

PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO  
NO ALTO DO CARVÃO —  
CONTRIBUIÇÃO AO ESTUDO DE UMA  
REALIDADE CAMPONESA (1)

*Teresinha Helena de Alencar Cunha*

1. INTRODUÇÃO

A comunidade local, objeto físico deste trabalho — Alto do Carvão — fica situada em Imperatriz, município do Estado do Maranhão, a cerca de 59 km da cidade sede do município, que dista aproximadamente 1.208 km de São Luís, capital do Estado, e 2.501 km de Brasília. A região é de floresta do tipo conhecido como pré-amazônia brasileira e tem nesta comunidade um tipo representativo de dezenas de pequenos povoados com características estruturais semelhantes.

Como o próprio nome sugere, está assentada numa pequena colina, em cujas encostas laterais correm dois pequenos riachos ou “brejos” como pitorescamente são chamados pela população local. As descidas ou ladeiras são bastante íngremes de ambos os lados, e é com esforço que se chega à planície.

Alto do Carvão surgiu por volta do ano de 1963, sendo muito recente sua fundação, como sói acontecer com a maioria dos povoados existentes no interior do município de Imperatriz.

---

(1) O presente artigo constitui uma versão modificada do capítulo VII de nossa dissertação de Mestrado, intitulada “Terra da Promissão — Luta pela Subsistência de um Povoado na Frente de Expansão do Sudoeste do Maranhão”, apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Museu Nacional da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Seus habitantes são oriundos dos Estados do Ceará, Pernambuco, Piauí e dos vales úmidos do Maranhão, formados pelos rios Mearim, Pindaré, Grajaú e Itapecuru.

Por ocasião de nossas investigações (1971/72) tinha o total de 325 pessoas, das quais 171 do sexo masculino e 154 do feminino, numa média de 4,7 habitantes, distribuídos por 69 unidades residenciais.

A economia do povoado repousa basicamente na agricultura, salientando-se o cultivo do arroz para fins comerciais, ao lado do plantio do feijão, algodão, milho e mandioca.

Como atividades econômicas subsidiárias encontramos a coleta do babaçu (2) e a criação de porcos.

No presente artigo abordaremos de modo mais detalhado a comercialização do arroz, por ser este, dentre os vários vegetais cultivados, aquele que maior significação tem para a economia do povoado, e, com muita probabilidade, de toda Microrregião.

Poder-se-ia dizer que, desde o seu plantio, é o arroz que "dita as regras do jogo" na vida do habitante do Alto do Carvão.

Sua importância começa por ocupar um maior espaço físico dentro da roça. Por exemplo, quando o lavrador afirma que sua roça tem seis "linhas" (3) e que plantou seis "linhas" de arroz, ele realmente o fez, o que não ocorre com os demais vegetais, seja o feijão, a mandioca, o algodão ou o milho. Para estes reserva apenas parte da roça, uma "linha" para o algodão, duas para o milho e o feijão, uma para a mandioca. Assim procede porque o arroz, além de constituir a base alimentar do grupo familiar, é também o produto comercial por excelência, quer no Alto do Carvão, quer em Imperatriz, ou no Estado do Maranhão.

O milho e a mandioca se destinam exclusivamente ao atendimento do consumo doméstico. Do feijão, apenas uma pequena parte é comercializada e, assim mesmo, nas praças de mercado local, para atendimento a exigências vicinais.

---

(2) Babaçu é uma planta nativa do Brasil, pertencente à família das palmáceas, subfamília das cocosóideas, espécie *Orbignya*.

Estima-se em cerca de cinco bilhões de pés o número de palmeiras existentes em todo o Estado do Maranhão

(3) "Linha" — medida agrária empregada no Maranhão, que corresponde a 25 braças em quadro (Uma braça mede 2,2m)

No que concerne ao algodão, poderá o lavrador, em alguns casos, cultivá-lo com vistas à sua comercialização. Porém, o usual é que plante apenas o suficiente para atender às necessidades domésticas, ou seja, para o fabrico artesanal das redes onde dormem.

A exploração do arroz é responsável por uma série de transformações na dinâmica da sociedade, seja na esfera do social, do econômico ou do religioso, influenciando não só na vida dos moradores do Alto do Carvão, mas também na dos habitantes de outros povoados e até mesmo naqueles que residem na sede do município.

Contudo, é com a “apanha” (colheita do arroz) que se começa a sentir com mais intensidade tais transformações.

Como consequência direta da “apanha”, o movimento de pessoas — homens, mulheres e crianças — vindas de pontos os mais diferentes, em direção aos “centros” (4) é grande. Caminham a pé, no lombo de animais, sozinhos ou em grupos, da “beira” para as roças, num vaivém contínuo. . .

Todos têm ciência que de uma boa ou má colheita dependerão os acontecimentos que por certo irão ocorrer nos próximos meses.

É durante a “apanha” que os “tijupares” (5) cumprem as funções para as quais foram construídos — de moradia provisória e de depósito de arroz.

Sua pequena área construída, na maioria das vezes, não comporta o número de pessoas que para lá se dirige. Além da família imediata do dono da roça, abriga o “tijupar”, seus compadres, vizinhos, parentes próximos ou distantes, de ambos os sexos, residentes ou não no povoado, vindo, em alguns casos, pessoas de sua família que

---

(4) “Centro” é o sítio, em geral dentro da mata, onde ficam as roças. Em oposição ao “centro” está a “beira”, ou seja, o povoado.

Assim, quando o lavrador fala ou se refere ao “centro” tem sempre em mente a roça, ou seja, o lugar de onde tira seu sustento, de onde extrai o seu ganha-pão; o contrário ocorre quando menciona a “beira”, lugar onde está situada sua casa de morada, seu lar, e que tem para ele a conotação de local de repouso, de descanso.

(5) “Tijupar” é um misto de habitação provisória, utilizada pelos lavradores durante a colheita, e de paiol, também provisório, onde é guardado o arroz depois da “apanha” e antes da “batição”, ocasião em que é transportado para o povoado.

vivem e trabalham durante um certo período do ano em Imperatriz.

O ambiente nos "centros" é de muito trabalho, mas também de alegrias e desilusões.

Os "centros" nessa época do ano, tal como as feiras, que se realizam num determinado dia da semana nos povoados mais "alentados" (6) no dizer do lavrador, constituem os locais ideais para uma aproximação mais íntima da "grande família" do Alto do Carvão, e de seus parentes de outros lugares.

Todos se consideram como se pertencessem a uma só família, de uma forma ou de outra, por consangüinidade ou por afinidade, ou então, ritualmente, seja através do batismo ou "compadre de filho", seja por ocasião das festas juninas, (7) ou "compadre de fogueira", ou ainda, pela forma mais original de parentesco que encontramos no lugar, "a mãe de pegação", isto é, a parteira, também considerada "comadre" dos pais da criança.

Mas, se por um lado a colheita concorre para proporcionar uma maior aproximação de parentes, para um maior entrosamento entre pessoas, por outro lado, concorre, também, como elemento de dissolução do lar, "facilitando" a separação de muitos casais, unidos ou não pelo casamento.

Contribui, assim, a "apanha" do arroz, de forma direta ou indireta, para o surgimento de um maior número de "sendeiros", (8) e no caso específico das mulheres, da "passagem" de uma categoria para outra, ou seja, de "mulher-casada" para "sendeira", ou de "sendeira" para "mulher-dama", (9) ou ainda, de "moça-virgem" para "mulher-solteira". (10)

Assim, como já referimos de passagem linhas atrás, a dinâmica organizacional da atividade econômica ligada ao arroz determina toda uma série de movimentos reorganizatórios na organização familiar e/ou social em geral. As ligações e influências são claras.

(6) Povoado alentado, no sentido de ser mais adiantado, de ter maior número de habitantes, de possuir Mercado Público e capela.

(7) Festas religiosas que se realizam em homenagem a Santo Antônio, dia 13 de junho, São João, dia 24, e São Pedro, dia 29.

(8) "Sendeiro(a)", refere-se ao homem ou à mulher que abandonou a esposa ou o marido.

(9) Prostituta que já foi casada.

(10) Prostituta que nunca foi casada.

O montante de arroz colhido, traduzido no número de arrobas "apanhadas", também influirá na realização de um maior ou menor número de batismos e casamentos que terão lugar por ocasião da "desobriga" (11) que se inicia logo após a "apanha" do arroz, no início do verão.

"Desobriga" é a visita que o padre faz, pelo menos uma vez ao ano, aos diversos povoados que têm capelas, encravados numa determinada área geográfica sob sua jurisdição.

Durante a "desobriga" são efetuados casamentos, batizados, confissões, comunhões, novenas e missas. É a ocasião escolhida pelos lavradores para que o padre "regularize" suas uniões pelo menos "aos olhos de Deus", visto que o casamento civil só é realizado na sede do município, onde há Cartório do Registro Civil.

As custas cobradas em Cartório para o preparo dos papéis indispensáveis à efetivação do casamento, a distância em que os vários povoados ficam de Imperatriz, o preço dos transportes e a facilidade de realização do casamento católico advinda da visita do padre por ocasião da "desobriga" aos povoados mais distantes, dispersos no interior do município, constituem alguns dos fatores de preferência pelo casamento "na Igreja".

- (11) Sobre a instituição da "desobriga" encontramos referência apenas em três autores, assim mesmo de forma superficial.

