açaí tinha mais, ai o preço era mais baixo, não faltava agora tem dia que falta. Pior é na entressafra ai que o preço aumenta mesmo, também agora tem muita indústria antes nem tinha quase.

Assim sendo, de posse desses dados obtidos podemos mensurar em média a renda mensal de cada seguimento discriminado anteriormente. Conforme as tabelas a seguir:

**Tabela 1-atividade comercial do açaí na safra**

SEGUIMENTOS DA CADEIA PRODUTIVA	PREÇO EM MEDIA DA SACADA DO AÇAÍ	QUANTIDADE DE SACAS COMERCIALIZADAS POR MÊS	GANHO MENSAL COM A COMERCIALIZAÇÃO DO PRODUTO
PRODUTORES	R\$ 60,00	60	R\$ 3.600
APANHADORES	R\$ 60,00	60	R\$ 720
TRANSPORTADORES	R\$ 60,00	120	R\$ 2.400

Fonte: pesquisa de campo

**Tabela 2-atividade comercial do açaí na safra**

SEGUIMENTOS DA CADEIA PRODUTIVA	PREÇO POR CADA RASA CARREGADA	QUANTIDADE DE RASAS CARREGADAS POR DIA	LUCRO MENSAL
CARREGADORES	R\$ 0,50	90	R\$ 1170

Fonte: pesquisa de campo.

**Tabela 3-atividade comercial do açaí na safra**

Seguimento da Cadeia Produtiva	Quantidade de Sacas compradas Por mês	Rendimento Por saca	Valor médio por litro	Lucro mensal
Batedor	78	28 L	R\$ 5,00	R\$ 4680

Fonte: pesquisa de campo.

Nessa perspectiva, considerando agora o período da entressafra perceberemos a queda da renda mensal dos seguimentos da cadeia produtiva. Por isso, deve-se esclarecer que nesse período o produtor que antes dispunha em média de 5 peconheiros, agora reduz esse quantitativo para 3. Por outro lado, o preço da saca para a comercialização nesta época pode chegar à mínima de R\$ 130,00 até o pico de R\$ 180,00.

**Tabela 4-atividade comercial do açaí na entressafra**

<b>Seguimento da Cadeia Produtiva</b>	<b>PREÇO EM MEDIA DA SACA DO AÇAÍ</b>	<b>QUANTIDADE DE SACAS COMERCIALIZADAS POR MÊS</b>	<b>LUCRO MENSAL COM A COMERCIALIZAÇÃO DO PRODUTO</b>
<b>PRODUTORES</b>	R\$ 130,00	12	R\$ 1560,00
<b>APANHADORES</b>	R\$ 130,00	12	R\$ 520,00
<b>TRANSPORTADORES</b>	R\$ 130,00	48	R\$ 1440,00

Fonte: pesquisa de campo.

**Tabela 5-atividade comercial do açaí na entressafra**

<b>SEGUIMENTOS DA CADEIA PRODUTIVA</b>	<b>PREÇO POR CADA RASA CARREGADA</b>	<b>QUANTIDADE DE RASAS CARREGADAS POR MÊS</b>	<b>LUCRO MENSAL</b>
<b>CARREGADORES</b>	R\$ 0,50	50	R\$ 650,00

Fonte: pesquisa de campo.

**Tabela 6-atividade comercial do açaí na entressafra**

<b>Seguimento da Cadeia Produtiva</b>	<b>Quantidade de Sacas compradas Por mês</b>	<b>Rendimento por saca</b>	<b>Valor do litro do açaí</b>	<b>Lucro mensal</b>
<b>Batedor</b>	52	28 L	R\$ 8,00	R\$ 3328,00

Fonte: pesquisa de campo.

Observando os dados, percebe-se que apanhadores e carregadores são os que têm a renda mensal mais baixa. Por isso muitos necessitam realizar atividades acessórias, como diaristas, pesca do camarão entre outras atividades. Além disso, todos os segmentos da cadeia produtiva do açaí não contribuem com a previdência social e não tem acesso a qualquer benefício trabalhista. Também não são sindicalizados, com exceção dos batedores de açaí que possuem representação.



