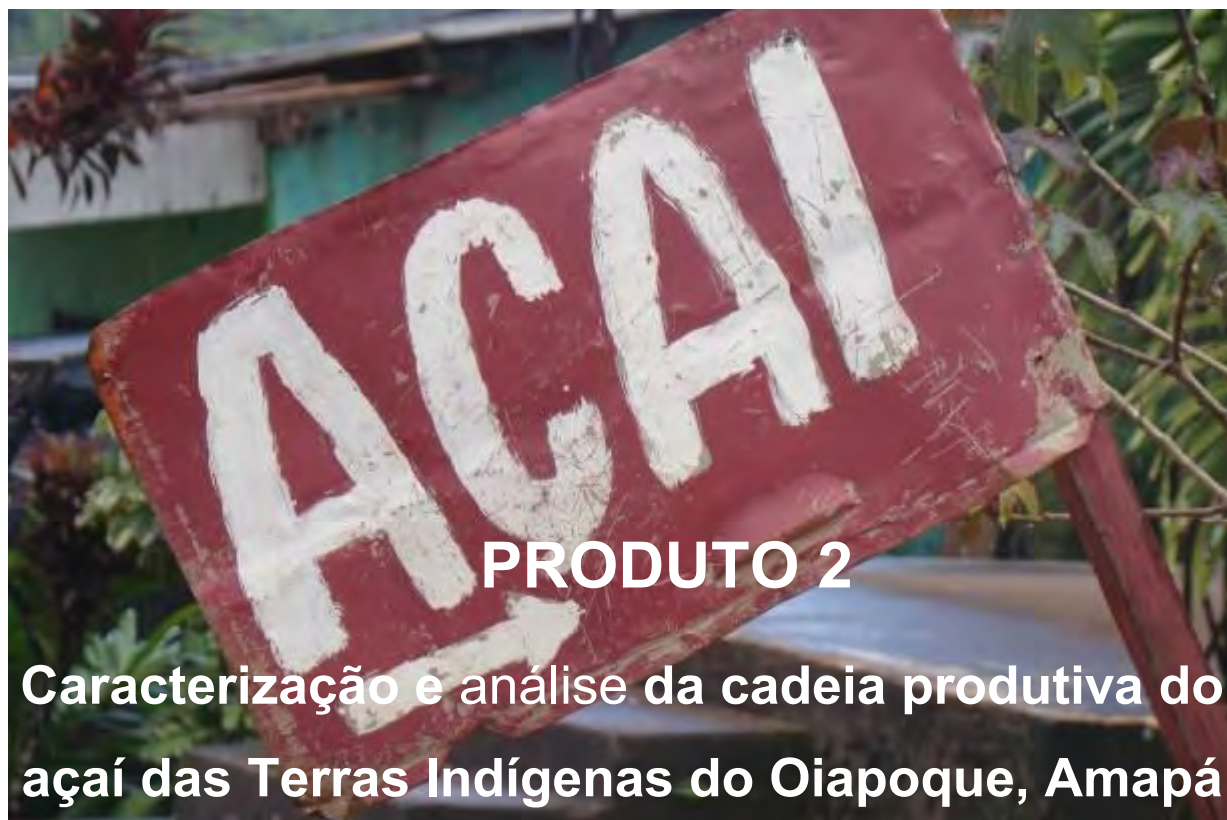


**Estudo de Viabilidade Econômica e Pesquisa de
mercado do açaí *in natura* das Terras Indígenas
Uaçá, Juminã e Galibi**



Consultores:
Rodrigo Noletto
Bruno Filizola

Maio de 2013, revisado em 19 de julho de 2013

FICHA TÉCNICA DO DOCUMENTO

Título do Projeto: Estudo de Viabilidade Econômica e Pesquisa de mercado do açaí *in natura* das Terras Indígenas Uaçá, Juminã e Galibi – Caracterização e análise da cadeia produtiva do açaí das Terras Indígenas do Oiapoque, Amapá.

Documento Elaborado por Habitat Consultoria de Projetos Socioambientais.

Ano de Elaboração: 2013.

Local: Brasília, DF - Brasil.

Contratante: The Nature Conservancy (TNC).

SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| Conceitos utilizados..... | 7 |
| Apresentação | 8 |
| 1. Introdução..... | 9 |
| 1.1 - Produtos da Sociobiodiversidade | 9 |
| 1.2 - Projeto Açaí dos Povos Indígenas do Oiapoque | 11 |
| 2. Caracterização da região de estudo | 13 |
| 2.1 - O estado do Amapá | 13 |
| 2.2 - Os Povos Indígenas do Oiapoque | 14 |
| 2.3 - Na Guiana Francesa, em São Jorge do Oiapoque e Caiena: consumo de açaí do Amapá..... | 16 |
| 3. Metodologia | 17 |
| 3.1 - Elementos gerais da abordagem de cadeia de valor | 18 |
| 3.2 - Análise da Cadeia de Valor do Açaí nas TIs do Oiapoque | 19 |
| 3.3 - Análise econômica detalhada da cadeia..... | 22 |
| 3.4 - Atividades de campo e Desenvolvimento dos trabalhos..... | 23 |
| 4. Caracterização da cadeia de valor do açaí em nível nacional e regional | 26 |
| 4.1 - A influência da sazonalidade na produção | 31 |
| 5. Análise da cadeia de valor do açaí das Terras Indígenas do Oiapoque..... | 33 |
| 5.1 - Etapa 1 - Produção..... | 36 |
| 5.2 - Etapa 2 – Distribuição | 51 |
| 5.2.1 - Distribuidores de açaí no Oiapoque | 53 |
| 5.3 Etapa 3 - Beneficiamento..... | 57 |
| 5.3.1 - Beneficiamento pelos índios para comércio nas aldeias | 57 |
| 5.3.2 - Batedeiras do Oiapoque..... | 58 |

| | |
|---|----|
| 5.3.3 Batedeiras na Guiana Francesa | 67 |
| 5.3.4. O comércio do açaí e os grandes empreendimentos (Fábricas) | 70 |
| 6. Conclusões..... | 76 |
| 7. Bibliografia..... | 82 |
| 8. Anexos | 84 |
| Anexo 1 - Plano de Informações I: Produção..... | 84 |
| Anexo 2 - Plano de Informações II..... | 87 |
| Anexo 3 - Plano de Informações III: batedores | 89 |
| Anexo 4 - Instrução Normativa n.12, de 10 de setembro de 1999..... | 91 |

Índice de Quadros, Figuras, Tabelas e Fotos

| Item | Título | Página |
|-----------|--|--------|
| Quadro 1 | Açaí (fruto) preço pago ao extrativista (em R\$/kg) e preço mínimo | 11 |
| Quadro 2 | Resumo das atividades da consultoria | 24 |
| Quadro 3: | Quantidade e valor dos produtos da extração vegetal, por produtos, segundo as Grandes Regiões e as Unidades da Federação em 2011 | 28 |
| Quadro 4 | Produção de Açaí por município do estado do Amapá. | 56 |
| Quadro 5 | Preços médios mensais (em reais) da rasa de 15 kg de açaí (paneiro) <i>in natura</i> na Feira do Açaí (Belém – PA) de 2000 a 2007. | 75 |

| Item | Título | Página |
|-----------|--|--------|
| Figura 1 | Localização das Terras Indígenas na região norte do estado, onde está situado o município do Oiapoque | 14 |
| Figura 2: | Mapa ilustrativo das terras indígenas e unidades de conservação do Amapá e norte do Pará, elaborado pela equipe do Iepé | 15 |
| Figura 3 | Mapa de uma cadeia de valor da sociobiodiversidade genérica | 21 |
| Figura 4 | Funções identificadas na cadeia do açaí do Oiapoque. As atividades de cada etapa estão descritas em itens sequenciais abaixo da seta que representa cada função. | 33 |
| Figura 5 | Esquema representativo do mapeamento da cadeia de valor do açaí do Oiapoque, com base na linguagem da metodologia Value links Sociobiodiversidade (GTZ, 2009) | 34 |
| Figura 6 | Mapa da cadeia de valor do açaí no Oiapoque | 36 |

| Item | Título | Página |
|-----------|--|--------|
| Tabela 1 | Terras indígenas do estado do Amapá | 16 |
| Tabela 2 | Calendário Sazonal do Açaí conforme a região de produção | 32 |
| Tabela 3 | Relação das famílias nas terras indígenas coletoras de açaí e número de entrevistados. | 39 |
| Tabela 4 | Cenário considerado ótimo – com barco. | 41 |
| Tabela 5 | Cenário considerado médio – fretam barco e carro (ida) | 41 |
| Tabela 6 | Cenário considerado extremo – fretam barco e carro (ida e volta) | 41 |
| Tabela 7 | Caracterização da distribuição de açaí em Oiapoque. | 53 |
| Tabela 8 | Relação dos comerciantes ou batedores de açaí visitados em Oiapoque (AP). | 59 |
| Tabela 9 | Relação dos comerciantes ou batedores de açaí visitados em Caiena e São Jorge (Guiana Francesa). | 71 |
| Tabela 10 | Relação dos comerciantes ou batedores de açaí visitados em Macapá (AP). | 73 |
| Tabela 11 | Relação dos comerciantes ou batedores de açaí visitados em Macapá (AP). | 74 |