Marques (1970:103) faz alusão à "desobriga" quando diz que "para a desobriga da quaresma iam à vila de Alcântara, por haver em Guimarães um único sacerdote, o pároco dos índios".

A segunda referência, extraímos de Prado Jr. (1965:330) cujo significado é inteiramente diferente daquele que observamos em Imperatriz. Assevera este autor que "assim os emolumentos por atos religiosos ou da jurisdição eclesiástica — ministração dos sacramentos, dispensas, custas em processos eclesiásticos, etc. e sobretudo a *desobriga* (o grifo é nosso) da Quaresma, que se pagava por ocasião da comunhão pascal, a que estavam sujeitos todos os maiores de sete anos obrigados à comunhão".

A última referência encontramos no artigo de Willeke (1975:32) e é a que mais se aproxima da forma vigente nos diversos povoados disseminados por todo o município de Imperatriz.

Referindo-se às Missões populares que os franciscanos realizavam no tempo do Brasil-Colônia, explica que "... os missionários procuravam compensar a falta de casas religiosas com ciclos de pregação, aulas de catecismo, culto divino e outras práticas de piedade para reanimar a fé entre o povo, máxime no tempo da *desobriga pascal*. (O grifo é nosso).

A “desobriga” marca uma mudança de *status* na vida de grande número de moradores dos lugarejos da região, seja através do casamento, quando os indivíduos passam de “solteiro” para “casado”, ou de “junto” para “casado”, pelas “leis de Deus”, de “pagão” para “cristão”, pelo sacramento do batismo, e de “impuro” para “puro” pela confissão e comunhão.

Via de regra, a “desobriga” se realiza a partir do princípio da estação seca, ou verão, coincidindo com o final da colheita, ou, mais especificamente, com o começo da comercialização do arroz e de outros produtos agrícolas. Coincide com o momento em que os bodegueiros ou os donos de caminhão intensificam a compra do arroz, em pequena ou grande quantidade, conforme o caso, a fim de revendê-lo ao usineiro e/ou comerciante-atacadista de Imperatriz, ou então, quando um pequeno excedente de outros produtos, como é o caso do feijão, é negociado nas feiras, que se realizam em dias alternados da semana nos vários povoados de Imperatriz.

A época da comercialização dos diversos itens agrícolas, principalmente o arroz, é vista pelo lavrador como a época da abundância, da fartura, quando o dinheiro “corre fácil”. . . Talvez seja esta uma das raras ocasiões em que o dinheiro entre como elemento principal nas transações efetuadas pelos lavradores.

A “desobriga” é marcada por uma série de festividades, seja na área do sagrado, com a realização de novenas, pregações, missas e outros atos litúrgicos, seja na área do profano, com os bailes em geral, realizados depois das novenas.

Além da função religiosa contribui a “desobriga” de maneira mais eficaz que a “apanha” para uma maior aproximação (material e espiritual) de indivíduos que durante os quatro ou cinco meses de chuvas intensas ficaram praticamente isolados de todo e qualquer contato com a “civilização”, representada pelas pessoas do padre e dos motoristas de caminhão e de jipes. Assim, com o cessar das chuvas e com a “desobriga” reiniciam os motoristas o cumprimento de uma de suas mais importantes funções, a de agentes divulgadores das notícias e fatos ocorridos num mundo muitas vezes inacessível ao lavrador, notícias essas que foram bruscamente interrompidas com a chegada do inverno, época em que os caminhos se tornam intransitáveis ao tráfego de veículos.

Por ocasião das visitas do padre aos povoados onde haja capelas, fator essencial para a realização de “desobriga”, o movimento que se constata nesses povoados é intenso. Para lá afluem pessoas residentes nas circunvizinhanças ou em locais mais distantes, que se deslocam não só para “atender” ao chamado do padre, mas que são também atraídas pelas feiras, seja como compradores ou como vendedores, seja como motoristas de caminhão ou de jipes, em cujos veículos são transportadas, além de pessoas e animais, mercadorias as mais variadas, que vão desde confecções de qualidade inferior a objetos domésticos de alumínio ou de plástico, incluindo-se os brinquedos rústicos fabricados por um lavrador mais habilidoso e os brinquedos industrializados que ali serão vendidos.

O movimento principia de madrugada indo até ao anoitecer, e, em certos casos, poderá prolongar-se até o dia seguinte aos dos ofícios religiosos que caracterizam a “desobriga”, dependendo da presença do padre no povoado.

A maior ou menor intensidade do movimento de pessoas e o volume de vendas efetuado nas feiras, (\*) estão, portanto, na dependência de dois fatores primordiais: o sucesso da colheita do arroz e o tempo de permanência do padre no povoado, onde ela tem lugar.

Os preparativos que antecedem a “desobriga” começam com grande antecedência e são constituídos pelos ensinamentos básicos do catecismo para as crianças que vão fazer a primeira comunhão, ou de pequenos “cursos” para noivos e pessoas que vão apadrinhar as crianças por ocasião dos batizados. Esses ensinamentos estão a cargo de uma espécie de representante do padre em cada povoado — as catequistas —, em geral, moças ou senhoras casadas tidas como “virtuosas” e de “conduta ilibada”.

## 2. A VENDA DO ARROZ

A venda do arroz no Alto do Carvão se faz em pelo menos seis “momentos” no decorrer do ano agrícola.

- logo após o plantio ou venda do arroz na “folha”;
- no início da “apanha” ou venda do arroz “verde”;

(\*) A feira que se realiza por ocasião da desobriga tem características próprias. É, principalmente, uma feira de maiores proporções.

- durante a “apanha”, nos meses de abril/maio/junho;
- durante a “batição”, do princípio de julho ao fim de agosto;
- depois da “batição”, (set.);
- no início do inverno, no final de novembro ou princípio de dezembro até janeiro/fevereiro, ocasião em que o arroz atinge seu preço mais alto.

Vejamos como se processa a comercialização em cada um desses “momentos”.

## 2.1 — Venda do arroz na “folha”

É relativamente grande o número de lavradores que vende arroz na “folha”.

A venda de arroz na “folha” pode ser feita em relação ao total de “linhas” semeadas, (12) ocasião em que o lavrador se compromete a vender ao comprador toda a sua safra, ou, então, apenas parte de sua produção.

A venda de arroz na “folha” é sempre feita por estimativa e o comprador paga adiantadamente o total do preço ajustado, muito embora só receba o produto por ocasião da “batição”. Entretanto, se o lavrador não cumprir com a palavra dada, isto é, se não entregar ao comprador o número exato de sacas previamente combinados, o que nem sempre ocorre, o comprador poderá, então, tomar suas providências.

O fato é que o lavrador faltoso não ficará impune. Pelo não cumprimento de sua palavra, pagará um ônus bem elevado. A “dívida” não saldada será transferida para o próximo ano, acrescida dos “juros” de duas sacas por cada uma que ficou devendo.

(12) Do cotejo das informações que nos foram fornecidas por vários lavradores, quer no Alto do Carvão, quer nos povoados circunvizinhos, chegamos ao seguinte resultado, sobre a produção de arroz por “linha” de roça: em terras de mata, ou seja, onde se faz o plantio pela primeira vez, o rendimento é de cerca de 15 sacas de 60 quilos de arroz em casca, num total de 900 quilos por “linha”; se em terras de “capoeira nova”, isto é, correspondente ao segundo plantio na mesma roça há um decréscimo na produtividade, que cai para 10 sacas de 60 quilos, ou seja, cerca de 600 quilos; no caso do terceiro ano de plantio, em áreas de “capoeira velha” ou em capoeiras depois de 3 a 4 anos de pousio, a produtividade cairá ainda mais, para aproximadamente 8 sacas de 60 quilos, num total de 480 quilos.



“Teve muita gente aqui, gente demais, que vendeu arroz na folha e não pôde pagar. Nesse caso o comprador apela para outro ano, o lavrador fica devendo dum ano para outro e aí ele paga três por um, dando três sacos por um. E ainda não dão na base do preço não, esteja de que preço estiver o arroz, ele dá três sacos por um.” (Um lavrador).

Na venda do arroz na “folha” é o comprador quem impõe o preço do produto, e este sempre é cotado aquém do valor corrente no mercado. Além do mais, exige o comprador que o arroz lhe seja entregue depois de batido, em sacas de 65 quilos, atribuindo o excedente de 5 quilos à quebra que porventura o arroz possa sofrer.

Um dos compradores de arroz do povoado disse-nos: “Dessa safra (1972) já comprei arroz até de Cr\$ 10,00, comprei na folha. Mas teve gente, a M.F. por exemplo, que comprou até de Cr\$ 5,00 o saco, depois subiu para Cr\$ 8,00, mas o preço cerrado que deu foi Cr\$ 10,00. Agora só gosto de comprar arroz na balança. Comprar na balança é assim: eu tenho uma balança e o companheiro vem me vender o arroz, e aí eu digo: traga o arroz aqui. Aí eu peso o arroz e passo o dinheiro na hora para ele. Agora quando eu compro na folha é diferente, o companheiro chega hoje, eu adianto o dinheiro, mas só vou receber o arroz depois. Eu sempre tenho recebido o arroz comprado na folha, graças a Deus. O ano passado (1971) comprei 240 sacos de arroz e deixei de receber só 6 sacos de arroz. Comprei todo esse arroz a gente mesmo daqui. O saco de arroz tem 65 quilos, a gente compra ele na folha, mas só recebe de julho em diante, depois de batido.”