Um aspecto interessante abordado por Milton Santos é a noção de lucro dentro do circuito inferior segundo ele:

No circuito inferior a acumulação de capital não constitui a primeira preocupação ou simplesmente não há essa preocupação. Trata-se, antes de tudo, de sobreviver e assegurar a vida cotidiana da família, bem como tomar parte, na medida do possível, de certas formas de consumo particulares à vida moderna. (SANTOS, 2008, p.46).

Isso é percebido nas conversas informais obtidas com os seguimentos da cadeia produtiva. Trata-se realmente para a maioria de ganhar o “pão de cada dia” como eles mesmos dizem, sendo essa a preocupação primordial, a qual ultrapassa a preocupação com a acumulação.

## **2.5 Industrialização: desempenho e receita da produção de polpa de açaí no Município**

As fábricas processam açaí na sua maioria no período da safra, em virtude do preço ser mais atrativo para produzir. Pelo estudo verificou-se o rendimento aproximado que esta atividade econômica de industrializar o açaí gera. Buscamos destacar os dois tipos de mercado comprador deste produto: o externo e o interno.

Como destaca RODRIGO, Monte Verde et al (2007,p.25):

O externo que é abastecido pela empresa Sambazon e o interno abastecido pelas demais fábricas. Onde (sic) a venda do açaí gera para as fábricas uma receita em torno de R\$ 23.000.000,00 (Vinte e Três Milhões de Reais) anuais, sendo que 82% deste montante são obtidos pela empresa de capital estrangeiro Sambazon.

<b>Quadro 1 – Quantidade produzida de polpa na safra pelas fábricas no Município de Santana</b>
---

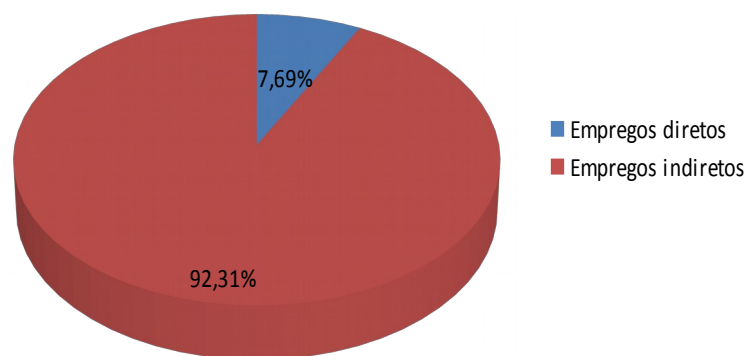
<b>Variável = tonelada</b>
----------------------------

<b>Ano = 2009</b>		
<b>#</b>	<b>Fábricas</b>	<b>Total</b>
<b>1</b>	<b>Sambazon</b>	<b>2340</b>
<b>2</b>	<b>Açaí Mania</b>	<b>1260</b>
<b>3</b>	<b>Tropnat</b>	<b>180</b>
<b>4</b>	<b>Rajá Frutas</b>	<b>180</b>
<b>5</b>	<b>Vita Nate</b>	<b>150</b>
<b>6</b>	<b>Frut Amazon</b>	<b>150</b>
<b>7</b>	<b>Pop Frutes</b>	<b>135</b>
<b>Total</b>		<b>4395</b>

Fonte: IBGE/AP, 2005.

Analisando a relação das empresas com o município de Santana, podemos verificar que o processo de industrialização do açaí tem gerado cada vez mais empregos, aumentando a renda dessas famílias. Segundo dados levantados durante a pesquisa nos diversos setores envolvidos verificou-se que a mesma gera cerca de 2.340 empregos diretos e indiretos, conforme gráfico 1.

