

UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS

MADERLY SOARES DA SILVA

A FEIRA TIKUNA EM TABATINGA – AM: SUJEITOS, PRODUTOS E ESTRATÉGIAS
DE COMERCIALIZAÇÃO

BENJAMIN CONSTANT – AM
2022

MADERLY SOARES DA SILVA

A FEIRA TIKUNA EM TABATINGA – AM: SUJEITOS, PRODUTOS E ESTRATÉGIAS
DE COMERCIALIZAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Licenciatura em Ciências Agrárias e do Ambiente da Universidade Federal do Amazonas - UFAM, como requisito para obtenção de Licenciado em Ciências Agrárias e do Ambiente.

Profa. Dra. ANTONIA IVANILCE CASTRO DA SILVA

BENJAMIN CONSTANT – AM
2022

Ficha Catalográfica

Ficha catalográfica elaborada automaticamente de acordo com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

S586f Silva, Maderly Soares da
A Feira Tikuna em Tabatinga-AM : sujeitos, produtos e estratégias de comercialização / Maderly Soares da Silva, Antonia Ivanilce Castro Silva. 2022
34 f.: il. color; 31 cm.

Orientadora: Antonia Ivanilce Castro da Silva
TCC de Graduação (Licenciatura Plena em Ciências Agrárias e do Ambiente) - Universidade Federal do Amazonas.

1. Agricultura Familiar. 2. Feirantes Indígenas. 3. TI Umariçu. 4. Alto Solimões, AM. 5. Tríplice Fronteira. I. Silva, Antonia Ivanilce Castro. II. Universidade Federal do Amazonas III. Título

AGRADECIMENTOS

À Deus pelo dom da vida, por ter me sustentado até aqui, por ter me dado força e coragem para não desistir nos momentos difíceis que enfrentei ao longo dessa caminhada.

À minha família. Em especial meus pais, o senhor Venício Pinto da Silva e dona Maria Licênia Soares da Silva, que sempre estiveram presentes na minha vida e nesta caminhada dando-me forças e ajudando de todas as formas possíveis. Ao meu avô, senhor Marcelino Marinho Tangoa pelos conselhos e motivações, aos meus dois filhos Samuel Thomaz e Laura Sophia que são tudo na minha vida.

A meu esposo Ocinei da Silva de Oliveira, pelo companheirismo de todos os dias, por não desistir de mim durante essa jornada, me dando forças, conselhos e por cuidar dos nossos filhos quando eu não estava presente. Aos meus oito irmãos por sempre acreditarem no meu potencial e me ajudarem no que estava ao alcance deles. À minha sogra, dona Laudivina Correia da Silva e a minha cunhada Sabrina Patrício pelo carinho e por me ajudar financeiramente nos momentos que precisei.

A Universidade Federal do Amazonas, por cada aprendizado proporcionado.

Aos meus amigos que estavam comigo desde o Ensino Médio em especial a minha amiga Hirlen Maria Leão Paula, que sempre esteve ao meu lado, em momentos bons e ruins. Ao Francisco Santos da Silva e Wylker Almeida da Silva que me ajudaram bastante desde o início da graduação, quando eu não conhecia muito o município de Benjamin Constant, AM.

Aos amigos que a universidade me deu, em especial a Vanessa Pinto dos Santos por ter me ajudado sempre que pôde, quando ficávamos uma apoiando a outra para nenhuma desistir, a minha amiga Gilmara Souza da Silva, que sempre me ajuda na medida do possível. À Adrieli Maricaua da Silva, por me ajudar durante a coleta de dados do meu TCC.

À minha orientadora professora Dr^a Antônia Ivanilce Castro da Silva pelos conhecimentos transmitidos e por ter paciência de me orientar nesta reta final do curso. A todos professores do Curso de Licenciatura em Ciências Agrárias e do Ambiente, que foram de importância na minha formação. E ao professor Diones Lima de Souza pela leitura e contribuições na redação final do meu TCC.

Aos agricultores e feirantes que comercializam na Feira Ticuna, onde foi realizado minha pesquisa, pela colaboração com meu trabalho. Em especial a dona Maria Mendes, seu esposo e sua filha que sempre me receberam de braços abertos nos dias que foram realizadas as coletas de dados de campo.

A todos que me ajudaram nessa caminhada de forma direta e indiretamente, agradeço.

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo analisar o processo de comercialização dos produtos agrícolas na Feira Tikuna do município de Tabatinga – AM. As coletas de dados foram realizadas durante 7 meses, entre setembro de 2021 e março de 2022. Foram realizadas observações no ambiente de estudo e aplicados formulários com os feirantes e consumidores. Foram coletadas informações relacionadas ao trabalho dos sujeitos sociais envolvidos no processo de comercialização e as estratégias utilizadas por eles na venda dos produtos agrícolas. Constatou-se que a comercialização de produtos agrícolas na Feira Tikuna de Tabatinga é realizada de forma permanente. É composta por feirantes e agricultores familiares indígenas e não indígenas da região. A comunidade indígena Umariçu é a que mais oferece produtos para comercialização no local, seguido de outras comunidades de várzea e terra firme pertencente ao mesmo município e países vizinhos. A produção, em geral, tem dupla finalidade, autoconsumo e venda. Foram identificadas uma variedade de espécies oferecidas pelos agricultores familiares e feirantes, totalizando cerca de 68 espécies de produtos agrícolas classificadas em 6 categorias. Identificou-se que os produtos agrícolas são procedentes de 12 comunidades. Há, também, produtos que são vendidos no mercado que os feirantes não sabem a origem, principalmente os denominados de produtos peruanos. Foram encontradas cinco estratégias utilizadas para comercialização dos produtos provenientes da agricultura familiar das comunidades locais. Concluiu-se que a Feira Tikuna abastece, relativamente, de produtos agrícolas regionais a população urbana do município de Tabatinga, há diversos sujeitos envolvidos no processo e estratégias de comercialização para garantir a renda dos feirantes.

Palavras-chave: Agricultura familiar; Feirantes Indígenas; TI Umariçu; Alto Solimões, AM; Tríplice Fronteira.

ABSTRACT

The present work had as objective to analyze the process of commercialization of the products at Feira Tikuna in the municipality of Tabatinga – AM. Data collections were carried out for 7 months, between September 2021 and March 2022. Observations in the study environment and applied forms with the marketers and consumers. Information related to the work of the social subjects involved in the marketing process and the strategies used by them to sell agricultural products. It was found that the marketing of agricultural products at the Tikuna Fair in Tabatinga is performed permanently. It is made up of marketers and indigenous family farmers and non-indigenous to the region. The Umariáçu indigenous community is the one that most offers products for on-site commercialization, followed by other floodplain and upland communities belonging to the same municipality and neighboring countries. Production, in general, has a dual purpose, self-consumption and sale. A variety of species offered by the family farmers and fairgrounds, totaling about 68 species of agricultural products classified into 6 categories. It was identified that agricultural products come from 12 communities. There are also products that are sold in the market that the vendors do not know about. Origin, mainly the so-called Peruvian products. Five were found strategies used to commercialize products from family farming of local communities. It was concluded that the Tikuna Fair supplies relatively regional agriculturalists the urban population of the municipality of Tabatinga, there are several subjects involved in the process and marketing strategies to guarantee the income of the marketers.

Keywords: Family farming; Indigenous Marketers; TI Umariáçu; Alto Solimões, AM; Triple Border.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
2. METODOLOGIA	10
2.1 Área de estudo	10
2.2 A Abordagem de campo	11
2.3 As técnicas de pesquisas	12
2.4 Participantes da Pesquisa e Análise dos Dados	12
3. RESULTADOS E DISCUSSÃO	13
3.1 A Comunidade Indígena Umariáçu	13
3.2 Caracterização da Feira Provisória dos Ticuna	15
3.3 Os sujeitos sociais presentes na Feira	20
3.4 Produtos agrícolas e estratégias adotadas pelos agricultores/feirantes na comercialização dos produtos	26
4. CONCLUSÕES	32
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	33

INTRODUÇÃO

A agricultura familiar está associada ao manejo sustentável dos recursos ambientais, no qual são utilizadas práticas agroflorestais e de manejo do solo. A família é quem realiza o trabalho de produção que primordialmente é destinado para o autoconsumo e venda (NODA, 2007). Neste sentido, os produtos da agricultura familiar são importantes para a reprodução social e econômica das famílias, além de movimentar a economia por meio do abastecimento das feiras e mercados de municípios da região.

Para Buaunaim (2006), a dinâmica produtiva da agricultura familiar envolve, em primeiro lugar, a busca por autonomia alimentar, vindo em seguida a geração de renda monetária. Para o mesmo autor, a ênfase no alcance da autossuficiência alimentar explica a diversificação produtiva como característica comum presente na composição das atividades agrícolas dos agricultores familiares.