## 2.2 — Venda do arroz “verde”

A segunda opção em que o lavrador comercializa seu arroz é no decorrer do mês de março, logo que principia a “apanha” — é a chamada venda do arroz “verde”.

Arroz verde é aquele que é vendido no início da “apanha”, antes da “secagem” e da “batição” .

O arroz, antes de ser “batido”, é exposto ao sol para secagem em esteiras, lonas ou plásticos. Isto porque nessa época do ano ainda chove muito em toda a região, o que impossibilita a secagem “natural” do arroz.

“Não é vantagem a gente comprar arroz verde não”, confidenciou-nos um dos compradores de arroz do povoado, pois “o arroz verde dá prejuízo para quem compra ele. É um arroz que fermenta, que esquenta e apodrece com facilidade. Mas por aqui sempre se vende arroz verde. O preço do arroz verde deu esse ano (1972) . . . Cr\$ 20,00, isso porque havia grande falta e o lavrador não se preveniu e o usineiro queria abastecer o pessoal de arroz e aí só teve mesmo uma saída, comprar arroz verde ao próprio lavrador para melhorar a situação da praça.”

Entretanto, para o lavrador que vende arroz “verde”, há uma certa vantagem. Embora reconhecendo que o arroz “verde” é quebradiço e o comprador exigir que a saca pese de 65 a 68 quilos, por causa da “quebra”, segundo o lavrador “tem suas vantagens”.

Tal vantagem reside em dois fatores principais: a) pelo fato do produto ser vendido ao preço corrente do mercado; b) por se responsabilizar o comprador pelo pagamento do frete.

Os comerciantes — atacadistas e usineiros de Imperatriz e de Anápolis (13) têm interesse em adquiri-lo a fim de misturá-lo com o arroz armazenado da safra do ano anterior, podendo, assim, satisfazer à sua clientela.

O problema do transporte do arroz, nessa época do ano, é agravado pelas copiosas chuvas que caem em toda a região, transformando os caminhos em imensos atoleiros, impossibilitando o trânsito de veículos de Imperatriz para os vários povoados dispersos no interior do município.

O arroz é, então, transportado no lombo de animais por “tropeiros”, que cobravam, então, cerca de Cr\$ 2,00 por cada saca conduzida, isto se o arroz fosse levado da “beira” para a sede do município — Imperatriz. Em caso contrário, se o “tropeiro” tivesse que ir buscá-lo nos “centros”, o preço era acrescido de mais Cr\$ 2,00 por saca, independente da distância que estes ficassem do povoado.

Para os compradores o aumento não tinha grande significado, pois, em geral, possuíam sua própria “tropa” de burros.

Nos demais casos, isto é, quando o arroz era vendido

(13) Cidade situada no Estado de Goiás, grande centro comprador e exportador de arroz da região.

em outras ocasiões, a despesa do frete era dividida, recaindo sobre o vendedor o transporte do "centro" para a "beira" e sobre o comprador o da "beira" para Imperatriz.

### 2.3 — Venda de arroz durante a "apanha"

O grosso da venda do arroz, entretanto, se processa durante a "apanha", por volta dos meses de maio e junho, podendo em alguns casos prolongar-se pelos primeiros dias do mês de julho.

Muito embora a comercialização seja efetivada no decorrer desses meses, o produto só será entregue ao comprador após a "batição".

Geralmente, o arroz sofre uma baixa no preço por ocasião do clímax da "apanha". Os lavradores, notadamente os que não venderam "arroz verde", necessitam urgentemente de dinheiro e disso se aproveitam os compradores, em especial aqueles que figuram na primeira etapa da vasta rede de intermediários que negociam com o produto. Em outro item, teceremos considerações sobre o papel desempenhado por tais agentes.

Entretanto, um fator de grande importância e que não poderia ser esquecido é que na época da colheita também há falta de dinheiro entre os comerciantes-atacadistas e usineiros de Imperatriz.

A privilegiada situação geográfica que goza o município de Imperatriz, quer como grande nó rodoviário, facilitando o escoamento da produção rizícola para os mercados "do sul" (14) ou para os do norte, Belém, através da rodovia Belém-Brasília; quer como centro comercial de vital importância para as regiões circunvizinhas, notadamente os municípios ribeirinhos do Tocantins goiano (15) e mesmo do próprio Estado do Mara-

(14) A expressão "do sul" ou "para o sul", amplamente empregada no Alto do Carvão e povoados adjacentes, não se refere propriamente à região sul do Brasil, e sim ao Estado de Goiás, em especial, os municípios de Anápolis e Goiânia, situados na Microrregião 354, o chamado "Mato Grosso de Goiás", uma das mais prósperas regiões do Estado.

(15) O precário estado das vias de comunicação dos municípios fronteiriços a Imperatriz, o isolamento em que vivem tais populações, constituem alguns dos fatores que "obrigam" os pequenos lavradores ali situados a comercializar sua safra de arroz com comerciantes (atacadistas ou seus prepostos) e usineiros sediados naquela cidade.

nhão, transformaram-se no ponto ideal para onde converge toda a produção arrozeira da região.

Porém, o volume das transações comerciais a ser realizado está na dependência direta dos empréstimos concedidos aos comerciantes-atacadistas e/ou usineiros de Imperatriz, pelos órgãos de financiamento que operam no município — o Banco do Brasil S/A e o Banco da Amazônia — através de suas agências ali instaladas.

Referidos estabelecimentos, segundo informações, realizam três tipos de financiamentos: a) ao setor de produção, com empréstimos destinados à agricultura, à pecuária e à indústria; b) ao setor comercial, com a utilização de promissórias, cujos prazos de vencimentos variam entre 90 e 120 dias; e c) outros tipos de empréstimos, como os destinados a pessoas físicas.

Os financiamentos feitos aos comerciantes-atacadistas e/ou usineiros estão inseridos no item b, e é com o dinheiro recebido na transação que os mesmos realizam a compra do arroz, de modo direto, quando o produto é adquirido aos lavradores na fonte de produção, como no caso do "arroz verde", ou de modo indireto, quando concedem pequenos empréstimos aos motoristas

---

Por outro lado, o próprio município de Imperatriz se beneficiava com esse tipo de comércio, visto que o Imposto de Circulação de Mercadorias (ICM) era carreado para seus cofres, quando da revenda do produto para outras praças, como Anápolis e São Paulo, por exemplo.

Ocorre que, nos últimos anos, alguns comerciantes de Anápolis vêm deliberadamente empregando uma série de artifícios com o objetivo de burlar o fisco em Imperatriz, afirmando que "a mercadoria que sai de Imperatriz está em trânsito, pois, embora seus estabelecimentos comerciais tenham suas sedes em Anápolis, possuem terras nesse município onde obviamente abriram roças...", não havendo neste caso revenda do arroz.

Ao tomar conhecimento desse e de outros fatos similares, a Prefeitura de Imperatriz intensificou a fiscalização através da abertura de novos postos fiscais, a fim de evitar a evasão do arroz, não só para Anápolis, mas também para o vizinho Estado do Pará. A saída do arroz para este Estado, ou mais precisamente para Marabá, era feita pelo próprio lavrador que assim lesava o fisco "contrabandeadando" o produto para esta cidade, dado o maior preço alcançado pelo mesmo.

A saída do produto se dava via Tocantins, notadamente no povoado denominado Primeiro Cocal, situado na divisa do Estado do Maranhão com o Pará.

de caminhão ou outro tipo de preposto, para que estes por seu turno financiem os bodegueiros, cujos estabelecimentos se acham espalhados por todo o município de Imperatriz.

No que se refere ao empréstimo concedido diretamente ao lavrador — empréstimo agrícola —, pelo menos no Alto do Carvão, este torna-se inviável por não ter o mesmo a posse da terra que ocupa. A solução mais “racional” amplamente empregada pelos lavradores é a de contraírem pequenos empréstimos com os bodegueiros e/ou lavrador-comprador, ou vender o arroz na “folha”, no próprio povoado, conforme já mostramos anteriormente.

Porém, para termos uma idéia, por mais superficial que seja, da maneira como tais estabelecimentos creditícios operam na região, vejamos o que nos informou o sr. J.C., lavrador e criador, residente no lugar Itinga, às margens do rio do mesmo nome.

“Vim para Imperatriz para solicitar um empréstimo no Banco do Brasil. O empréstimo foi concedido, mesmo eu dando como garantia parte das minhas terras que ficam no vizinho Estado do Pará, pois as terras que ficam no Maranhão ainda não foram tituladas. O Banco aqui só dá empréstimo a quem tem terra para dar como garantia. E assim só tem direito de pedir empréstimo na Carteira Agrícola o agricultor que tenha algum recurso. O pequeno agricultor é sempre o mais sacrificado, porque não tem a posse da terra, e a única saída que tem é vender o arroz na folha. Não pode tirar dinheiro no Banco porque não tem terra para dar como garantia.”