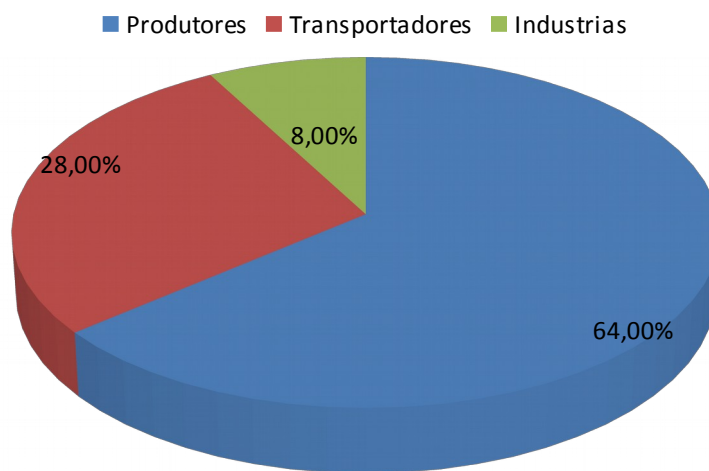
**Gráfico 1- Relação de empregos gerados pela indústria do açaí em Santana**



Fonte: Pesquisa de campo  
Org.: Rodrigo Monte Verde, 2007.

Constatou-se que entre os empregos indiretos, 64% correspondem aos empregos gerados na zona de extração, mostrando a importância desta atividade para o desenvolvimento da região ora estudada, conforme gráfico 2.

**Gráfico 2- Empregos gerados na cadeia Produtiva do açaí**



Fonte: Pesquisa de campo  
Org.: Rodrigo Monte Verde, 2007.

O processo de industrialização de polpa de açaí repercutiu de forma negativa com a elevação do preço do produto tornando o acesso mais difícil para a maioria da população de Santana. O açaí que já chegou a custar a dez anos R\$ 1,50 agora pode chegar a R\$ 10,00 o litro em alguns pontos de venda.

Com relação à geração de empregos percebe-se que a maioria dos empregos foram criados nos dois segmentos que possuem renda mensal razoável na cadeia produtiva do açaí. O produtor por extrair a renda da terra e o lucro com o transporte. Os carregadores e apanhadores por dispor de sua mera força de trabalho, possuem ganhos inferiores.

Assim, percebe-se que há necessidade de políticas públicas de geração de emprego e renda relacionada com a atividade comercial do açaí já que é um mercado crescente e de boa perspectiva para o futuro. O encaminhamento de ações visando a promoção e o

desenvolvimento da atividade comercial do açaí no município Santana, deve, sobretudo, não perder a perspectiva da necessidade de construção social de políticas públicas na região. Assim, terão mais perspectivas de êxito, se levarem em consideração a necessidade de envolvimento e participação dos atores locais.

### **3. O COMÉRCIO VAREJISTA DO AÇAÍ NA CIDADE DE SANTANA**

Os dados obtidos após a aplicação do questionário foram capazes de revelar alguns aspectos da realidade dos batedores de açaí. Assim, destaca-se o fato de que todas as 27 batedeiras pesquisadas são atividades de pequena dimensão, sendo que a grande maioria está na informalidade. O ingresso nesta atividade geralmente significa uma alternativa de subsistência para as famílias, ou ainda, a tentativa de conquista do próprio negócio.

Das 27 batedeiras visitadas em Santana segundo as informações disponibilizadas na grande maioria pelo proprietário, geram 48 ocupações, além das ocupações dos próprios donos, o que significa uma média de 1,77 ocupações geradas por unidade produtiva. Com referência às relações de trabalho, a predominância é a manutenção de familiares sem contrato formal. Esta situação representa a quase totalidade dos casos pesquisados.