Conforme informações do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS, 2007), a agricultura familiar consiste em uma forma de produção na qual predomina a interação entre gestão e trabalho. Quem dirige os trabalhos são os próprios agricultores familiares, dando ênfase na diversificação e no trabalho familiar.

Segundo Bernardino (2013), a comercialização dos produtos agrícolas em feiras é uma atividade de comércio antiga, praticada desde os tempos da idade média e contribuiu para o desenvolvimento de cidades por meio de trocas e relações econômicas. Boechat e Santos (2009) afirmam que a comercialização em feiras contribui para o fortalecimento da cultura local, que são adquiridos pelas experiências de cada indivíduo sejam: agricultores, feirantes ou consumidores, cada um conforme suas origens.

Serenini (2014) afirma que mais de 70% dos alimentos consumidos pelos brasileiros são provenientes da produção agrícola familiar, o que reforça o papel dos sujeitos sociais e a atividade que realizam nas feiras e mercados dos municípios.

No município de Tabatinga, Amazonas, a comercialização é realizada de forma permanente nas feiras, praticada basicamente por feirantes e por agricultores familiares indígenas e não indígenas da região, que comercializam os produtos provenientes de suas propriedades. A importância dos índios Ticuna no abastecimento de produtos *in natura* ocasionou a abertura do “Mercado de produtos regionais Ticuna”, com o objetivo de melhorar as condições de trabalho dos (as) indígenas, em sua maioria mulheres, que comercializavam os produtos nos canteiros da avenida principal do município (SCHOR, 2016).

A pesquisa buscou conhecer a realidade dos agricultores e feirantes indígenas e não indígenas que comercializam no âmbito do Mercado de produtos regionais Ticuna. Dessa forma, o objetivo geral da pesquisa foi Analisar o processo de comercialização dos produtos agrícolas na feira indígena do município de Tabatinga – AM e os objetivos específicos foram: a) Caracterizar a infraestrutura da feira e o perfil sujeitos sociais envolvidos no processo de comercialização; b) Identificar as espécies e os produtos agrícolas comercializados na feira indígena do município; c) Descrever as estratégias adotadas pelos agricultores na comercialização dos produtos no período de pandemia.

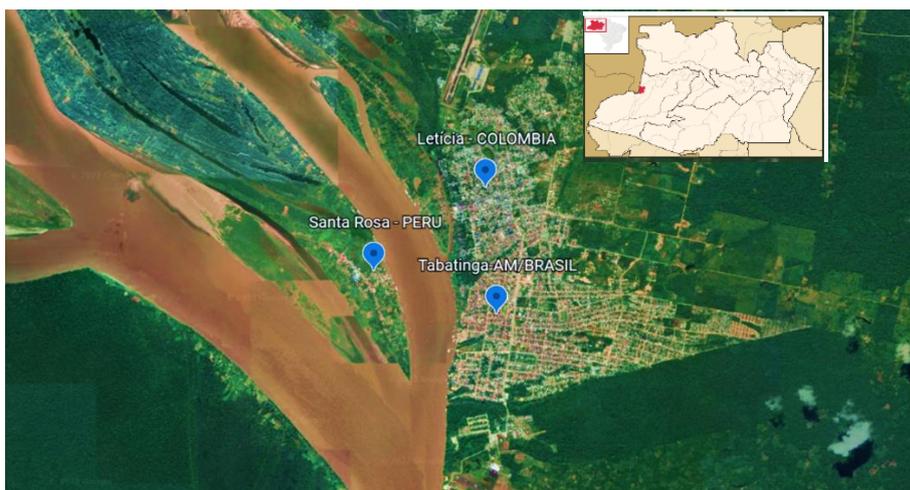
2. METODOLOGIA

2.1 Área de estudo

O município de Tabatinga, Amazonas, Brasil, está localizado à margem esquerda do Rio Solimões, fronteira com a Colômbia e o Peru, na Mesorregião Sudoeste Amazonense e Microrregião do Alto Solimões. Distanto 1.105 km da capital em linha reta e 1.607 milhas por via fluvial, é o 7º município mais distante da capital, Manaus (BRASIL, 2010). Segundo o IBGE (2020) a população estimada no ano de 2020 é de 67.182 habitantes e possui área territorial é de 3.266,062 km².

De acordo com Brasil (2014), o município de Tabatinga-AM encontra-se na região de tríplice fronteira entre Brasil – Colômbia –Peru (Figura 1).

Figura 1 –Localização geográfica do município de Tabatinga, Amazonas-Brasil.



Fonte: Google Maps, 2021.

O estudo foi realizado na Feira Tikuna, localizada na Avenida da Amizade, no bairro Centro, próximo a Escola Municipal Jociêdes Andrades, em Tabatinga - Amazonas/Brasil (Figura 2).

Figura 2 – Localização da Área de estudo, Feira Tikuna – Tabatinga/AM



Fonte: Google Maps, 2022.

A Feira Ticuna é um dos principais pontos de comercialização agrícola realizada pela agricultura familiar indígena do município de Tabatinga. É destacada por oferecer produtos cultivados pela etnia Tikuna que residem na comunidade indígena de Umariagu e que comercializam em beiras de ruas e no canteiro central da Avenida da Amizade. Na feira Ticuna pode-se encontrar uma diversidade de produtos agrícolas que faz parte da alimentação dos consumidores locais.

2.2 A Abordagem de campo

A abordagem metodológica utilizada para procedimento de campo foi a pesquisa quali-quantitativa. Este tipo de pesquisa é utilizada quando se pretende aprofundar as informações, trazendo outros dados, que estão além do conhecimento imediato. Conforme Knechtel (2014), esta modalidade de pesquisa interpreta informações quantitativas por meio de símbolos numéricos e os dados qualitativos mediante a observação, a interação participativa e a interpretação do discurso dos sujeitos (semântica).

Para a execução da pesquisa, o delineamento de campo utilizado foi o Estudo de caso, que para Oliveira (2006), permite uma análise aprofundada do problema de pesquisa em relação aos aspectos, sociais, econômicos, políticos, percepções de diferentes grupos, comunidades, entre outros aspectos.

Os dados de campo foram coletados durante 7 meses, no período de setembro de 2021 a março de 2022, somando 14 semanas, ou seja, foi realizado duas coletas mensais.

2.3 As técnicas de pesquisas

Para alcançar os resultados, foi realizado levantamento bibliográfico. Para Gil (2008), esta pesquisa é desenvolvida com base em materiais já publicados, constituído principalmente de livros e artigos científicos. E a pesquisa de campo, que se fundamenta na observação dos fatos e fenômenos, na coleta de dados e no registro de variáveis que se presumem relevantes, para analisá-lo (MARCONI e LAKATOS, 2009).

Na pesquisa de campo foram realizadas observações, por meio das quais foram observadas as etapas, os sujeitos sociais envolvidos no processo de comercialização e aplicado formulário de entrevista estruturado. De acordo com Marconi e Lakatos (2009), a entrevista estruturada é aquela que segue um roteiro de perguntas em um formulário. Foram utilizados três roteiros de entrevista: 1) Formulário com as questões sobre tipos de produtos, preços, unidade de venda e a procedência; 2) Formulários destinados aos feirantes sobre a idade, origem, nacionalidade, renda, horas de trabalho destinadas à comercialização, tempo que executa a atividade no local; 3) Formulário destinado aos consumidores sobre a percepção do espaço destinado a feira, se gosta de comprar no local e com qual frequência compra na Feira. Tais questões foram utilizadas para identificar as espécies e os produtos agrícolas comercializados e descrever as estratégias adotadas pelos agricultores na comercialização dos produtos no período de pandemia.

Foram realizadas visitas a Feira, com o objetivo de conhecer a realidade da área a ser estudada e caracterizar a infraestrutura da Feira e o perfil dos sujeitos sociais envolvidos no processo de comercialização agrícola. Também, foram feitos registros em caderno de campo e fotográfico.

2.4 Participantes da Pesquisa e Análise dos Dados

Os participantes desta pesquisa foram agricultores e agricultoras que trabalham com a comercialização de produtos agrícolas na Feira Tikuna e os consumidores, independentemente de cor, etnia, religião e estado civil, mas que se disponibilizaram a participar voluntariamente da pesquisa. Foram aplicados 8 formulários de entrevistas aos agricultores/feirantes, e 4 aos consumidores totalizando doze entrevistas.