Um outro lavrador, residente em Coquelândia, (16) e que possui cerca de 420 hectares de terras já tituladas, foi um dos poucos lavradores da região que fez o cadastramento das mesmas no INCRA. (17) Com relação ao empréstimo agrícola, forneceu-nos as seguintes explicações: “O Banco dá o empréstimo ao lavrador que tenha terra titulada. O empréstimo é na base de Cr\$ 120,00 por “linha” de roça de arroz. Eu, por exemplo, tirei o empréstimo em junho de um ano, para ser pago no outro ano. O Banco fez o pagamento em três prestações: a primeira em junho, a segunda em novembro e a ter-

(16) Pequeno povoado situado no município de Imperatriz, próximo ao Alto do Carvão.

(17) Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária, órgão responsável pela política agrária no Brasil.

ceira, em março ou abril, e cobra o juro na base de 7% a.a. descontando de uma vez só, logo quando entrega a primeira prestação.

“Para o Banco dar o empréstimo é dificultoso, a gente tem que ir num sei quantas vezes na Imperatriz, e o Banco ainda exige o título de posse da terra. Agora aqui em Imperatriz pouca gente tem título de terra. Aí então o Banco passou a exigir que o lavrador arranjasse pelo menos dois avalistas, e aí é que dificultou ainda mais, pois o lavrador que quiser um empréstimo tem de recorrer aos donos de caminhão ou aos comerciantes e donos de usina da Imperatriz. Antes, o lavrador pedia ao prefeito (18) que foi morto, e nesse caso não carecia de dois avalistas não, só a assinatura do prefeito bastava. Agora o lavrador fica ainda mais endividado, porque em troca das assinaturas promete vender a eles (aos comerciantes e motoristas de caminhão) toda a sua safra de arroz.”

“Oi, o melhor mesmo, o que é menos dificultoso é a gente pedir logo o dinheiro aos bodegueiro, comprar fiado nas bodega e depois vender o arroz para eles. Não tem complicação, não se paga juro, a gente não gasta dinheiro nem perde tempo para ir a Imperatriz, duas, três, quatro, até mais vezes. A gente vai, perde um dia todo só para falar com o gerente do Banco e no fim o dinheiro que o Banco dá não dá para cobrir as despesas que o lavrador tem.”

Segundo os cálculos que nos foram fornecidos pelo mesmo informante, o Banco do Brasil S/A concede o empréstimo com base nas seguintes despesas:

a) *Despesas para preparo da terra*

- Broca — Cr\$ 40,00 por “linha” de roça
- Capinas (2) — Cr\$ 40,00, isto é, Cr\$ 20,00 por cada uma
- Plantio — Cr\$ 6,00 por “linha” de arroz
- Total — Cr\$ 86,00

b) *Despesas depois da colheita*

- *Batição* — Cr\$ 10,00, ou seja, Cr\$ 1,00 por saco de arroz batido.

---

(18) Ocorre que o prefeito a que se referem também era comerciante e usineiro em Imperatriz e procedia da mesma maneira que os demais avalistas.

- *Transporte* — Cr\$ 20,00, isto é, Cr\$ 2,00 por cada saco transportado.
- *Total* — Cr\$ 30,00, que acrescidos aos . . . . . Cr\$ 86,00 gastos na fase do preparo da terra, somam Cr\$ 116,00 de despesas.

Ora, o arroz àquela época (maio/72) estava sendo vendido ao preço médio de Cr\$ 20,00 a saca de 60 quilos de arroz em casca. Assim, descontadas as despesas, teria o lavrador o saldo de Cr\$ 84,00 por “linha” de roça, (19) ou seja, Cr\$ 8,40 por cada saca de arroz, isto sem computar o gasto que porventura tenha feito o lavrador para aquisição de sementes, e, levando-se em conta que o próprio lavrador fez a “apanha”. A despesa de frete da “beira” para Imperatriz corre por conta do comprador.

#### QUADRO I

Cálculos fornecidos pelo Banco do Brasil S/A — Agência de Imperatriz, sobre uma “linha” de arroz.

Despesas realizadas pelo lavrador		Preço médio da saca de arroz Cr\$ 20,00 a saca de 60k	
Broca	Cr\$ 40,00	10 sacas	Cr\$ 200,00
Capinas	40,00	Despesas	116,00
Plantio	6,00		
Batição	10,00	Total	84,00
Transporte	20,00		
Total	Cr\$ 116,00	por “linha” ou Cr\$ 8,40 por saca.	

Parece paradoxal afirmarmos que no clímax da “apanha” a comercialização do arroz em Imperatriz diminui de intensidade, mas é o que realmente ocorre, motivado pelas razões já expostas.

Mas, é também nessa ocasião que surge um novo elemento — na complexa rede de comercialização do arroz — o comerciante-atacadista de Anápolis, que vem a Imperatriz em busca do produto (20) a fim de suplementar o abastecimento do mercado daquela cidade.

(19) O Banco do Brasil S/A fez os cálculos baseado em que uma “linha” de roça deveria produzir 10 sacos de 60 quilos de arroz em casca, ou seja, 20 arrobas de 30 quilos.

(20) Há uma diferença entre a época do plantio do arroz em Imperatriz e em Anápolis e conseqüentemente na época de sua colheita.

Estes comerciantes fazem, então, as vezes de agentes financiadores dos comerciantes e usineiros de Imperatriz, pagando-lhes adiantadamente parte do numerário correspondente ao volume de arroz que desejam adquirir.

É com este dinheiro que, por seu turno, os comerciantes-atacadistas e/ou usineiros de Imperatriz vão fazendo pequenos adiantamentos a seus prepostos para que os mesmos adquiram o arroz na fonte de produção.

A época de nosso segundo período de pesquisa (maio/junho/72), os comerciantes de Anápolis estavam pagando por uma saca de 60 quilos de arroz em casca, em Imperatriz, (21) a quantia de Cr\$ 26,00, portanto, Cr\$ 6,00 a mais do valor pago pelos comerciantes e usineiros deste município.

#### 2.4 — Venda de arroz durante a “batição”

Concluída a “apanha”, inicia o lavrador a “batição” do arroz, que constitui também mais um “momento” de venda do produto.

Porém, é cada vez menor o número de lavradores que consegue reter o arroz até a época da “batição”, muito embora seja essa a ocasião em que o preço do produto começa a aumentar.

“O saco de arroz tem diversos preço, os comprador aqui tem diversos preço, mas totalmente o preço que estou sabendo agora, no começo da batição, é de vinte conto. Mas antes de terminar a batição, de setembro em diante, o preço do arroz sobe. É aí que começa a criar preço e vai aguentando o mesmo preço até outubro que é o fim da safra. O ano passado (1971) por exemplo, em setembro o arroz chegou a dar até 26 conto, 26 conto mesmo. Não sei dizer até que mês foi esse preço não, não tenho base não”, revelou-nos um de nossos entrevistados.

Um outro lavrador disse-nos que em 1971 o arroz alcançou melhor preço do que em 1970. Em 1971 sua roça produziu cerca de 120 sacas de 60 quilos de arroz e que destas guardou 33 para seu consumo, vendendo as 87 restantes à medida em que ia precisando de dinheiro.

“Eu prefiro vender o arroz mais para o fim do ano, no começo do inverno que é quando os preço estão alto.

---

(21) O frete, neste caso, ficava por conta do comprador de Anápolis.



Mas vendi todo o meu arroz na batidão, era batendo e entregando. O preço subiu um pouco em julho, chegou a dar Cr\$ 20,00. Agora em setembro o preço deu Cr\$ 26,00, mas aí eu não tinha mais arroz. Agora quem esperou para vender em novembro ganhou dinheiro porque o preço do saco deu Cr\$ 30,00.” (22)

## 2.5 — Venda de arroz depois da “batidão”

A medida em que os meses vão passando e se aproxima a época do plantio, mais difícil vai-se tornando a vida do lavrador.

Muito embora a ocasião ideal para a venda do arroz fosse, exatamente, depois da “batidão”, raríssimos foram os que conseguiram guardar algumas sacas para vendê-las então.

Até mesmo os compradores de arroz do povoado, com exceção de M.F., não tiveram condições de armazenar o produto para vendê-lo na alta.

Seu A.A., por exemplo, um dos “grandes” compradores de arroz do Alto do Carvão, confidenciou-nos que vende o arroz sempre que está necessitando de dinheiro, independente da época.

“O ano passado (1971) vendi meu arroz todo lá pelo mês de agosto (por conseguinte, durante a “batidão”), vendi a Cr\$ 21,00 o saco, mas deu mais preço depois. Vendi para M.F. porque estava precisando de dinheiro, estava doente. Aqui mesmo o arroz chegou a dá Cr\$ 35,00 no inverno, agora o preço cerrado que deu foi quando era novembro e dezembro, deu Cr\$ 35,00.”

Pelas informações que nos foram dadas por vários lavradores do Alto do Carvão, a única pessoa que vende arroz quando o preço atinge seu ponto mais alto é M.F.

Um dos compradores de arroz do povoado disse-nos que M.F. “compra arroz de quase todos os lavradores daqui, e mesmo dos lavrador que tem um dinheirinho; ela compra arroz para vender quando os preços começa a subir. M.F. compra arroz na folha, compra arroz verde, compra arroz do pessoal que botou roça na mata, mas ela gosta mesmo de comprar o arroz é para receber no tempo” isto é, depois da “batidão”.

(22) Neste mesmo mês o dono de uma usina em Coquelândia vendeu a saca de arroz pilado a comerciante de Imperatriz por cerca de Cr\$ 54,00, ficando o frete por conta do comprador.