Uma das perguntas feitas no questionário foi: por que montou esse tipo de negócio? Desse modo, 26 batedores afirmam que alguém da família já está na atividade e recomendou e a própria observação do hábito da população de consumir açaí, além de ser uma atividade que não requer a mobilização de grandes quantidades de recursos financeiros. Assim, a pesquisa revela que a fonte de recursos utilizada para tal finalidade foi 100% o capital do proprietário. Um dado interessante na pesquisa é que apenas 1 entrevistado não tinha alguém da família envolvido na atividade montou o negócio por perceber o grande consumo de açaí na cidade. Assim sendo, segundo o batedor Domingos Farias Gomes Junior em uma entrevista concedida em 23 de janeiro de 2012 relata uma nova visão de mercado para tentar atrair mais clientes.

Já batia açaí, aí em uma viagem que fiz a Belém do Pará eu vi que lá existia o disk entrega de açaí e que o negocio funcionava e trouxe a ideia pra cá e tá dando certo, mas no começo muitos falaram que não ia da certo, mas no primeiro dia bate cinco sacas de açaí e vendi tudo.

2



Fig.9. Batedeira de açaí com disk entrega, localizada no bairro central de Santana.  
Foto: Sidnei Andrea Gama, 2012.

Por outro lado, a grande maioria desses estabelecimentos não dispõe de condições estruturais e físicas adequadas para a comercialização do produto, do mesmo modo, os comerciantes não podem oferecer esse mesmo serviço de disk entrega ao consumidor. Assim, nas atividades a campo pelas ruas de Santana verificamos variação de preços, pois há uma seletividade dos consumidores, os mais pobres que tendem a consumir o açaí mais barato de vendedores que trabalham sob condições sanitárias duvidosas e os consumidores com melhor poder aquisitivo que buscam um produto manuseado sob condições mais confiáveis, alguns agregam outros elementos para agregar valor como o uso da água mineral para a produção da polpa e que por isso, se submetem a pagar um preço maior pelo produto. Essa nova realidade de serviço é uma adaptação ao mercado, uma sutil modernização para atrair um consumidor cada vez mais exigente e tentar aumentar o lucro.

Os comerciantes de açaí, por se tratar de uma atividade informal, os mesmos tem dificuldade de contabilizar alguns gastos e incorporar ao preço final, tais como: água (quando

não utilizam água mineral), energia elétrica, sacolas plásticas e aluguel do estabelecimento. Deste modo, com relação ao aluguel a pesquisa mostra que apenas dois eram alugados, sendo assim, a variação de preço esta ligada a qualidade do produto e a fatores já expostos no primeiro capítulo deste trabalho.

Outro ponto a se destacar no estudo é que se verificou na pesquisa que apenas o batedor Domingos Farias Gomes Junior oferece o serviço de disk entrega e possivelmente foi o fator que determinou a maior lucratividade dentre os entrevistados. Segundo ele seu lucro chega até R\$ 5.000,00 mensais, é um serviço que tem muitas possibilidades de crescimento por ter uma grande demanda na cidade não só pelo fato da população ter o hábito de tomar o açaí, mas por ser bem mais fácil e confortável receber o produto em casa sem ter o trabalho de sair para comprar e procurar.

A expansão da atividade moderna impõe uma especialização e ao mesmo tempo acarreta a redução do numero de empregos. O circuito inferior<sup>3</sup>. Por sua capacidade de inchamento, intervém então para absorver o excesso de mão-de-obra. Por isso se observa a pulverização de atividades informais como as bateadeiras de açaí que se estabelecem na busca de vantagem imediatas.

Assim segundo SANTOS (2008, p.255):

A fluidez do emprego é impressionante. A falta de necessidade de especialização para um grande número de atividades faz com que os indivíduos não sintam dificuldade nessa nova ocupação. Essa mobilidade no emprego é uma verdadeira saída de emergência para muitos habitantes da cidade.