Para a análise de dados, foi utilizada a inserção dos dados em planilha Excel. Após a sistematização e categorização, foram elaborados gráficos e quadros. Para Marconi e Lakatos

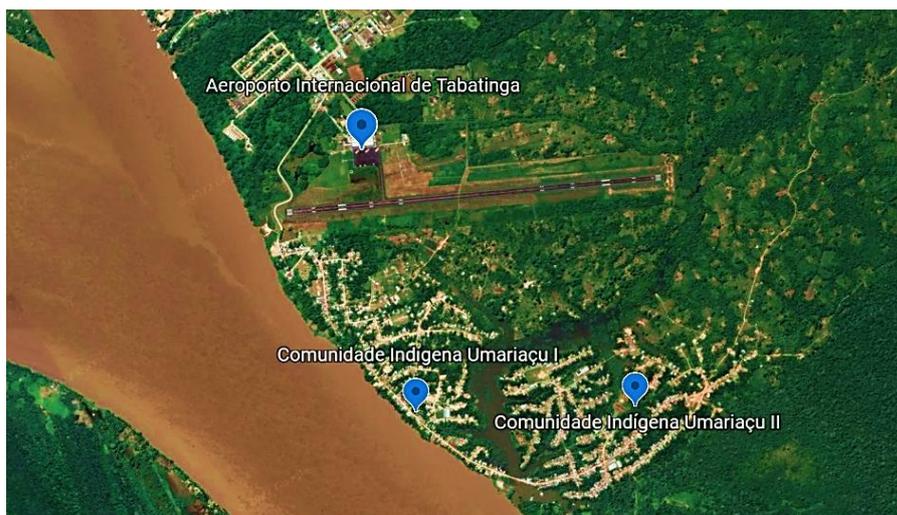
(2009) na análise o pesquisador entra em detalhes sobre os dados coletados com a finalidade de responder os objetivos da pesquisa.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1 A Comunidade Indígena Umariáçu

A comunidade Umariáçu é uma comunidade indígena formada pela etnia Tikuna, está localizada no município Tabatinga-AM, à margem esquerda do rio Solimões, possui via de acesso terrestre e fluvial (Figura 3). A comunidade possui uma divisão interna entre Umariáçu I e Umariáçu II, ambas as comunidades apresentando uma hierarquia política própria, possuindo em cada comunidade um cacique escolhido por voto da população. Além disso, se caracteriza como comunidade indígena urbanizada (BRANDÃO, 2016).

Figura 3 –Localização das Comunidades Indígenas Tikuna Umariáçu I e II



Fonte: Google Maps, 2022.

A Comunidade Indígena Umariáçu, originou-se a partir da expulsão dos jesuítas do município de Benjamin Constant, onde os índios Tikuna migraram para o outro lado do rio e ali eles se estabeleceram. Outro motivo que também influenciou, foi a questão da guerra entre Peru e Colômbia, na cidade de Letícia. Muitos tiveram medo e isso fez muita gente fugir dos igarapés e se alojar no Umariáçu (ATAÍDE, 2015).

A terra indígena Tikuna Umariáçu foi a primeira a ser reconhecida como indígena no Alto Solimões, datando de 1945. O acordo entre o Pelotão do Exército de Tabatinga e a 1ª Inspeção do Serviço de Proteção aos Índios (SPI) em Manaus, objetivou a sua regularização. Na ocasião foi reservado ao Posto Indígena Tikuna uma área de 5Km de largura por 12Km de

comprimento, com frente para o rio Solimões e fundos para o igarapé Takana, perfazendo aproximadamente 6 000 ha. Ainda em 1945, o SPI conseguiu adquirir dos herdeiros de José Mendes as terras do seringal Bom Destino, com aproximadamente 1.002 ha., localizado dentro da área reservada ao Posto Indígena Ticuna. Tal acordo, segundo consta, nunca foi desfeito e sim desrespeitado (FUNAI, 1993).

A comunidade de Umariacú, localizada nas adjacências da cidade de Tabatinga, cresceu juntamente com a cidade. A palavra Umariacú vem de Maria, o nome anterior da comunidade era Mariaçu. Segundo Ataíde (2015), na guerra do Paraguaia, o governo estava em busca de pessoas pelos rios e igarapés para acrescentar ao seu contingente. O marido dessa Maria, um seringueiro, foi levado para a guerra, mas nunca voltou.

Brandão, (2016) descreve que quando terminou o ciclo da borracha, Maria foi trabalhar no sítio Bom Destino, ela era uma grande mulher, comparada ao perfil dos habitantes locais e, que após a morte do antigo proprietário, o sítio foi abandonado e após a demarcação das terras indígenas o nome da comunidade foi dado em homenagem a essa generosa mulher.

Oliveira Filho (1988) destaca que após a morte de J. Mendes, em 1944, uma de suas filhas entrou em contato com a representação do Serviço de Proteção aos Índios (SPI) em Manaus, pretendendo vender aquele lote. A compra foi feita e em 1945 o Posto Indígena Ticuna (PIT) foi implantado. A partir desse ano começou o incentivo para a fixação de novas famílias Ticunas na comunidade.

Essa migração dos Ticunas para as vizinhanças de Tabatinga ainda hoje continua, muitos têm se deslocado das comunidades indígenas ribeirinhas para a sede da cidade ou para o Umariacú, vindo em busca de educação para os filhos e melhoria na qualidade de vida. Essa migração, chegou a ser influenciada também pela questão religiosa.

Em 1971 iniciou-se o processo de delimitação do Umariacú e foi concomitante com o de outras áreas no alto Solimões e no baixo Javari (STEIMAN, 2002).

Atualmente a comunidade de Umariacú, está ligada ao município de Tabatinga por uma rua mal pavimentada que dificulta a locomoção dos motoristas e transeuntes. Já na época da cheia do rio o transporte até a comunidade é feito com barcos.

Atualmente a comunidade de Umariacú possui um pouco mais que 3.367 moradores, a principal fonte econômica é obtida por meio da agricultura, caça, coleta e pesca. A agricultura é centralizada na terra firme, sendo utilizada por 69% dos agricultores, defere assim de muitas comunidades rurais da região, além disso há a dificuldade de conseguir terras para o plantio (MACÊDO, 2014).

Macêdo (2014) considera a agricultura utilizada pelos Ticunas como sendo uma das mais racionais, pois eles empregam o sistema de consórcio, “que consiste em diferentes sucessões de cultivos, determinados pelo espaço do ecossistema, pelo ciclo produtivo e pelas características da planta cultivada”. Além disso, a diversidade da produção que é “voltada principalmente para o sustento dos moradores do domicílio, é insuficiente para suprir as necessidades dos indígenas, levando-os a comprar grande parte de seus suprimentos em feiras e mercados na comunidade e na cidade de Tabatinga”.

Em relação as trocas monetárias no Umariáçú, elas encontram-se presentes em todo o comércio, tanto o interno quanto o externo (comercialização com o Peru e a Colômbia). “A ideia de que o índio não consegue diferenciar ou atribuir valor ao seu produto, definitivamente não condiz com a realidade dos Ticuna do Umariáçú, pois há muito eles estão integrados com a sociedade circundante e acabaram por incorporar os valores dos não indígenas” (MACÊDO, 2014).

A comercialização agrícola na feira Tikuna, os produtos são vendidos todos por um preço que o agricultor ou feirante possa retirar o valor gasto com os meios que utilizou para os produtos chegarem no espaço de comercialização. A produção destina-se para alimentação da família do agricultor e para venda na cidade, e a renda arrecadada geralmente é direcionada para as necessidades básicas.

3.2 Caracterização da Feira Provisória dos Ticuna

A partir do crescimento do município de Tabatinga – AM, a estruturação urbana foi concentrada na Avenida da Amizade, e os Ticuna que antes vendiam seus produtos na área portuária, próximo dos mercados públicos, passaram a se deslocar para avenida e pelas demais ruas da cidade tentando buscar a atenção da população para os produtos trazidos da Terra Indígena (COUTINHO, 2018). Um local muito utilizado para a venda de produtos, segundo os moradores, era a área próxima ao banco na avenida da Amizade, a preferência em comercializar nesse local era pela presença de árvores que forneciam sombreamento e amenizava a temperatura. Contudo, houve a retirada das árvores, que ocasionou na dispersão dos agricultores ao longo da avenida. Esse fator foi crucial para que fosse destinado um espaço específico destinado a comercialização dos produtos agrícolas, sendo denominado de Feira provisória dos Tikunas.

No processo de buscar locais para vender, os agricultores indígenas também, encontraram a concorrência pelos espaços físicos ocasionados pela presença de peruanos.

Assim, passaram a vender seus produtos no próprio porto da cidade, em suas canoas, nas calçadas do mercado público, nas calçadas das ruas e no canteiro central da Avenida da Amizade (Figura4).