## 2.6 — Venda de arroz no início do inverno

Pelos depoimentos que nos foram fornecidos, podemos constatar que apenas M.F. tinha condições de vender arroz na última fase da comercialização.

A situação econômica dos habitantes do Alto do Carvão não permite que guardem o produto para vendê-lo quando o preço atinge sua cotação mais alta.

Um de nossos informantes traduziu o pensamento dos demais lavradores quando disse que mesmo sabendo que o arroz “aumenta de preço pela época de dezembro até fevereiro, no inverno, ninguém aqui tem condição de guardar o arroz até lá. O arroz sobe de preço no inverno porque sempre os contratante que tem grande comércio vão exportar o arroz para Anapólis, para São Paulo, para Brasília e para outros lugar. No ano passado (1971) nessa época o saco do arroz deu até Cr\$ 40,00, isso que eu ouvi dizer, mas aqui o preço cerrado foi de Cr\$ 35,00”.

No que diz respeito ao preço máximo alcançado pela saca de arroz, no ano de 1971, informou M.F. que vendera, em dezembro daquele ano, uma carrada de arroz, isto é, cem sacas de 60 quilos, ao preço unitário de . . . . Cr\$ 33,00. A última venda que efetuou se deu por volta do mês de janeiro de 1972, quando o arroz atingiu seu maior preço no Alto do Carvão, cerca de Cr\$ 35,00 a saca.

Em Imperatriz, nos meses de janeiro e fevereiro, a saca de arroz foi vendida por Cr\$ 48,00, para o produto em casca, e Cr\$ 62,00 para o arroz pilado.

No quadro abaixo, procuraremos mostrar a evolução do preço do arroz, durante o ano de 1971 até julho de 1972, conforme informações dos lavradores do Alto do Carvão.

QUADRO II

Meses	1971	1972
jan./fev. (arroz na folha) de Cr\$ 5,00 a Cr\$ 10,00		Cr\$ 10,00
março (arroz verde)	15,00	20,00
maio	13,00	20,00
junho/julho	20,00	22,00
setembro	26,00	
outubro/novembro	30,00	
dezembro	33,00	
jan./fev. (arroz da safra do ano de 1970)	35,00	

### 3. A REDE DE COMPRADORES DE ARROZ

#### 3.1 — *Os compradores no Alto do Carvão*

Poder-se-ia dizer que a comercialização do arroz no Alto do Carvão se processa, principalmente, através de dois elementos básicos: o bodegueiro e o que designamos por “lavrador-comprador” — “permanente” ou “eventual” — ambos residentes no povoado.

O volume de produção que entra no circuito comercial é o resultado da soma de “pequenos excedentes” produzidos por uma série de pequenas unidades produtoras — as roças familiares.

Assim, a “função” primordial do bodegueiro é numa primeira etapa adquirir o produto a essas unidades produtoras, para numa segunda etapa revendê-lo com uma pequena margem de lucro a um outro agente da rede de intermediários — o motorista de caminhão —, em geral, residente na sede do município. Na maioria das vezes é o motorista de caminhão um simples preposto de um usineiro ou de um comerciante-atacadista, cujo estabelecimento industrial ou comercial, conforme o caso, tem sua sede em Imperatriz.

Com relação ao “lavrador-comprador”, poderá este se situar na primeira ou na segunda fase do circuito de comercialização.

O “lavrador-comprador” poderá comprar o arroz diretamente de outros lavradores e revendê-lo ao motorista de caminhão, ou então, comprar do lavrador para num segundo “momento” negociar com o bodegueiro, que, por seu turno, transacionará com o motorista de caminhão.

No Alto do Carvão, conseguimos identificar três tipos de compradores de arroz: 1) o bodegueiro, no caso M.F., filha do fundador do povoado; 2) o “lavrador-comprador-permanente”, representado por seu A.A.; e 3) o “lavrador-comprador-eventual”, que poderá ser qualquer um dono de roça.

Vejamos como atua cada um, a nível do povoado.

#### 3.1.1 — O bodegueiro

Dos três donos de bodega no Alto do Carvão, apenas um, M.F., negocia com arroz. Ela compra e vende arroz desde o ano de 1967.

O arroz é adquirido para seu J., motorista de caminhão, que, por sua vez, "tem negócios" com um proprietário de uma usina de beneficiamento de arroz em Imperatriz, de quem recebe dinheiro para "financiar" a compra do produto, não só no Alto do Carvão, mas também em outros povoados. (23)

O motorista de caminhão fez vários "adiantamentos" no decorrer do ano à M.F. a fim de que esta efetue a compra do arroz. Tais "adiantamentos" são feitos à medida em que a dona da bodega vai necessitando de dinheiro. Entretanto, a prestação de contas se realiza apenas uma vez por ano, por volta de setembro ou outubro.

Vale salientar que o motorista de caminhão arca com todas as despesas adicionais pertinentes à compra do produto, como sacaria e o transporte do arroz do povoado para Imperatriz.

Na compra do arroz, o bodegueiro ganha cerca de Cr\$ 1,00 "de comissão" por cada saca adquirida: porém, se conseguir comprar o produto por preço abaixo daquele que foi estipulado pelo motorista, o que freqüentemente ocorre, a diferença ficará para si.

Além de M.F. há no povoado um outro comprador de arroz, seu A.A. ao qual já nos referimos no item anterior. Porém, indiscutivelmente, é a dona da bodega a principal compradora do lugarejo.

De certo modo, ela "controla" a maior parte das transações efetuadas pelos lavradores.

M.F. compra "arroz na folha", "arroz verde", troca arroz por gêneros de primeira necessidade, mas sempre em função dos "adiantamentos" em dinheiro, ou em mercadorias, que lhes são feitos pelo motorista de caminhão.

Enquanto isso, reserva o produto de sua roça para vendê-lo "na alta". Talvez seja M.F. a única pessoa a comprar arroz daqueles que "abriram" roças nas matas — do Crumatá ou do Marreco (24) — em geral, consti-

---

(23) Além de M.F. seu J. também concede pequenos empréstimos a bodegueiros, cujos estabelecimentos comerciais ficam situados em outros povoados. Via de regra, negocia em cada povoado com um dono de bodega.

(24) Áreas de florestas que estão sendo desmatadas para abertura de roças, Crumatá fica a 42 km do povoado e Marreco a 72 km, já nas proximidades da divisa do Maranhão com o Pará.

tuídas por pessoas de sua família. Ela própria nos informou de que abrira roça nas matas do Crumatá.

Um de nossos informantes, residente em povoado adjacente ao Alto do Carvão, explicou-nos que "em geral o bodegueiro adquire toda a produção dos lavradores da seguinte forma: no período da entressafra dá crédito ao lavrador, com a condição deste vender-lhe toda a sua produção, depois de descontadas as despesas feitas durante o ano. O lavrador se vê então obrigado a aceitar tais condições, ou então, não terá alimento para si e sua família. É um regime de escravidão. O bodegueiro compra sempre o arroz quando os preços estão em baixa. No fim só ele é quem tem o lucro. Isso é em qualquer povoado, tanto no Coko (Coquelândia), como no Puluquero, como no Alto do Carvão, como no Entroncamento da Cida".

O controle da troca de arroz por bens de consumo, assim como o das mercadorias que vende fiado aos lavradores durante o ano, é feito por meio de uma espécie de "conta-corrente" — as chamadas "cadernetas", — onde são anotados em colunas diferentes, correspondentes a "débito" e "crédito", o número de arrobas trocadas por mercadorias e o volume de artigos que vende fiado.

O acerto de contas é realizado logo após a colheita, embora tal fato não signifique que o lavrador deva pagar de uma só vez toda a sua dívida. Poderá pagá-la em pequenas parcelas, mas quase sempre fica devendo alguma coisa, o que para M.F. não tem grande importância, pois, assim, terá a certeza de que o devedor não venderá o produto de sua próxima safra a outros compradores.

M.F. é um elemento de inteira confiança dos lavradores do Alto do Carvão, pelo fato de ser também dona de roça. Além do mais, ela conhece os hábitos e costumes dos moradores do lugarejo, estando a par das vicissitudes por que passa o lavrador naquela região. Afora tudo isto, há ainda a acrescentar a relação de dependência existente entre os lavradores e a dona da bodega, relação essa fortificada não só pelos laços econômicos, mas também pelos laços de parentesco. Explicando melhor, o lavrador A, por exemplo, compra (fiado ou não) na bodega de M.F. porque esta lhe adianta o dinheiro de que carece para aquisição de sementes, ou mesmo para compra de implementos agrícolas (enxadas, facão, sacho etc.); por sua vez A assume o compromisso tácito de vender a M.F. a sua produção arrozeira — caracterizando-se, as-

sim, a dependência econômica. A outra forma de dependência (que serve de elemento de reforço da primeira) que poderíamos rotular de "afetiva" é aquela criada pelos laços de parentesco — consangüíneo ou não. M.F. vende fiado ou empresta dinheiro a A porque este é seu parente, próximo ou distante, não importa. A obrigação de prestar ajuda aos parentes em caso de necessidade é de vital importância para a vida do povoado. Além do mais, o lavrador não tem condições de se deslocar para a "cidade" (Imperatriz) a fim de efetuar as compras das mercadorias de que necessita. Suas aquisições são sempre feitas em volume reduzido o que não compensaria uma viagem sua a Imperatriz.