Desse modo, essa falta de necessidade de especialização é confirmada na pesquisa, pois com relação ao nível de escolaridade do proprietário, a situação é a seguinte: em Santana: 51,9% são analfabetos e 44,4% possuem o ensino fundamental incompleto. O expressivo número de proprietários analfabetos ou com um nível de escolaridade mínimo reflete algumas dificuldades para o gerenciamento dos negócios, inclusive dificuldades para responder o questionário, não somente por razões de incompreensão, ou de inadequação da pergunta à sua

---

3 Circuito econômico não moderno, que compreende a pequena produção manufatureira, frequentemente artesanal, um pequeno comércio de uma multiplicidade de serviços de toda espécie. As unidades de produção e de comércio, de dimensões reduzidas. (SANTOS, 2008, p.197)

realidade, mas simplesmente pela inexistência de dados organizados sobre a vida de seu empreendimento.

A escolaridade das pessoas ocupadas nas batedeiras de açaí é semelhante ao dos proprietários, sendo que, verifica-se grande concentração de trabalhadores que possuem o ensino fundamental incompleto: 54,2% em Santana. De uma forma geral, o nível de escolaridade, neste segmento da cadeia produtiva, é baixo, mesmo porque as tarefas desenvolvidas não requisitam um nível de conhecimento mais elevado.

Outro aspecto faz referência às dificuldades enfrentadas pelos batedores. Em Santana, 37% dos entrevistados informaram representar dificuldade o “custo ou falta de capital de giro” e para 33% o “custo ou falta de capital para aquisição de máquinas e equipamentos”. Esta situação pode ser entendida a partir da análise da realidade desses empreendimentos, ou seja, a grande maioria das batedeiras de açaí é informal, não possuindo qualquer registro que lhes dê um caráter legal. Além de ser uma atividade essencialmente desempenhada por familiares, geralmente pai e filho, ou marido e mulher, inexistindo a figura de um segundo sócio, que poderia vir a significar a possibilidade de ingresso de capital.

Desse modo, dentro do circuito superior, por exemplo, as atividades usufruem direta ou indiretamente da ajuda do governamental, por outro lado, as atividades do setor inferior não dispõem desse apoio e frequentemente são perseguidas, como no caso dos vendedores ambulantes. (SANTOS, 2008).

As informações coletadas sobre produção e vendas revelam que naquilo que diz respeito ao destino das vendas, em Santana, 100% das batedeiras vendem para o mercado local. Mais precisamente, o mercado consumidor de uma batedeira de açaí é sua vizinhança.

Houve dificuldade em identificar fatores que os tornam competitivos. Isto porque a batedeira não existe enquanto um micro negócio, que foi constituído de forma planejada, para ocupar determinado mercado. De um modo geral, não há uma gestão empresarial capaz de destacar tais aspectos. As respostas mais recorrentes estão associadas à qualidade do produto: 98,8% dos entrevistados deram essa resposta.

Segundo os batedores a variação do preço do açaí esta intimamente ligada à qualidade do produto e essa qualidade esta relacionada como eles dizem: se o açaí é da região um fruto de qualidade ou importado de qualidade inferior.

Para melhor entendermos esses conceitos: da região e importado, foi feita uma entrevista com o batedor Odir Reis de Souza concedida em 14 de dezembro de 2011 onde segundo ele:

O açaí que não é daqui do Amapá nem das localidades do Pará que são próximas daqui é o importado, é o açaí que chega com mais de dois dias depois da colheita. E o da região é aquele próximo daqui, do Afuá e das ilhas próximas de Santana.

A falta do produto no mercado ocasionado pela entressafra ou pela exportação do produto também faz com que o preço do açaí aumente é a (relação oferta e procura). O circuito superior, no nosso objeto de estudo, a indústrias de polpa de açaí tiveram como reflexo a partir de suas atividades, a disputa por matéria-prima. A ampliação do mercado de polpa de açaí terminou por elevar os preços cobrados, especialmente aos consumidores locais. A indústria de polpa, estabelecida dentro do que (SANTOS, 2008) denominou como circuito superior proporcionou uma competição por matéria-prima, elevando os preços e dificultando o consumo do produto pela população local.

Com isso, uma população habituada a consumir diariamente o açaí tenderá a ter dificuldades para adquirir tendo em vista a elevação dos preços nos momentos de baixa oferta, especialmente a população mais pobre.