Por possuir alta movimentação a Avenida da Amizade passou a receber inúmeras famílias indígenas, em sua maioria mulheres com crianças, que se organizavam no canteiro central para comercializar seus produtos. Para Coutinho (2018), essa dinâmica de comercialização, tomou conta da Avenida, trazendo certo grau de conflito entre a população citadina e os povos indígenas. Muitos acreditavam que os Ticuna não deveriam vender os produtos na principal avenida da cidade, com argumentação de ser desumano, pois os Ticuna passavam horas expostos ao sol e chuva sentados no canteiro central. A imagem abaixo mostra a comercialização de diversos produtos regionais, como o mapati (*Pouroumacecropiifolia*), tucumã (*Astrocarymaculeatum*), umari (*Poraqueibasericea*) e pupunha (*Bactrisgasipaes*), realizada no canteiro central. Infere-se que o canteiro central era utilizado por minimizar a incidência direta do sol nas pessoas e nos produtos. Contudo, era observado também, uma retenção de veículos em função da compra dos produtos.

Figura 4 – Mulheres Ticuna comercializando produtos agrícolas na Avenida da Amizade, de Tabatinga, AM.



Fonte: Souza, 2017.

Para Coutinho (2018), a agricultura indígena é a principal responsável pela entrada de produtos frescos nos mercados da região. Conforme mencionado acima, agricultores utilizavam locais impróprios na comercialização e no ano de 2013, durante a Gestão do

Prefeito Calango (2012 - 2016), a Prefeitura alugou um prédio localizado na Avenida da Amizade para que os agricultores ticuna pudessem realizar a venda de seus produtos. Assim, neste mesmo ano, foi inaugurada a “Feira Provisória dos Ticunas” ou “TaepataüPaãatchiruũTikunagüarü” (Figura5).

Figura 5 – Imagem frontal da “Feira Provisória dos Ticunas” no município de Tabatinga, Amazonas.



Fonte: Coutinho, 2017.

Outro trabalho que corrobora com a descrição de Coutinho, é de autoria de Schor (2016), quando afirma que esta feira é destinada para agricultores que vivem na comunidade indígena Umariacú I e II, que comercializam principalmente, frutas e verduras, com o intuito de dar melhores condições de trabalho aos indígenas que vendiam produtos no canteiro central e calçadas das ruas do município.

Na época da inauguração, o prédio era construído em alvenaria, com cobertura de folhas de zinco, com uma área externa descoberta. As vendas ocorriam na parte interna, possuindo algumas bancas de produtos agrícolas, além de pescado e de extrativismo vegetal (COUTINHO, 2018).

Atualmente, os agricultores indígenas e alguns não indígenas realizam as vendas na parte frontal externa, a área foi coberta por barracas doadas pelo Instituto de Desenvolvimento Agropecuário e Florestal Sustentável do Estado do Amazonas - IDAM, para evitar exposição ao sol e chuva durante a comercialização (Figura 6). As barracas também proporcionaram arejamento e aproveitamento do espaço para evitar aglomerações, visto que, a quantidade de pessoas que trabalham no local é grande. Atualmente, a parte interna da feira é utilizada para

armazenamento dos produtos. O piso é concretado, porém em tempos chuvosos ocorre encharcamento, pois desde quando o local foi inaugurado nunca ocorreu nenhuma reforma.

Figura 6 – Área externa da feira municipal Indígena, Tabatinga – Amazonas.



Fonte: Silva, 2022.

Por meio das observações *in loco*, infere-se que o local destinado a Feira Ticuna não atende às necessidades dos agricultores. A inferência está relacionada com a presença de agricultores nas calçadas da Avenida da Amizade, como pode ser observado na (Figura 7). Segundo relato do gestor da Secretaria de Produção Rural do município, os agricultores receberam orientação para a juntarem-se aos demais agricultores/feirantes no mercado indígena.

Figura 7 – Agricultoras Ticuna vendendo produtos na avenida da amizade – Tabatinga-AM.



Fonte: Silva, 2021.

Além da avenida, outro ponto de comercialização de produtos agrícolas utilizado pelos agricultores localiza-se em frente ao Supermercado Sacolão. Infere-se que a escolha deste local seja estratégica, visto que está associada a rua Santos Dumont, uma das vias mais movimentadas do município (Figura 8). Desta forma, é possível identificar a diversidade de produtos que são comercializados neste ambiente.

Figura 8 –Produtos agrícolas sendo comercializados em frente ao Supermercado Sacolão.



Fonte: Silva, 2022.

De acordo com o secretário de produção do município, estes agricultores comercializam seus produtos neste local por conta própria, possuem a autorização do proprietário do supermercado e sem acompanhamento de órgãos públicos de fiscalização.

Em virtude desse aumento de agricultores indígenas realizando a comercialização de produtos agrícolas em vias públicas, a Secretaria de Produção Rural planeja realizar reformas para ampliação da feira e retomar a comercialização na área interna do prédio. Enquanto não ocorrem as modificações na infraestrutura, os feirantes/agricultores improvisam estratégias para exposição dos produtos em bancas, mesas, bacias e banquinhos de madeiras (Figura 9). Nesse contexto, foi possível identificar cerca de 23 (vinte e três) bancas de produtos.

Figura 9 – Representação fotográfica dos materiais utilizados para exposição dos produtos agrícolas. Feira Municipal Indígena. Município de Tabatinga, Amazonas.



Fonte: Silva, 2021.

No início da pesquisa, entre os meses de setembro a novembro, havia cerca de 15 bancas/famílias na feira. No mês de dezembro, observou-se a presença de outros agricultores comercializando no canteiro central do município, próximo a feira. Em janeiro estes agricultores foram alocados na feira, totalizando 23 bancas/famílias, ocorrendo o aumento de agricultores comercializando na Feira Ticuna.

3.3 Os sujeitos sociais presentes na Feira

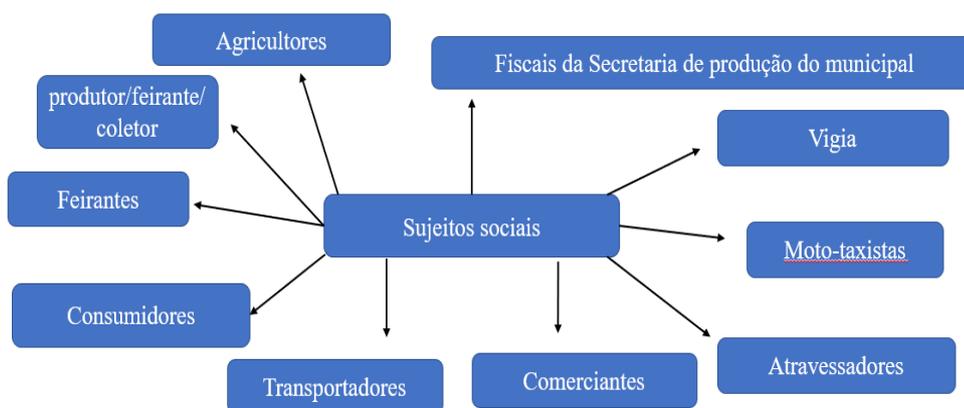
Os papéis desenvolvidos pelos sujeitos atuantes na feira proporcionam a sua funcionalidade, sempre buscando valorizar as características de produção agroecológica. Nesse processo, a participação de todos os agentes se faz importante para esta construção (AMADOR, 2017).

Neste contexto, os sujeitos envolvidos no processo de comercialização na Feira Ticuna são, em sua maioria, mulheres agricultoras indígenas e não indígenas. As famílias são responsáveis pelos cultivos dos produtos em suas unidades de produção, localizadas em comunidades (denominação local) e áreas de assentamentos agrícolas pertencentes ao município, também, transportam os produtos até o local de comercialização.

De acordo com Silvestro (2001), não existe atividade econômica na qual as relações familiares tenham tanta importância quanto na agricultura. Nela a família é uma unidade indissolúvel de geração de renda, os filhos e filhas se integram aos processos de trabalho desde muito cedo.

Na Feira Ticuna há, também, feirantes. Estes sujeitos compram produtos de agricultores de outras comunidades ou de atravessadores que comercializam no porto do município. Os produtos são adquiridos por um preço menor e comercializados por um preço mais alto. Há produtos que não são produzidos no município, como alho, cebola, tomate e batata, esses produtos são comprados de comerciantes peruanos. Outros sujeitos sociais estão inseridos na comercialização de forma indireta, são comerciantes do município que oferecem produtos que não são cultivados pelos agricultores.

Ilustração 1 – Sujeitos sociais envolvidos no processo de comercialização na Feira Ticuna



Fonte: Silva, 2022.

Caracterizando os sujeitos sociais no processo de comercialização na feira Ticuna, identificou-se: Os **Agricultores**, são os que realizam todo processo de cultivo dos produtos agrícolas. Esta produção é destinada tanto para o autoconsumo da família, como também para comercialização. Noda et. al. (2013), contribuem que os agricultores familiares conseguem manter uma produção diversificada para suprir as necessidades alimentares da família e também, a demanda do mercado local.