Um outro fator que não poderíamos desprezar é que nem sempre dispõe o lavrador de numerário suficiente para aquisição dos bens de que precisa. Nesse caso, as transações entre lavrador e bodegueiro se efetuam na base da troca pura e simples de um item por outro, isto é, do produto agrícola por um bem industrializado.

Tal tipo de relações "comerciais" entre bodegueiro e lavrador são semelhantes às encontradas por Rocha (1969) em outras regiões do Brasil.

No Rio Grande do Sul, por exemplo, segundo o mesmo autor, as transações ali realizadas se processam também na base da troca de produtos rurais por produtos industrializados, sem haver, portanto, circulação monetária. Enfatiza o mesmo autor que, "tal sistema não existiu somente nas colônias, (ele) foi também a base do comércio no sertão brasileiro. O que é característico da colônia é a universalidade e perenidade do sistema". (Rocha, 1969:410).

A mesma forma de dependência econômica e/ou "afetiva" existente entre lavrador e bodegueiro é encontrada entre bodegueiro e comerciante da cidade.

Esporadicamente, M.F. vai à "cidade" ou pede ao motorista de caminhão que compre as mercadorias de que carece, a fim de suprir o seu pequeno estabelecimento comercial. A aquisição de mercadorias é feita de um comerciante residente em Imperatriz, por sinal, compadre de M.F., como o é também o motorista de caminhão. (25) Assim, M.F.

(25) O transporte das mercadorias adquiridas em Imperatriz é feito pelo próprio motorista, no caminhão de sua propriedade, não cobrando qualquer quantia por seu frete.

cria laços de dependência não só com o motorista de caminhão, mas também com o comerciante cidadão.

Do primeiro, além da eventual compra de mercadorias, recebe "adiantamentos" em dinheiro para efetivar as transações de compra do arroz com os lavradores a nível do povoado, enquanto que, do segundo, compra a crédito, ultimando o pagamento quando recebe o dinheiro das "comissões" que lhe são pagas pelo motorista de caminhão. Tal como o bodegueiro, tem o comerciante da "cidade" seu sistema de controle, como já foi dito, uma espécie de "conta-corrente", com a diferença de que neste caso as deduções são sempre feitas em dinheiro, não havendo, por conseguinte, a troca de produtos rurais por bens industrializados.

Como podemos ver, a nível de povoado constitui a bodega a menor unidade na rede de comercialização do arroz.

As "funções" da bodega (26) no Alto do Carvão não se restringem apenas às de simples estabelecimento comercial, onde se compram, vendem e trocam mercadorias.

É a bodega o local de lazer, o lugar costumeiro de encontro dos lavradores que para lá se dirigem, não só para beber um gole de cachaça, mas também para se inteirarem das novidades trazidas da "cidade" pelos motoristas de caminhão e de jipes, para ouvirem os programas transmitidos para todo o Estado pela rádio de São Luís do Maranhão (Rádio Timbira), notadamente os das chamadas músicas sertanejas, que são intercaladas pelos serviços de utilidade pública, nos quais são divulgados avisos os mais diversos, ou seja, notícias sobre acidentes, mortes, realização de festas, condições meteorológicas etc.

### 3.1.2 — O "lavrador-comprador-permanente"

O único "lavrador-comprador-permanente" do Alto do Carvão é seu A.A.

(26) No Alto do Carvão e nos povoados circunvizinhos, a bodega pode ser vista sob um triplice aspecto: 1) como o lugar onde são vendidas bebidas alcoólicas, principalmente a cachaça; 2) como local onde têm lugar as mais variadas formas de "transações comerciais" — compra, venda ou troca de produtos agrícolas, no nosso caso, o arroz e o babaçu, afóra a concessão de pequenos "empréstimos" feitos pelo bodegueiro ao lavrador; 3) como uma espécie de armazém para venda a retalho de diversos artigos não produzidos no povoado.

Ele negocia com arroz, não só utilizando os “adiantamentos” que lhe são feitos por J., o mesmo indivíduo que mantém relações comerciais com M.F., mas também com seu próprio capital.

A.A. ao lado de V. e de M.F. são considerados pela comunidade como pessoas que “têm posse”, que “têm algum dinheiro”, que além da roça têm outras atividades econômicas com as quais podem se manter, independentes de “abrirem ou não roça”. Estão, portanto, inseridos na categoria que denominamos de “lavradores-independentes”, o que não ocorre com os demais, que vivem exclusivamente do produto de suas roças.

No quadro seguinte, mostraremos as atividades econômicas exercidas pelos mesmos, as quais lhes conferem um *status* mais elevado no povoado.

QUADRO III

A.A.	V	M.F.
dono de roça	dono de roça	dono de roça
comprador/vendedor de arroz	—	comprador/vendedor de arroz
—	dono de bodega	dono de bodega

As três atividades mais importantes do povoado, M.F. exerce todas, enquanto que A.A. e V. exercem apenas duas, como vimos no quadro acima.

Ser “dono de bodega” ou ser “comprador/vendedor de arroz” significa “ter dinheiro”, e portanto, ter prestígio. Tais fatores, de certa forma, vão refletir na liderança do povoado. (27)

(27) O fato de M.F. ser filha do fundador do povoado, e deste não ter filho do sexo masculino, talvez tenha contribuído para que a mesma fosse considerada líder do povoado, apesar de ser ela “sendeira”. (O marido abandonou-a há vários anos, deixando-a com dois filhos pequenos para criar).

É conveniente explicarmos que, não só no Alto do Carvão, mas nos demais povoados do município de Imperatriz, as mulheres são relegadas a um plano social inferior. E sendo “sendeira” seu *status* diminui ainda mais. No entanto, ao perguntarmos por que M.F. era considerada “chefe” do povoado, os moradores, de ambos os sexos, deram explicações as mais ambíguas.

Diziam-nos que, M.F. mesmo sendo mulher, soube “tomar de conta” dos filhos, sozinha. Outro fator, constan-



A liderança do Alto do Carvão, à época de nossos trabalhos de campo, estava nas mãos de M.F., não obstante o fato de ser exercida por uma mulher, uma exceção à regra geral, visto que em todos os outros povoados tal posição era invariavelmente ocupada por um homem.

No Alto do Carvão, V. tentava tomar para si tal posição, embora todas as suas tentativas neste sentido tenham sido frustradas. Indiscutivelmente, a população do lugarejo reconhecia e aceitava a liderança de M.F. (28)

Retornemos, então, ao papel desempenhado por A.A. no povoado. Como nos referimos linhas atrás, era A.A. o único "lavrador-comprador-permanente" de arroz do Alto do Carvão.

A.A. compra arroz de outros lavradores, podendo pagar com seu dinheiro, revendendo depois o produto ao motorista de caminhão ou a M.F., conforme tenha ou não necessidade imediata de dinheiro. A outra alterna-

mente ressaltado, era o de M.F. "não saber quebrar coco babaçu" — trabalho considerado especificamente feminino, mas, entretanto, fazia "trabalho de homem", era dona de bodega, e se necessário fosse, "lavrava a terra". Porém, o que fazia de M.F. uma mulher diferente das outras, principalmente daquelas que passaram pela categoria de "sendeira", era o fato de nunca ter se interessado por outro homem, de jamais ter pensado em um segundo casamento. Daí dizerem que M.F. só podia ser mesmo "uma mulher-macho", não obstante ser mãe de dois filhos.

(28) A disputa pela liderança do povoado, por mais paradoxal que pareça, se fazia sentir por ocasião do banho.

De um lado e outro da "fonte" (cacimba) estavam localizados dois pequenos cercados feitos com as folhas da palmeira babaçu, aos quais davam o nome de "banheira", um pertencente a M.F. e outro a V. A pessoa que tomasse banho no banheiro pertencente a V. era considerada "inimiga" de M.F. e vice-versa. A superioridade de M.F. era patente, visto que cerca de 90% da população do povoado tomava seu banho diário em seu banheiro, enquanto que os 10% restantes, no banheiro de V.

Nos primeiros dias de nossa chegada ao povoado, as filhas de V. passaram à nossa disposição o banheiro de seu pai. Sabedora da oferta, a filha de M.F. chamou-nos a atenção, dizendo que em aceitando a oferta iríamos desagradar sua mãe. Tal fator, como era de se esperar, teve conseqüências no desenvolvimento de nossos trabalhos de campo pois não conseguimos captar a confiança de V. e de sua família. Éramos muito bem tratados por eles, mas sempre guardavam uma certa distância com relação à pesquisadora.

tiva por ele empregada é adquirir o arroz “na base da comissão”, isto é, pagando o vendedor com o dinheiro que lhe foi adiantado pelo motorista de caminhão, ganhando na transação a quantia de Cr\$ 1,00 por cada saca de arroz a este vendida.

Ao tecer considerações sobre a compra e venda de arroz no povoado, disse-nos A.A.: “eu costume vender meu arroz para J. ou então para M.F. Mas tenho negociado sempre com ele (J.), compro para ele, enquanto nós der certo. Compro, com meu dinheiro, um saquinho aqui, um saquinho ali, isso com dinheiro de minha lavoura mesmo, e depois revendo para ele ou para M.F.”