Assim, há uma modificação na realidade de consumo que antes era local, onde toda a produção era na sua grande maioria para o consumo da região e que agora por influencia desses mecanismos a demanda aumentou e ultrapassou a fronteira do local e se estendeu até o mercado externo.

Assim, segundo SANTOS (2008,p.47):

As empresas dispõem de meios de publicidade suficientes para criar novos gostos e para atrair a clientela, ou seja, elas impõem a demanda. O circuito inferior, ao contrario, apoia-se no consumo; ele resulta da demanda.

Desse, modo a atividade no circuito superior é, em grande parte baseada na publicidade, que é uma das armas utilizadas para modificar os gostos e mudar o perfil de consumo e da demanda. No circuito inferior, tomando como exemplo os batedores de açaí a



publicidade não é necessária, graças ao contato com a clientela, e nem seria possível, já que a margem de lucro vai diretamente para a subsistência do batedor e de sua família.

Outro aspecto refere-se às políticas públicas identificadas pelos batedores de açaí como capazes de aumentar a eficiência competitiva de seu negócio. Majoritariamente a existência de linhas de crédito e outras formas de financiamento, cujos percentuais de respostas correspondem a 88,9%.

Nesse contexto, os batedores de açaí reivindicam financiamento para adequar as amassadeiras às normas sanitárias exigidas pela secretaria estadual de saúde, pois a secretaria anunciou regras de higiene para o acondicionamento da fruta e preparo do vinho do açaí. Entre as medidas está a lavagem das amassadeiras com o uso do hipoclorito de sódio, que também é utilizado no combate a cólera. Diante disso, o presidente do sindicato dos produtores e beneficiadores dos produtos da floresta do estado do Amapá (SINDAÇAÍ), Luiz Miranda em entrevista concedida em 17 de agosto de 2011 afirma que:

A entidade possui um projeto que prevê reforma e adaptação das amassadeiras em busca de um padrão de qualidade. Esse projeto já existe há mais de dois anos, no entanto, nunca foi colocado em prática por falta de verba. Não temos condições de custear a obra e precisamos de apoio, principalmente da secretaria de Saúde.

Diante disso, através das imagens percebe-se o quanto as batedeiras precisam se adequar as normais sanitárias:



Fig.10. Batedeira de açai no bairro Provedor. Santana-AP  
Foto: Sidnei Andrea Gama, 2012.

O que se percebe é que as batedeiras do centro da cidade são as mais bem higienizadas e com aspecto físico e estrutural melhor, do contrário as dos bairros mais afastados ou perto do centro possuem uma estrutura física precária e condições de higiene inadequadas.



**Fig.11.** Batedeiras de açaí na área portuária. Santana-AP  
Foto: Sidnei Andrea Gama, 2012.

### 3.1. Políticas Públicas voltadas para fomentar o setor

O Banco da Amazônia (BASA) disponibiliza várias linhas de financiamento voltadas a fomentar a produção do açaí, desde a limpeza da área do açazal até a construção de empreendimentos destinados a industrializar o mesmo.

Para um financiamento ser aprovado pelo Banco da Amazônia é necessário que os projetos ou sugestões de investimentos sejam analisados pelo SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) ou pelo RURAP (Instituto de Desenvolvimento Rural do Amapá), parceiros do banco, que vão elaborar e discutir os projetos de acordo com a necessidade dos clientes. Depois do projeto pronto, o banco verifica a viabilidade deste levando em consideração três aspectos técnicos: econômico, financeiro e social.

Por outro lado, segundo Charles Ferreira analista de credito do banco da Amazônia esta disponível desde 2007 empréstimos aos batedores de açaí, no entanto esse financiamento não é disponibilizado especificamente para o batedor, mas a qualquer produtor, agricultor, associação ou cooperativa.