O **produtor/coletor/feirante** são os que realizam a venda dos produtos que não são cultivados em grandes quantidades, podem ser plantados por eles, mas também podem ser encontrados e extraídos da natureza para consumo humano como é o caso do buriti, umari, pupunha e outros produtos.

Os **Feirantes**, aqueles que comercializam produtos porém não realizam a produção. Compram de agricultores ou atravessadores no porto do município e revendem na feira aos consumidores. Dessa forma Fraxe et al. (2007) definem como feirante aqueles (as) que compram os produtos agrícolas e vendem nos centros urbanos. E é por meio destes sujeitos

sociais que a população acessa tanto os alimentos produzidos localmente quanto os que têm origem em outros estados ou países.

Os **Consumidores**, são os que compram os produtos agrícolas vendidos na feira para autoconsumo, para restaurantes ou para fabricação de alimentos como bolos e salgados. De acordo com Tregear (2011) os consumidores são os principais agentes de mudanças nas demandas alimentares, as quais transformam a economia local criam posições independentes no sistema alimentar.

Os **Atravessadores** são aqueles que compram diretamente do agricultor nas propriedades e levam ao porto do município para revenderem para os feirantes ou consumidores. Mayorca & Oliveira (2005), definem como atravessadores os agentes de comercialização que atuam nas cadeias produtivas como intermediários, nas comercializações dos produtos independentes da origem, entre os produtores, feirantes e os consumidores.

Os **Comerciantes**, vendem para os agricultores ou feirantes os produtos que não são produzidos por eles. Os **Transportadores** são os que transportam os produtos agrícolas dos agricultores ou feirantes, estejam eles nas propriedades ou no porto da feira. Os transportadores mais utilizados pelos vendedores da feira são os que trabalham em moto-carro/carrocinha, tuque- tuque e moto- táxi. Os **Moto- taxistas** são os que realizam o transporte do consumidor até a feira para realizar ou dos feirantes juntamente com os produtos até seu local de trabalho.

O **vigia** realiza a abertura e o fechamento da feira, esse sujeito social proporciona segurança para os trabalhadores, realiza a ronda pelo local durante a noite assegurando que os produtos permaneçam guardados na parte interna do prédio. E os **Fiscais da Secretaria Municipal de Produção**, são os que realizam a fiscalização no local, garantindo que não haja nenhum problema, também retiram os agricultores da avenida e orientam para realizar a comercialização na feira.

Para ter conhecimento de algumas informações dos agricultores e feirantes, foi aplicado formulário contendo treze questões sobre a idade, origem, nacionalidade, renda, tempo que executa a atividade no local, horário de saída e de retorno a residência, como transporta os produto e quanto gasta com transporte, horas de trabalho destinadas à comercialização, quem ajuda a vender na feira, se possui outra fonte de renda, se obteve ajuda de órgão público durante o tempo que trabalha no local, onde vendia antes de existir a feira e onde vendia melhor, na feira atual ou no antigo ponto de comercialização.

Na aplicação deste formulário, dos 23 agricultores/feirantes apenas 6 agricultores e 2 feirantes aceitaram responder as perguntas. O primeiro entrevistado respondeu:

“Sou agricultor Ticuna brasileiro. Eu moro no comunidade Umariáçu, trabalho aqui nessa feira há 3 anos. Saio de casa pra vim trabalhar faltando 15 minutos pras 6 e chego na feira 6 horas. Meus produtos trago no carroça, as vezes moto-táxi só que é mais caro, gasto 20 reais pra trazer meu produto de casa pra feira, eu fico trabalhando até fechar a feira 6 horas da tarde, minha esposa e minha filha quando não tá no escola me ajuda vender, por que a gente só tem esse meio pra comprar o que precisa pra casa, antes vendia em frente o supermercado resende e vendia bem, aqui na feira tem muita concorrência”(F.L, 51 anos) .

A segunda entrevistada foi uma senhora de 39 anos, ela respondeu da seguinte maneira:

“Trabalho na agricultura, moro na área rural da comunidade Umariáçu II, vendo 4 anos nessa feira, saio de casa 5:30 chego aqui 6 horas por que é muito longe pra vim, quando tô com meus produtos colhido eu trago no tuque-tuque, que agora tem, gasto 10 reais, fico vendendo até 5 e meia, minha irmã me ajuda a vender. Eu recebo bolsa família que ajuda na renda de casa, e eu so vendi aqui na feira mesmo, não vendia na rua e nem outro lugar” (R, 39 anos).

A terceira pessoa entrevistada foi a dona Maria Silva, agricultora, de 45 anos, residente da área rural na comunidade São João, localizado no assentamento do INCRA, ela respondeu da seguinte forma:

“Trabalho aqui há 2 anos, saio de casa 5 horas e chego aqui 6 horas, meus produtos trago as vezes na moto com meu esposo ou meu filho, e algumas vezes na carrocinha, cobram no valor de 100 reais, isso dependendo de como tiver a estrada, fico trabalhando até as 18 horas, junto com minha filha que é quem me ajuda. Recebo bolsa família, eu vendia perto da fronteira e vendia bem, por que o pessoal lá já me conheciam”

A quarta entrevistada, foi uma feirante Ticuna/Brasileira, de 40 anos, ela deu as seguintes respostas:

“Moro na cidade mesmo, sou Ticuna mas não moro na minha aldeia, trabalho aqui há 3 anos. Saio de casa 5 horas e chego aqui 6 horas, demoro porque ainda vou no porto comprar os produtos que tiverem faltando na minha banca. Depois de comprar a gente trás pra cá no moto-carro, eles cobram o valor de 15 reais. Fica vendendo até as 5 e meia da tarde, junto com minha filha que me ajuda na venda, recebo bolsa família que ajuda muito em casa. Antes eu vendia na rua em frente do sacolã, e vendia melhor o que aqui, por que aqui é muito parado e tem mais concorrência”. (A.,40 anos).

A quinta entrevistada, agricultora, de 58 anos, da comunidade Umariáçu, ela relatou o seguinte:

“eu trabalho ha 9 anos aqui, desde que a feira foi inaugurada, no tempo do calango. Eu saio pra vim trabalhar as 6 horas e chego aqui 6 e meia, pra trazer minhas coisas, coloco em saco de fibra e chamo o tuque-tuque, eles cobram 5 reais pra trazer. Eu fico aqui ate 6 horas e vou embora, eu trabalho sozinha aqui, meus filhos todos já são grandes, só me ajudam pra colher as coisas na roça” (L. 58 anos).

A entrevistada Maria Mendes Uchoa, de 44 anos, agricultora da comunidade São João, relatou:

“Eu trabalho nessa feira a 2 anos, saio de casa 6 horas e chego aqui 7 e meia. Trago meus produtos de carrocinha, as vezes meu esposo busca no terreno pra trazer nas horas que eu to aqui na feira, minha filha e meu esposo me ajudam com a venda. Eu recebo bolsa família o que eu ajuda complementar na alimentação, por que tem coisas que a gente não produz, como o arroz. De ajuda eu só tenho dentro da comunidade, assistência técnica do IDAM, aqui na feira só tive quando foi pra chegar aqui, ai nunca mais. Antes eu vendia na Avenida perto da fronteira, porque tinha mais movimento, tanta gente brasileira como os colombianos também compravam de mim” (M.M.U, 44 anos)

A feirante de 54 anos, moradora da área urbana do município, ela respondeu:

“Sou feirante, trabalho 3 anos nessa feira. Saio de casa as 4 e meia da manhã e chego na feira as 6 e meia. Por que ainda vou no porto comprar produtos pra vender aqui, por que eu não produzo, eu trago eles na carrocinha, pago 10 reais, trabalho sozinha e recebo bolsa família. Eu não cheguei a vender nas ruas e nem na avenida, eu trabalhava no antigo mercado do peixe do lado do mercado municipal e vendia mais que era mais movimentado, lá eu trabalhei por 13 anos”(M. 54 anos)

O último entrevistado foi um agricultor que começou a vender recentemente no local:

“Eu cheguei agora nessa feira, sou da comunidade Novo Horizonte, venho 6 horas da manhã. Meus produtos trago em caixotes, bolsas na minha moto mesmo, a única fonte de renda que eu tenho é agora vendendo esses produtos e a venda de galinha de porte que vendo na minha propriedade” (M.C.V 55 anos).

Com o relato dos agricultores e feirantes pode-se notar que dos oito entrevistados, três deles pertenciam à terra indígena Umariacú, duas agricultoras pertenciam à comunidade de assentamento São João, e um deles à comunidade Novo Horizonte. Foi identificado duas mulheres feirantes residentes da área urbana do município de Tabatinga.