“Eu comprando arroz para o sr. J. a senhora quer saber por quanto eu vendo para ele? Isso depende da época, os ganho é pouco, se eu compro com dinheiro dele, ele me dá Cr\$ 1,00 de lucro por saco. Se eu compro com meu dinheiro posso vender pelo preço que estiver na praça e posso vender para outra pessoa. Aqui eu vendo sempre para M.F. e quando eu vendo para fora é para o sr. J. Aqui, eu e M.F. é que compra mais arroz.”

### 3.1.3 — O “lavrador-comprador-eventual”

Nessa categoria está inserido todo e qualquer lavrador do lugarejo. A compra de arroz depende das circunstâncias e das disponibilidades financeiras que o mesmo tenha no momento.

O poder aquisitivo do “lavrador-comprador-eventual” é demasiado reduzido; ele só tem capacidade de adquirir o produto em pequena escala, ao contrário dos dois outros tipos. Em geral, compra duas, três, quatro sacas, raramente ultrapassando este número.

O “lavrador-comprador-eventual”, como o próprio nome sugere, é constituído por uma série de pequenos produtores, que varia de ano para ano.

O arroz adquirido por esse tipo de comprador era sempre revendido ao bodegueiro, e, excepcionalmente, ao motorista de caminhão.

Para termos uma idéia de como atua tal tipo de comprador, vejamos o que nos revelou J.J., lavrador no Alto do Carvão.

“Acho que é mesmo para o sr. J. um motorista de caminhão que vou vender meu arroz. Mas eu espero, isto é, eu sempre costume vender é para M.F. Esse ano

(1972) comprei três sacos de arroz na folha e depois vendi para M.F. Comprei na base de Cr\$ 10,00 na folha e vendi a Cr\$ 15,00.”

“A gente sabe quando dá bom preço porque é os comprador mesmo que vem fazendo o preço. Sempre quem dá o preço aqui é o sr. J. ou então a M.F.”

Um outro lavrador, também residente no Alto do Carvão, disse-nos: “Meu pai também compra arroz, ele está comprando agora (maio/72) de Cr\$ 20,00 o saco. Esse ano não deu de nós vender na folha não, esse ano, nós fizemos foi comprar arroz; compramos do tio F., (29) pai de M.F., e também de outras pessoas do lugar.”

“As vezes a gente vende arroz, porque não quer pedir dinheiro emprestado, nem comprar fiado na bodega. Todo lavrador aqui procede assim, para não ficar mais endividado vende arroz para outro lavrador. Quando a gente tem dinheiro compra dois, três saquinho e depois vende para M.F.”

#### 3.1.4 — O motorista de caminhão

Embora não resida no povoado, o motorista de caminhão figura como comprador a nível do Alto do Carvão, em virtude das transações comerciais que aí se efetivam.

O motorista de caminhão, no nosso caso específico, o sr. J., sobre o qual já tecemos considerações neste trabalho, recolhe, usualmente, o produto obtido das diversas unidades produtoras pelo bodegueiro, com menor frequência pelo “lavrador-comprador-permanente” e, esporadicamente, pelo “lavrador-comprador-eventual”.

J. atua de duas maneiras: na maioria das vezes age como preposto de um dono de usina de beneficiamento

(29) O sr. F. vendeu arroz na folha, porque sua filha M.F. não quis adiantar-lhe dinheiro pois ele estava, segundo informações, “de chamego com uma mulher-dama, que estava morando no Coco”. M.F. soube do caso, chamou a atenção do pai, e disse-lhe que não comprava o arroz de sua roça, para ele ir gastar o dinheiro com prostitutas. O sr. F. não teve outra alternativa, senão recorrer ao seu compadre e pedir-lhe que comprasse algumas sacas de arroz na folha. Por sua vez, V.F., mesmo temendo desagradar a M.F., disse que não poderia deixar de ajudar ao sr. F., pois “compadre é para essas horas de aperto”...

de arroz, sediada em Imperatriz, e, mais raramente, adquire o produto, com o emprego de seu próprio capital.

No primeiro caso, recebe o dinheiro do usineiro a fim de "financiar" a compra do arroz, que como vimos se processa através de "pequenos adiantamentos" que faz ao bodegueiro ou ao "lavrador-comprador-permanente", concomitantemente ou não.

Com relação ao "lavrador-comprador-eventual", este sempre adquire o produto com seu próprio dinheiro, não recebendo qualquer ajuda financeira do motorista ou do bodegueiro para tal fim.

O motorista de caminhão desempenha um papel de suma importância em toda a região, indo aos mais longínquos recantos em busca do arroz.

Porém, seu papel não se restringe ao de simples comprador de arroz. Além de sua função econômica, exerce o papel de agente divulgador de notícias e eventos que ocorreram em outros povoados, na "cidade" e até mesmo na "capital". (30)

É através do motorista de caminhão que a maioria dos lavradores toma conhecimento da cotação do arroz na praça, se o produto está em alta ou se o preço baixou; quanto o bodegueiro ou o lavrador-comprador deverá pagar ao produtor por uma saca de arroz; se é vantagem ou não adquirir uma maior ou menor quantidade de arroz, ou se é conveniente esperar que o preço caia.

De toda essa gama de informações e da maneira como agirá o lavrador, vendendo ou não o arroz, nessa ou naquela época, irá depender o *quantum* que terá de lucro, nas diversas transações realizadas.

Indubitavelmente, constitui o motorista de caminhão o elo de ligação entre a "beira" e a "cidade" — entre o mundo rural e o mundo urbano.

Há, entretanto, um momento em que o motorista de caminhão foge a essa regra geral. É quando, por circuns-

---

(30) Quando os lavradores se referem à capital, não é propriamente a São Luís (capital do Estado do Maranhão), mas principalmente ao Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília.

O indivíduo é importante na medida em que conhece tais capitais brasileiras.

Na maneira de pensar dos lavradores do Alto do Carvão, morar numa capital é a única maneira de fugir da própria "sujeição", do "cativoiro" a que estão irremediavelmente condenados. A aproximação do final de mais um milênio significa para eles a vinda de uma nova era de cativoiro, com todos os males que tal fato possa acarretar.

tâncias alheias à sua vontade, deixa de “cumprir” seu papel de agente de ligação entre esses “mundos” tão díspares entre si. Tal fato se dá por ocasião da venda do “arroz verde”, o único momento em que o produtor entra em contato direto com o usineiro (31) de Imperatriz.

Aqui, cabe uma rápida explicação. De conformidade com o objetivo de nosso trabalho, deveríamos descrever o fluxo de comercialização do arroz até chegarmos ao motorista de caminhão. Mas, em assim fazendo, teríamos uma visão apenas parcial de um problema tão complexo como é o da comercialização do arroz na região.

Desta forma, para termos essa visão global, essa visão do todo, e podermos situar a posição de cada intermediário nos diferentes níveis em que é negociado o produto, nos valem de informações que nos foram transmitidas por algumas pessoas (lavradores ou não) que à época de nossas investigações residiam em povoados onde as transações comerciais desse importante item se processavam de forma mais sofisticada do que no Alto do Carvão.

Identificamos, então, três níveis de comercialização do arroz: local, regional e extra-regional.

Já mostramos como se efetua o comércio a nível local, ou do povoado. No item seguinte, teceremos rápidas considerações sobre os níveis regional e extra-regional, ou seja, a comercialização em Imperatriz e fora de Imperatriz, respectivamente.

### 3.2 — *Os compradores regionais e extra-regionais*

Três agentes se inserem na categoria de compradores regionais: o usineiro, o comerciante-atacadista e o varejista de Imperatriz.

Na categoria extra-regional, figuram apenas dois agentes: o comerciante-atacadista e o varejista.

Seguindo-se o fluxo principal de comercialização, e como já enfatizamos no item referente ao papel desempenhado pelo motorista de caminhão, o usineiro seria o primeiro intermediário extrapovoado.

O usineiro recebe o produto do motorista, na maioria das vezes um seu preposto, revendendo-o em segui-

(31) Em alguns casos, o usineiro e o comerciante-atacadista-regional, sediado em Imperatriz, poderão ser uma só pessoa, sendo, portanto, eliminado um dos elos da cadeia de comercialização do arroz.

da, depois de beneficiado o produto, ao comerciante-atacadista, obtendo na transação uma larga margem de lucro.

Por sua vez, o comerciante-atacadista negociava o arroz em pequena escala com uma série de varejistas — pequenos comerciantes sediados em Imperatriz.

Em alguns casos, o usineiro poderia vender, dependendo da maior ou menor demanda do produto no mercado extra-regional, diretamente ao comerciante-atacadista de Goiás, notadamente para Brasília, Anapólis, São Paulo, Minas Gerais, Pará, Ceará e outros Estados cujo volume de compra era bem menor do que nestes. (32)

Porém, o usual é que o comerciante-atacadista regional distribuísse o produto, em grosso, para o comerciante atacadista-extra-regional. Este, por sua vez, repetiria o mesmo processo do atacadista-regional, ou seja, passaria o produto para o último elemento que compunha a longa cadeia de intermediários — no caso, o varejista-extra-regional.

Esperamos que, com a reconstrução da complexa rede de intermediários que comercializam o arroz, tenhamos propiciado uma idéia geral da maneira como se situa e como atua cada um desses agentes.