Esses empréstimos variam de R\$ 600,00 parcelados de quatro vezes ou até R\$ 2500,00 parcelados de doze vezes, contudo o empréstimo é feito em duas etapas, primeiro se quita os R\$ 600,00 e depois se disponibiliza os R\$ 2500,00.

Houve grande dificuldade para obtenção de respostas com relação a uma linha de crédito para o batedor uma vez que o banco da Amazônia não dispõe dessas informações no seu sistema de bancos de dados e não foi feito um estudo específico para o caso do batedor de açaí.

O SEBRAE tem nos beneficiadores de açaí o foco de trabalho para os próximos três anos, de acordo com a demanda do setor. O projeto inclui melhoria da qualidade da matéria-prima, estímulo à implantação da legislação dos procedimentos para o beneficiamento do açaí, promoção da capacitação gerencial, acesso a serviços financeiros e inovações tecnológicas, aumento de áreas manejadas e abertura de novos mercados.

Segundo a gestora do projeto no SEBRAE, Larissa Queiroz, a expectativa é obter como resultados no triênio 2009/2011, o aumento da produtividade do açaí em 30%, sendo 10% em 2009, 20% em 2010 e 30% 2011; aumento da venda do açaí beneficiado em 30%, sendo 10% em 2009, 20% em 2010 e 30% 2011; e adequação de 100 batedeiras de açaí dentro das normas da Vigilância Sanitária.

As ações para os beneficiadores de açaí estão definidas da seguinte forma: Melhoria e Adequação da Estrutura Física, Consultoria de Acesso a Serviços Financeiros, Capacitação Gerencial, Capacitação Tecnológica para Beneficiadores do Fruto, Promoção do Produto, Consultoria em Gestão, Consultoria em Boas Práticas de Fabricação, Identidade Visual para Batedeiras, Programação Visual e Acesso a mercado. (SEBRAE, 2006).

No entanto, quando perguntado a gestora sobre alguns aspectos como: resultados do projeto, quanto foi investido, as dificuldades, o que se obteve foi uma resposta insatisfatória, pois segundo a gestora esse estudo não foi feito e nem tem previsão para ser apresentado.

Desse modo, há de se desenvolver um processo de políticas públicas contínuas, sistematizadas a partir do potencial econômico e social de cada produto ou de cada comunidade local. Porém, pouco poderá ser feito sem antes solucionar as lacunas tais como: A falta de informações das demandas locais, dados indisponíveis da oferta potencial por localidade. Além do mais, há desconhecimento da importância que o açaí tem na economia local.

Também não se trata de favorecer formas rudimentares de produção em um contexto capitalista, cuja principal estratégia para se manter no mercado é buscar tornar-se competitivo, implicando na necessidade de realização de investimentos em capital constante, máquinas, equipamentos, tecnologia, em patamares sempre crescentes.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na leitura do desenvolvimento deste trabalho, constatou-se a importância do açazeiro (*Euterpe Oleracea*) para a região norte, em particular aos estados do Amapá e Pará, que estão inseridos numa região rica em açazais, onde as atividades de coleta, venda de frutos e industrialização trouxeram reflexos na sustentação econômica da população ribeirinha e para o município de Santana.

Na perspectiva de desenvolvimento da atividade comercial do açaí reivindicam-se ações institucionais mais significativas, pelas razões já identificadas neste trabalho, e, sobretudo porque quando se analisa a ampliação do consumo de açaí, em nível nacional e internacional e se vislumbra possibilidades de problemas no abastecimento local do produto.

Percebe-se que, ao contrário das outras matérias-primas exploradas por vezes até à exaustão, como foi o manganês no Amapá, em particular e, tem-se que a questão do açaí possui uma característica peculiar, pois se trata de um produto que é fonte de renda para os atores sociais envolvidos e é a base da alimentação da população local.

Assim, na lógica capitalista a atividade econômica do açaí seguiu o modelo de crescimento colocado no primeiro plano de preocupações a necessidade de aumentar a produção para a importação. Não é uma produção com fins sociais, mas essencialmente com objetivos econômicos cujo alcance é internacional.