A vendedora mais antiga na feira vende há nove anos, outra vende há cerca de quatro anos, três delas vendem a três anos, duas vendem há dois anos e um iniciou a venda nessa feira a pouco tempo, uma semana. Três dos entrevistados saem de casa às seis horas da manhã e chegam à feira em trinta minutos, uma hora e meia e outra, quinze minutos. Duas delas saem de casa às cinco horas da manhã e chegam às seis horas no local de venda, porque vai ao porto do município comprar produtos para vender. Uma das entrevistadas sai de casa as cinco e quarenta e cinco para chegar à feira às seis horas. Outra sai de casa as quatro e meia e chega as seis e meia na feira, pois vai no porto comprar produtos para vender na Feira Ticuna. E o último entrevistado sai de casa as cinco e meia chegando as seis horas na feira, gastando quinze minutos de casa para a feira.

Para levar os produtos para o ambiente de venda quatro dos vendedores agrícolas utilizam carrocinha/motocarro, gastando o valor de dez, vinte e cem reais, conforme a distância. Duas delas utilizam o tuque- tuque para chegar até a feira, gastando cinco e dez reais, e os outros dois entrevistados utilizam moto própria, gastando apenas o valor da gasolina.

Os horários destinados a comercialização de produtos agrícolas para três dos entrevistados é de doze horas, outros três é de onze horas e meia, um vende por dez horas e meia e outro vende por sete horas e quarenta e cinco minutos. Quatro dos entrevistados recebe ajuda da família na comercialização, três não possuem ajuda de nenhum familiar e uma trabalha junto com a irmã. Quatro recebem auxílio do governo federal, bolsa família, uma aposentada, um, vende galinha de porte em sua propriedade, e um não possui nenhuma fonte de renda, sobrevive somente da comercialização dos produtos e da agricultura.

Seis dos entrevistados nunca receberam ajuda de órgãos públicos desde que começaram a vender os produtos na feira, dois dos entrevistados só receberam ajuda para chegar na feira e recebem assistência técnica do IDAM direto na sua propriedade. Dona Maria, agricultora da comunidade rural São João que comercializa seus produtos, relata como foi o processo para chegar a vender na Feira Ticuna.

“para começar a vender aqui tive orientação do secretário de produção. Eu vendia antes nas feiras que eram organizadas pela SEPROR, que eram feitas na avenida em frente da SEBRAE, mas por causa da pandemia da COVID-19, essas feiras pararam de acontecer, então para comprar outros suprimentos para alimentação de casa, fui vender pupunha cozida perto da fronteira. Ai como o seu Aurelio já conhecia a gente la da comunidade ele colocou a gente pra cá pra essa feira, era eu e mais cinco pessoas que vendia la, que viemos vender aqui” (M.M, 44)

Ainda referente às entrevistas com os vendedores agrícolas quatro deles não chegaram a vender na rua/avenida, mas antes de existir a feira, um vendia na propriedade, um vendia no antigo mercado do peixe dois ainda não trabalhavam com comercialização agrícola. Os outros quatro entrevistados dois vendiam próximo à fronteira, um vendia em frente ao Supermercado Sacolão e um em frente a distribuidora Resende, todos eles achavam melhor vender nos antigos locais, pois os produtos tinham mais saída em comparação a feira.

Outro grupo de pessoas entrevistadas foram 4 consumidores que aceitaram participar da pesquisa, no momento que estavam comprando dos agricultores/feirantes na feira. O formulário era referente a percepção do espaço destinado a feira, se gosta de comprar no local e com qual frequência compra na feira. O primeiro consumidor entrevistado respondeu da seguinte maneira:

“Eu acho o espaço bom, porque ao menos eles não tão na rua onde passa muita moto e carro e os produtos deles ficam mais conservados. As vezes gosto de comprar, mas depende muito se tiver produto mais em conta do que nos outros mercados. Eu compro aqui só as vezes. Vou primeiro no porto, se não tiver o que procuro lá, eu compro aqui(J. 30 anos)”.

A segunda entrevistada deu as seguintes respostas:

“É um bom espaço, porque não é preciso ir até o porto da feira que já encontramos aqui. Eu gosto de comprar aqui porque fica mais perto de casa. Compro aqui algumas vezes, quando falta algo em casa, corro aqui pra comprar (B. 28 anos)”.

A terceira pessoa entrevistada respondeu o seguinte:

“É um bom espaço, né? Porque nós clientes podemos comprar em um local mais perto e algumas frutas e verduras vem mais do que do outro mercado, por que aqui são eles mesmo que plantam né? Eu gosto de comprar aqui. Compro aqui duas vezes na semana (K. 35).”

A última pessoa que aceitou responder as perguntas disse assim:

“É um bom espaço por conta da movimentação da avenida. As vezes gosto de comprar aqui, porque tem algumas frutas que no outro mercado é mais caro. Eu só compro aqui quando acho o que procuro (M. 40)”

Dessa maneira, podemos identificar quatro opiniões diferentes de consumidores que compram na Feira. Para a primeira pergunta, dos 4 consumidores entrevistados todos acham o local um bom espaço, 1 devido os agricultores saírem da rua e conserva mais os produtos vendidos por eles, 2 deles por não precisar ir às outras feiras, e o último consumidor achou um bom espaço por causa da movimentação da avenida.

Referente a segunda pergunta feita aos consumidores todos responderam que gostam de comprar na Feira Tikuna, 1 se os produtos estiverem mais em conta que nos outros mercados, outro pela feira perto de sua residência, o terceiro entrevistado não respondeu por que gostava de comprar na feira, e o último entrevistado por conta dos preços dos produtos que nas outras feiras são mais caros.

E relacionado a última pergunta referente a frequência de compra na Feira Tikuna, dois responderam que compram as vezes no local, um procura primeiro nos outros mercados dos municípios se o produto que está procurando não é encontrado ele compra na feira tikuna, o outro compra quando falta algo na sua residência. O terceiro entrevistado compra duas vezes na semana e o último compra apenas quando acha o produto que estar à procura.

3.4 Produtos agrícolas e estratégias adotadas pelos agricultores/feirantes na comercialização dos produtos

A produção destina-se à estabilidade das famílias agrícolas, tanto para o alimento como para a venda na cidade mais próxima, a renda adquirida nas vendas é destinada às necessidades básicas. Os produtos agrícolas vendidos na Feira Tikuna, grande quantidade são produzidos pela agricultura familiar e oferecidos no mercado tikuna conforme a época do ano, de acordo com o tempo de colheita de cada espécie.

No período de sete meses, neste mercado foram encontrados cerca de 68 produtos agrícolas, e classificados em 6 categorias: frutas, hortaliças, condimentos, raízes e derivados, plantas medicinais, e outros (QUADRO 1).

Quadro 1- Identificação de espécies comercializadas na feira indígena, Tabatinga-AM.

Categorias	Nome comum
Frutas	Abacaxi, abacate, banana maçã, banana prata, banana pacovã, banana peruana, banana comprida, camu-camu, castanha, coco, cubiu, cupuaçu, genipapo, goiaba, ingá-açú, ingá-cipó, laranja, limão galego, limão regional, limão tangerina, manga, mamão, mapati, maracujá, melão, melancia, pé de jabuti, pupunha, rambutã, sapota, tangerina, tucumã e umari.
Hortaliças	Alface, alho, cebola, cebolinha, couve, cheiro – verde, coentro, chicória, feijão de corda, feijão de praia, jerimum caboclo, maxixe, milho, pepino, pimenta cheirosa, pimentão, tomate comum e tomate mão-de-onça.
Condimentos	Pimenta do reino, pimenta malagueta, pimenta murupi e pimenta olho-de-peixe.
Raízes e derivados	Batata, Farinha d'água, Farinha tapioca, goma, macaxeira e tucupi
Plantas medicinais	Babosa e Malvarisco
Outros	Carvão, coloral, mudas de pimentas malagueta, sortidos e Trisalssina.

Fonte: Dados de campo, 2021-2022.

É possível notar a diversidade de produtos que são comercializados pelos agricultores familiares, proveniente de suas propriedades. Uma das principais características da agricultura familiar na Amazônia é o processo produtivo, sua produção é diversificada que, além de permitir uma oferta constante, ampla e variada de alimentos para o autoconsumo, proporciona maior estabilidade ao sistema produtivo, pois o suprimento das necessidades básicas em alimentos da família independe da comercialização do "excedente" (NODA, 2007).

Alguns destes produtos não são cultivados pelos agricultores familiares da região. Esses produtos são adquiridos de outros comerciantes do município, sendo os produtos procedentes dos países vizinhos (QUADRO 2). Os produtos são comprados pelos agricultores/feirantes por quilo ou saco de fibra, e divididos em bolsas menores ou unidades para comercialização juntamente com os produtos cultivados por eles.