As dificuldades que encontramos na obtenção desses dados foram grandes. O temor de que estivéssemos agindo

(32) A título de ilustração, remetemos o leitor ao quadro apresentado em "A Indústria do Maranhão", Boletim da Federação das Indústrias do Estado do Maranhão (1974: s/pg.) de onde extraímos os seguintes dados, fornecidos pela Mesa de Rendas de Imperatriz, alusivos à saída de arroz durante os meses de novembro e dezembro de 1974.

Mês de novembro	Ano de 1974		Mês de dezembro	
	Peso lig. (Kg)		Prod. e destino (peso líq.)	
Produto e destino	Total kg.	Arroz benef.	Total kg	
Arroz beneficiado	2.782.310		3.013.676	
Amazonas	24.000	Pará	138.615	
Pará	314.830	Minas Gerais	1.974.350	
Piauí	560	S. Paulo	23.700	
Ceará	359.040	Guanabara	73.411	
R. G. do Norte	12.600	Dist. Federal	596.600	
Pernambuco	61.320			
Minas Gerais	1.277.400			
S. Paulo	37.200			
Goiás	538.160			
Dist. Federal	157.200			

como fiscais da Prefeitura, ou de outros órgãos do Governo, criou-nos algumas dificuldades, que procuramos superar da melhor forma possível.

Talvez o fato de termos passado pouco tempo em Imperatriz e de viajarmos com frequência pelos vários povoados dispersos no interior do município, "sempre fazendo perguntas", segundo as observações de um de nossos informantes, haja contribuído para reforçar essas desconfianças.

Fazemos, entretanto, questão de ressaltar que, embora nossa preocupação principal fosse a de identificar o *modus operandi* da comercialização do arroz a nível do povoado, procuramos ter sempre em vista o processo como um todo.

#### 4. A COMERCIALIZAÇÃO DO FEIJÃO E DO ALGODÃO

Afora o arroz, os outros dois itens agrícolas comercializáveis no Alto do Carvão são o feijão e o algodão.

A venda do feijão se faz somente nas feiras, ocasião em que o lavrador vende no varejo um pequeno excedente do produto, o que significa que sua comercialização se efetua em escala bastante reduzida.

O lavrador prefere armazená-lo em latas de querosene, reservando-o para o consumo do grupo doméstico.

Com relação ao algodão, entretanto, poder-se-ia dizer que se esboça no povoado um início mais amplo de sua comercialização.

O único comprador de algodão no lugarejo é A.A., que também negocia com arroz.

Adquire o produto para J., motorista de caminhão, nos mesmos moldes em que é feita a comercialização do arroz, ou seja, com a concessão de pequenos adiantamentos, com os quais transaciona com uma série de lavradores do povoado.

No ano de 1971, comprou A.A. cerca de 249 arrobas de 15 quilos de algodão, a diversos lavradores, pagando por cada arroba a quantia de Cr\$ 8,00 e revendendo-a ao motorista de caminhão a Cr\$ 9,00 cada uma, ganhando, assim, a importância de Cr\$ 1,00 por arroba.

O total da venda atingiu o montante de Cr\$ 2.241,00, obtendo o "lavrador-comprador" na transação a quantia

de Cr\$ 249,00 de lucro, resultante da diferença entre a compra na fonte de produção e a venda ao motorista.

O lucro obtido foi todo empregado na aquisição de arroz.

## 5. A COMERCIALIZAÇÃO DO BABAÇU

No que concerne à comercialização do coco babaçu coletamos dados apenas a nível do povoado.

Assim, identificamos três agentes que negociavam com as amêndoas: 1) R.G., dono de uma das três bodegas do povoado; 2) G., pequeno comerciante, residente no Puluquero, povoado que fica vizinho ao Alto do Carvão; 3) um lavrador que morava num pequeno aglomerado pitorescamente chamado de "Viva a Deus", situado a pouco mais de meia légua (3 km) do Alto do Carvão.

Rigorosamente falando, poderíamos dizer que somente G. comercializava o produto, visto que, o bodegueiro, em geral, "trocava" as amêndoas por mercadorias não produzidas no lugarejo, como sal, fósforo, açúcar, remédios, notadamente comprimidos de melhoral, anador, ou outras "despesas miúdas" como se referiam as "quebradeiras de coco". O terceiro comprador raramente passava pelo povoado, e a quantidade de amêndoas que adquiria era insignificante.

G. vinha ao Alto do Carvão todas as sextas-feiras, a fim de recolher o volume de "coco quebrado" durante a semana.

Não tinha compradores certos, mas adquiria em média cerca de 25 a 50 quilos de amêndoas por semana.

Negociava com seu próprio capital, revendendo o produto a um motorista de caminhão, que ia apanhá-lo em sua casa, no vizinho povoado do Puluquero, transportando-o por sua conta para Imperatriz.

O motorista, por sua vez, vendia as amêndoas a um dos dois proprietários de usinas de beneficiamento de óleos vegetais sediadas em Imperatriz.

O quilo da amêndoa era vendido pela "quebradeira de coco" a G. à razão de Cr\$ 0,70, enquanto este revendia ao motorista a Cr\$ 0,80, obtendo, assim, o pequeno lucro de Cr\$ 0,10 por quilo.

A vantagem obtida por G. se dava por ocasião da transformação do "prato" (33) em "litro" e deste em

(33) "Prato", medida de secos, equivalente a dois litros.



quilo, bem como no acréscimo de amêndoas feito para compensar a "quebra".

Soubemos, também, que tal como as "quebradeiras" também G. utilizava certas estratégias, como molhar as amêndoas com água salgada durante alguns dias, a fim de aumentar o peso das mesmas. Daí, as "quebradeiras de coco" comentarem entre si, com um sorriso malicioso nos lábios, que enganavam a G. porque "quem rouba de ladrão..." e não concluíam a frase.

A compra e venda do babaçu, bem como o aumento ou diminuição do preço no mercado estão subordinados diretamente à comercialização do arroz.

O preço das amêndoas cai durante a "apanha" do arroz, quando se intensifica o comércio da lavoura arrozeira.

Concluída a "apanha" do arroz, o preço do "coco quebrado" começa a subir, alcançando os maiores índices de aumento entre os meses de junho e agosto, decrescendo a partir de setembro e atingindo sua cotação mais baixa no mês de maio.

Vejamos as declarações que nos foram prestadas por um de nossos informantes: "Não estão comprando coco por essa época, por causa da força da compra do arroz. Isso quer dizer que todo mundo só fica no arroz, os compradores só compram arroz. Agora quando acabar a safra do arroz, aí eles mudam para compra do babaçu. Agora comprar babaçu para demorar dá prejuízo, por causa da quebra. Eu não sei a base da quebra não, não tenho ciência porque nunca lutei com coco."

Como vimos, no processo de comercialização do babaçu, pouco se emprega dinheiro. As transações se realizam mais na base da "troca" de produtos industrializados pelas amêndoas, num processo ainda bastante rudimentar de comércio.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASPECTOS Econômicos do Estado do Maranhão. *Introdução Econômica ao Relatório do BNB*, Guanabara, 1968, p. 5/90.
- A INDÚSTRIA no Maranhão. *Boletim Informativo*, São Luís, Federação das Indústrias do Maranhão. 1974.
- CUNHA, Teresinha Helena de Alencar. *Relatório Preliminar de Pesquisa em Altamira, município de Imperatriz, Maranhão*,

- Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social, Museu Nacional. Rio de Janeiro, 1971 (mim.).
- FONTENELLE, Luís Fernando Raposo. "Perspectiva empírica de um sistema agrário". *Revista de Ciências Sociais*, Fortaleza, Universidade Federal do Ceará, 4 (1): 103/150, 1973.
- FUNDAÇÃO IBGE. *Divisão do Brasil em Microrregiões Homogêneas*, Rio de Janeiro, 1968.  
*Sinopse Estatística — Maranhão*, Rio de Janeiro, 1973.
- GOLDWASSER, Maria Júlia — *Informações Preliminares sobre a comercialização do arroz em Anápolis*, Relatório apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Museu Nacional, Rio de Janeiro, jul. 1971 (mim.).
- LEAL, Mário de Aguiar Pires. *Binômio Arroz-Babaçu e perspectivas econômicas do Maranhão*. São Luís, Associação Comercial do Maranhão, 1971.
- MARANHÃO, Governo do Estado. Seplan. *Termos de Referência para o Planejamento da Microrregião de Imperatriz*. São Luís, Maranhão, 1973, 3 v.
- MARQUES, Carlos Augusto. *Dicionário Histórico-Geográfico da Província do Maranhão*. Rio de Janeiro, Fon-Fon e Seleta, 1970 (Coleção São Luís, 3).
- PRADO JR., Caio. *Formação do Brasil Contemporâneo*. 8a. ed. São Paulo, Brasiliense, 1965.
- ROCHE, Jean. *A Colonização Alemã e o Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, Globo, 1969, 2 v.
- SANTOS, José Raimundo dos, et alii. *Estudo Preliminar da Comercialização do Arroz a nível de Pedreiras*. São Luís, Fundação Universidade do Maranhão, 1970.
- WILLEKE, Venâncio. "Franciscanos no Brasil". *Revista de Cultura Vozes*, Petrópolis, 69 (5) jun/jul. 1975.
- WOLF, Eric R. *Sociedades Camponesas*. Rio de Janeiro, Zahar, 1970.