A melhoria da renda de todos os envolvidos na atividade comercial do açaí tem que ser efetivada para que suas qualidades de vida também sofram influência. Contudo, a realização de tal ideia supõe um tratamento melhor do estado nessa questão, mas antes de tudo esse estado em vez de proteger a economia moderna em detrimento do setor não moderno deveria usar a modernização para o benefício principalmente dos atores locais mais desfavorecidos.

Portanto, visando otimizar esse setor, que é promissor tanto para o município quanto ao estado, se faz necessária adoção de políticas públicas voltadas para a realidade da região, como viabilizar transporte para o escoamento da produção e facilitar o acesso as linhas de financiamento e introduzir e adotar inovações e tecnologias que aumentem a produtividade e a competitividade da atividade comercial do açaí.

## 8-REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

JUNIOR, Aristarco da Rocha Oliveira; COSTA, Alcides Medeiros. **Projeto potencialidades regionais estudo de viabilidade econômica do açaí**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas e Suframa. 2003.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. São Paulo: ed. Cortez. 2007.

CHELALA, Claudia. **Arranjo produtivo do açaí nos municípios de Macapá e Santana**. Embrapa Amapá. 2001.

HOMMA, Alfredo Kingo Oyano. **Mercado e comercialização**. 2.ed. 2008.

LASTER, Helena; CASSIOLATO, José. **Glossário de arranjo e sistemas produtivos e inovativos locais**. 2005. Disponível em [www.ie.ufrj.br/redesiste](http://www.ie.ufrj.br/redesiste). acessado em maio. 2009.

BEZERRA, Valéria Saldanha. **O açaí como alimento e sua importância socioeconômica no Amapá**. Macapá. Embrapa Amapá. 2001.

NOGUEIRA, Oscar Lameira. **Sistema de produção**. 2. Ed. disponível em: [www.embrapa.com.br](http://www.embrapa.com.br) Acessado em maio. 2009

SANTOS, Milton. **O espaço dividido: Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos**. 2ed. São Paulo: Edusp, 2008.

**CURSO DE LICENCIATURA E BACHARELADO EM GEOGRAFIA  
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – ACADÊMICO: Sidnei A. Gama**

**Questionário aplicado aos batedores de açai do município de Santana**

1. Quantos membros compõem a família? \_\_\_\_\_ 2. Idade do entrevistado: \_\_\_\_\_
3. Escolaridade dos membros da família? Analfabetos \_\_\_\_\_ Ens. Fundamental incompleto. \_\_\_\_\_ Ens. Fundamental completo \_\_\_\_\_ Ens. Médio incompleto \_\_\_\_\_ Ens. Médio completo \_\_\_\_\_  
Superior incompleto \_\_\_\_\_ superior completo \_\_\_\_\_
4. Por que montou esse tipo de negócio?
5. Para montar o negócio obteve junto aos bancos alguma linha de crédito?
6. De onde foi o capital utilizado para montar o negócio?
7. Há quanto tempo esta nesta atividade?
8. Existe outra atividade para complementar a renda? Qual?
9. Qual sua renda mensal obtida com a atividade comercial do açai?
10. Quantos contribuem na renda familiar?
11. Quantas pessoas trabalham com você nessa atividade?
12. Recebem algum tipo de benefício social? Sim ( ) ou não ( )
13. Possui alguma perspectiva de melhoria e ampliação do negócio?
14. Como funciona a estipulação do preço do açai?
15. Por que há a oscilação de preço do produto nos diversos bairros da cidade?
16. Existe alguma preocupação em acumular capital?
17. É sindicalizado?
18. Como analisa a atuação do sindicato? Ruim ( ) Bom ( ) Regular ( ) Excelente ( )



**19.** Já obteve algum tipo de incentivo do governo estadual ou municipal para fomentar a atividade?

**20.** Com relação ao estabelecimento comercial ele é? Próprio ( ) ou Alugado ( )