Quadro 2: Identificação de espécies comercializadas na feira indígena de outros locais, Tabatinga-AM.

Produtos não cultivados pelos agricultores/feirantes	Procedência
Alho(<i>Allium sativum</i>), Batata(<i>Solanum tuberosum</i>), Cebola(<i>Allium cepa</i>), Tomate(<i>Solanum lycopersicum</i>), Coloral e trisalssina.	Iquitos – Peru/ Leticia – Colômbia

Fonte: Dados de campo, 2021.

Dessa forma, durante o período de realização da pesquisa pode-se identificar que 5 produtos são comercializados pelos agricultores/feirantes, porém não são produzidos por eles, estes são provenientes de municípios Peruanos e Colombianos.

Os produtos encontrados na Feira Tikuna são provenientes de algumas comunidades rurais localizadas no município de Tabatinga e regiões próxima, sendo a comunidade indígena Umariçu a que mais oferta os produtos para consumo dos habitantes da localidade e assim adquirir renda para manter suas famílias (Quadro 3). Schoret al (2016), afirmam que as comunidades indígenas de Umariçu I e II se estendem desde o rio até a área urbana de Tabatinga, possuindo assim produção agrícola tanto na várzea quanto na terra firme. Todo alimento produzido é para consumo familiar e para venda quando há excedente, qualquer que seja o alimento.

Quadro 3: Identificação da procedência dos produtos agrícolas vendidos na feira Ticuna.

	Comunidades procedentes
1	Belém do Solimões
2	Comunidade Umariçu I
3	Comunidade Umariçu II
4	Comunidade Novo Horizonte
5	Comunidade Novo Progresso
6	Comunidade São João
7	Bairro Comara
8	Iquitos – Peru
9	Letícia – Colômbia
10	Peru
11	Rondinha – Colômbia
12	Santa Rosa - Peru
13	Não sabem

Fonte: Dados de campo, 2021-2022.

Conforme o quadro, identificou-se que os produtos agrícolas comercializados são provenientes de 12 comunidades próximas ao município, 4 dessas comunidades oferecem produtos de forma direta, sendo elas as comunidades indígenas Umariçu I e II e as comunidades de assentamento São João e Novo Horizonte, os agricultores pertencentes a elas que vendem direto na feira. E 8 das comunidades oferecem produtos de forma indireta, ou

seja, o feirante que vende aos consumidores produtos comprados de agricultores ou comerciantes destas localidades. Na feira tikuna também são comercializados produtos provenientes de municípios do Peru e da Colômbia, alguns produtos os feirantes não têm conhecimento da sua procedência.

Para a comercialização destes produtos, os agricultores/feirantes utilizaram algumas estratégias de comercialização. Para Cabral (1998) o conceito de estratégia apresenta um paradoxo, pois exige a integração de uma série de teorias e políticas e as ações sequenciais de uma organização, em um todo coeso.

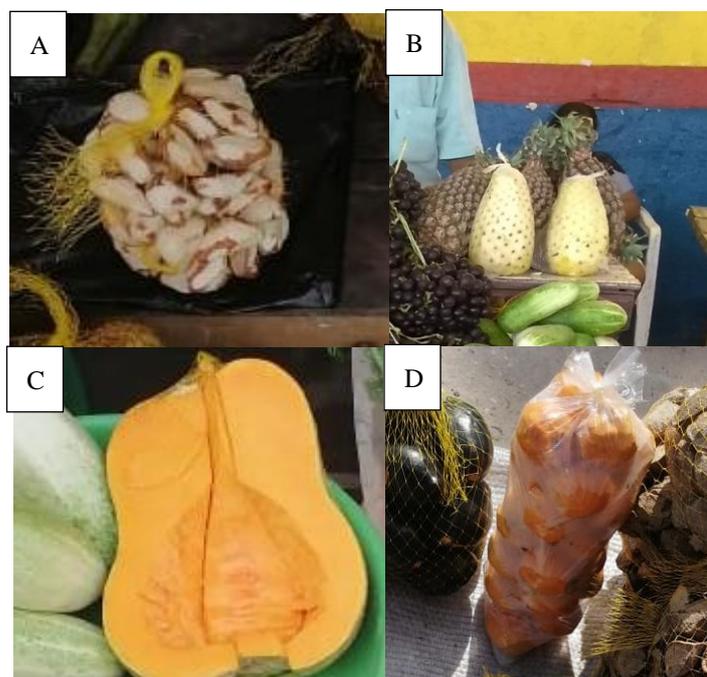
Segundo Zubizarreta (2008), uma das estratégias que está sendo usada na agricultura familiar é a pluriatividade. Como se sabe, a combinação de outras atividades com a agricultura é uma constante no âmbito rural. Pode-se identificar esta estratégia na Feira Tikuna, pois os agricultores além do cultivo dos produtos realizam também a venda deles, para assim conseguirem suprir suas necessidades.

As feiras têm uma importância fundamental para os agricultores familiares que vendem sua produção diretamente aos consumidores, um canal de comercialização que contribui para um novo modelo de desenvolvimento rural.

Na Feira Tikuna, os agricultores e feirantes vendem seus produtos por um preço que seja correspondente para ele e para o consumidor, pois observam a saída dos produtos. A escolha da estratégia é realizada de vendedor para vendedor. Procuram oferecer as melhores condições aos consumidores, os produtos que possuem boas qualidades, e por estar sendo oferecidos ao centro do município, facilita a procura do consumidor, pois neste caso, não procurará em outras feiras. Os produtos que não são vendidos, retornam para residência e destina-se para autoconsumo da família.

Alguns feirantes utilizam a estratégia de vender produtos minimamente beneficiado por meio das retiradas das cascas, como a castanha (*Bertholletia excelsa*), o abacaxi (*Ananascomosus*), o jerimum (*Curcibita máxima*) e o tucumã (*Astrocarymaculeatum*) o que agrega valor ao produto (Figura 10). Outra estratégia, é vender a quantidade que o consumidor deseja comprar, por exemplo, a palma da banana (*Musa sp*) é vendida por R\$ 5,00 e a pedido do consumidor ocorre a “despenca”, ou seja, a palma de banana é dividida para realizar a venda por um preço menor para atender a necessidade do consumidor, neste caso, meia palma de banana custa R\$ 3,00. Dessa maneira esta estratégia é realizada de acordo com o produto desejado pelo consumidor.

Figura 10 - Exposição de produtos minimamente beneficiado por meio das retiradas das cascas, como a castanha, o abacaxi, o jerimum e o tucumã. Tabatinga, AM.



Fonte: Silva, (2022)

Outra estratégia identificada foi descrita por uma agricultora da comunidade de São João, que comercializa produtos agrícolas provenientes de sua propriedade, relatou da seguinte forma:

“no início da pandemia tive que arranjar outra forma pra vender meus produtos pra eles não estragar. Como as feiras ficavam pouco tempo abertas, eu e minhas filhas se dividia pra vender os produtos, eu ficava vendendo na feira, ela ia para as ruas (apontava para sua filha) e a outra ficava em casa vendendo produtos na taberna. Quando a pandemia ficou forte, aqui na feira a gente tinha dias pra vender, todo dia era um agricultor diferente pra não aglomerar, porque não tinha condições de todos venderem porque tinha limite de pessoas pra vender e pra comprar. Os produtos tinham que vender por preços menores, mas também eu já tinha alguns clientes que vinham comprar direto comigo.” (M.M, 44 anos)

Além destas, outra estratégia foi identificada para não perder a banca de venda na feira foi a relatada pela agricultora onde ela diz que:

“eu viajei pra Manaus por que minha filha tinha se acidentado, e quando voltei me falaram que se eu não fosse voltar pra feira era pra eu dar pra outra pessoa que tava precisando, mas como meus produtos ainda não estavam no ponto de colher, eu fui comprar de outros produtores da comunidade mesmo e da comunidade do meu irmão pra mim não perder meu lugar de venda aqui na feira”. (M.S. 39 anos)

Como uma das estratégias de comercialização, depois de certo horário comercializando no mercado indígena, algumas agricultoras ticuna se reúne em grupo e saem nas ruas do município para vender seus produtos, com bacias de plástico ou alumínio, as quais são carregadas na cabeça, dessa maneira, conseguem vender com mais rapidez em relação ao mercado.

Nesse sentido, foram encontradas cinco estratégias utilizadas para comercialização dos produtos provenientes da agricultura familiar das comunidades locais. Possibilitando identificar algumas formas que segundo os agricultores/feirantes facilita para oferecer os produtos aos consumidores.

4. CONCLUSÕES

A agricultura familiar Indígena da etnia Ticuna é a principal fornecedora de produtos agrícolas na Feira provisória dos Ticuna. De acordo com Sampaio (2019) nas feiras, diversos são os produtos comercializados pelos agricultores, que provém de dentro de suas propriedades rurais, e que ao comercializarem os produtos, ganham destaque entre os consumidores, justamente pela questão do modo de produção. A feira foi inaugurada por ter muitos agricultores da etnia Ticuna comercializando nas ruas e no canteiro central do município.

Além dos agricultores indígenas da comunidade Umariáçu outros agricultores não indígenas também comercializam no local. Assim oferecendo seus produtos para os consumidores da cidade, evitam o deslocamento até feira localizada no centro do município. Porém os agricultores/feirantes consideram que as vendas nas ruas são melhores, por haver mais saída de produtos.

Identificou-se os sujeitos sociais presentes no processo de comercialização de produtos agrícolas. Foi caracterizado as funções exercidas, como agricultor, feirante e consumidor por meio das observações e entrevistas realizadas. Além de identificar outros sujeitos presentes de forma indireta. Verificou-se a diversidade de espécies agrícolas provenientes da agricultura familiar local que são comercializadas na feira e consumidas pela população do município como produtos agrícolas nativos e produtos procedentes de países vizinhos, e conhecer as estratégias de comercialização utilizadas para venda destes produtos pelos agricultores/feirantes.

Portanto, conhecer comercialização agrícola na feira Tikuna foi importante, pois possibilitou adquirir informações sobre um dos principais meios de abastecimento de produtos agrícolas regionais para a população do município. O trabalho foi essencial, pois permitiu adquirir experiência, visto que, contribui na formação acadêmica e fornece a aquisição de conhecimentos referente a área, conhecendo a realidade do local.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMADOR, A. M. **A feira como espaço de valorização da agricultura familiar: o caso da feira da agricultura familiar, no município de Marabá, sudeste do estado do Pará.** Universidade Federal do Sul e Sudeste do Pará, Campus Universitário de Marabá. Programa de Pós-Graduação em Dinâmicas Territoriais e Sociedade na Amazônia, Marabá, 2017.

ATAÍDE, L. **Tabatinga: crônicas fronteiriças.** Bogotá: Gente Nueva, 2015.

BERNARDINO, V. M. P. Perfil dos feirantes e aspectos geohistóricos de comercialização da feira livre de Leiria- Portugal. **Segundo Simpósio de Estudos Urbanos.** 2013.

BRASIL, **Perfil econômico dos municípios do Amazonas texto de fundamentação 1º sub-região município de Tabatinga.** Secretaria de Estado de Planejamento e Desenvolvimento Econômico – SEPLAN. Secretaria Executiva Adjunta de Políticas Setoriais– SEAPS. Manaus, 2010.

BRASIL. Superintendência da Zona Franca de Manaus-SUFRAMA: Coordenação-Geral de Estudos Econômicos e Empresariais. **Área de livre comércio de Tabatinga/AM – Diagnóstico socioeconômico e propostas para o desenvolvimento.** 1 ed. v.5. Manaus, 2014.

BRANDÃO, E. G. **Entre a inovação e a tradição: interculturalidade e técnica de produção/cultivo de alimentos na comunidade indígena de Umariacu II, Tabatinga-AM.** Programa de Pós-Graduação em Educação Agrícola da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro – UFRRJ. 2016.

BOECHAT, P. T. V; SANTOS, J. L. **Feira livre: dinâmicas espaciais e relações identitárias.** Programa de Pós-graduação em Cultura, Memória e Desenvolvimento Regional. Bahia, 2009.

BUAUNAIN, A.M. **Agricultura Familiar, Agroecologia e Desenvolvimento Sustentável: questões para debate.** Série Desenvolvimento Rural Sustentável. Instituto de Economia da UNICAMP, vol. 5, 1 ed, Campinas, 2006.

CABRAL, A. C. A. .A. Evolução da estratégia: em busca de um enfoque realista. In: XXII ENANPAD, 22º, **Anais...**, Foz do Iguaçu:ANPAD, set. 1998. 14 p.

COUTINHO, T.C. História ambiental da cidade dos índios (etnia Tikuna) frente a urbanização da cidade do governo (município de Tabatinga), Amazonas (1964-2017). **Tese.** Campina Grande, 2018. 239f. :il. Color.

FRAXE, T. J. P; PEREIRA, H S; WITKOSKI, A.C. [et. Al.]. **Comunidades ribeirinhas amazônicas: modos de vida e uso dos recursos naturais.** Universidade Federal do Amazonas. Projeto Piatam. EDUA. Manaus, 2007.

FUNAI – Fundação Nacional do Índio. BSB/ 993 / 82- vol.e II. **Denominação: Terra Indígena TukunaUmariacu.** Localização: município Tabatinga. Estado do Amazonas. Superfície Aproximada: 4.900 ha. Perímetro aproximado: 38Km. Sociedade Indígena:

Tukuna. Identificação Delimitação: Grupo Técnico instituído pela Portaria PP n° 0537 / 93 de 6 de julho de 1993.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Dados do Estado do Amazonas**: Dados Demográficos do Censo 2020. IBGE, 2020. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/am/tabatinga.htm>. www.ibge.gov.br. Acesso 29 de maio de 2021.

KNECHTEL, M.R. **Metodologia da pesquisa em educação**: uma abordagem teórico-prática dialogada. Curitiba: Intersaberes, 2014.

MACÊDO, A. M. [et al.]. Economia indígena: os modos de produzir e viver dos Ticuna na cidade de Tabatinga (AM). **XIX Encontro Nacional de Estudos Populacionais**. São Paulo: ABEP, 2014.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica** - 6. Ed.-7: Atlas. São Paulo, 2009.

MAYORCA, M. I. O., OLIVEIRA, A. D. S., **Os impactos da participação do atravessador na economia do setor agrícola: um estudo de caso**. In: Congresso da Sociedade brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural - sober, 43., riberão Preto-sp, 2005. Anais... Brasília-DF: SOBER, v. 1, p. 1-13. 2005.

MDS – Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. **FEIRAS LIVRES DA AGRICULTURA FAMILIAR: Roteiro de Implantação**. 2007.

NODA, H; NODA S. N; MARTINS, A. L. U. Segurança alimentar em comunidades tradicionais do Alto Solimões. **XIII Congresso Brasileiro de Sociologia**. Universidade Federal de Pernambuco. Recife, 2007.

NODA, H.; NODA, S.N.; LAQUES, A.E; LÉNA, P.[et. al.]. **Dinâmicas socioambientais na agricultura familiar na Amazônia**. Editora Wega. Manaus, 2013.

NODA, S.N. **Agricultura Familiar na Amazônia das Águas**. Manaus: Editora Edua, 2007.

OLIVEIRA, M.C; BARBOSA, J.V.B. Metodologias de Pesquisa Adotadas nos Estudos Sobre Balanced Scorecard. **XIII Congresso Brasileiro de Custos** – Belo Horizonte - MG, Brasil, 30 de outubro a 01 de novembro de 2006.

OLIVEIRA FILHO, J. P. **O nosso governo**: os Ticuna e o regime tutelar. São Paulo: MCT/CNPQ, 1988.

SAMPAIO, J.V.S; SANTOS, J.M.C; RIBEIRO, J.P; BARROS, M.S.S; BRIGIDA, M.R.S.S. Caracterização dos produtos vendidos pelos agricultores familiares na feira livre de garrafão do norte/PA. **IV Congresso Internacional das Ciências Agrárias – COINTER – PDVAgro2019**. Ano 2019.

SCHOR, T; PINTO, M.A.T; RIBEIRO, A.B. **Mercados e feiras na tríplice fronteira**: uma análise dos espaços de comercialização de produtos in natura na cidade de Tabatinga, Amazonas, Brasil. Ano de publicação: 09/05/16.

SERENINI, M. J. A importância da agricultura familiar na produção de Alimentos. **Cadernos PDE**. V.1. Paraná, 2014.

SILVESTRO, M.L. (et.al.). **Os impasses sociais da sucessão hereditária na agricultura familiar**. Florianópolis: EPAGRI; Brasília: NEAD/Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2001.

STEIMAN, R. A geografia das cidades de fronteira: um estudo de caso de Tabatinga (Brasil) e Letícia (Colômbia). **Dissertação de mestrado**. UFRJ/CCMN, 2002.

TREGGAR, A. Progressing knowledge in alternative and local food networks: critical reflections and a research agenda. **Journal of Rural Studies**, v. 27, n. 4, p. 419-430, 2011.

ZUBIZARRETA, M.E. **Agricultura Familiar, Pluriatividade**. Disponível em: <http://www.webartigos.com/artigos/estrategias-para-desenvolvimento-local-na-agricultura-familiar-na-regiao-de-guaraniacu-pr/60764/>. Acesso em 20 de Abril de 2012.