| Item | Título | Página |
|--------|---|--------|
| Foto 1 | Equipe da etapa de campo em parceria com pesquisadores da EMBRAPA e pessoal da FUNAI/AP | 24 |

| | | |
|----------------|---|----|
| Foto 2 | Feira de Macapá onde é comum a atividade do feirante da pedra ou “marreteiro” | 27 |
| Foto 3 | Equipamento comum das casas de beneficiamento de açaí (batedeiras) | 30 |
| Foto 4 | Equipamento tradicional para beneficiamento do açaí. Utilizado na T.I. Uaçá, aldeia Encruzo | 31 |
| Foto 5 | Equipe EMBRAPA e TNC em visita de trabalho à aldeia Tukay | 49 |
| Foto 6 | O Sr. Benedito Castro Corrêa, morador da Vila Vitória (zona rural do município de Oiapoque) aquele que bate o fruto e produz a polpa. | 52 |
| Foto 7 | Grupo de rapazes da família do Sr. Benedito Corrêa, (Vila Vitória) que realizam o extrativismo do açaí na região. | 52 |
| Foto 8 | Distribuidor (Pinduca) realizando entrega de açaí adquirido em Calçoene para batedor (Amiraldo) em Oiapoque. | 55 |
| Foto 9 | Ponto de beneficiamento e venda de açaí em Oiapoque. Gilberto. Foto: Bruno Filizola. | 65 |
| Foto 10 | Detalhe do equipamento utilizado em Oiapoque pelo Sr. Gilberto. Foto: Bruno Filizola. | 66 |
| Foto 11 | Ponto de venda e beneficiamento de açaí em Oiapoque. Proprietária Dona Lúcia (Empresa Rodrigues). Foto: Bruno Filizola | 66 |
| Fotos 12 e 13 | Produtos à venda e tabela de preços em estabelecimentos de Caiena. | 69 |
| Fotos 14 e 15: | Estabelecimento de beneficiamento e venda de açaí em Caiena. Proprietária Claudia Prado Araújo | 69 |
| Fotos 16 e 17 | Equipamentos de processamento localizado em Lima e Ray do Açaí. | 70 |

Conceitos utilizados

Agricultor Familiar: empreendedor familiar rural é aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente, aos seguintes requisitos: (i) não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais; (ii) utilize predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; (iii) tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento; (iv) dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

Arranjos Produtivos Locais – APLs: Agrupamentos de empreendimentos de um mesmo ramo, localizados em um mesmo território, que mantêm algum nível de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com os demais atores locais (governo, pesquisa, ensino, instituições de crédito).

Biodiversidade ou Diversidade Biológica: a variabilidade de organismos vivos de todas as origens, compreendendo, dentre outros, os ecossistemas terrestres, marinhos e outros ecossistemas aquáticos e os complexos ecológicos de que fazem parte; compreendendo ainda a diversidade dentro de espécies, entre espécies e de ecossistemas.

Cadeia Produtiva: É um sistema constituído de atores inter-relacionados e pela sucessão de processos de produção, transformação e comercialização do produto.

Cadeia Produtiva da Sociobiodiversidade: Um sistema integrado, constituído por atores interdependentes e por uma sucessão de processos de educação, pesquisa, manejo, produção, beneficiamento, distribuição, comercialização e consumo de produto e serviços da sociobiodiversidade, com identidade cultural e incorporação de valores e saberes locais e que asseguram a distribuição justa e eqüitativa dos seus benefícios.

Povos e Comunidades Tradicionais: grupos culturalmente diferenciados e que se reconhecem como tais, que possuem formas próprias de organização social, que ocupam e usam territórios e recursos naturais como condição para sua reprodução cultural, social, religiosa, ancestral e econômica, utilizando conhecimentos, inovações e práticas gerados e transmitidos pela tradição.

Produtos da Sociobiodiversidade: Bens e serviços (produtos finais, matérias primas ou benefícios) gerados a partir de recursos da biodiversidade, voltados à formação de cadeias produtivas de interesse dos povos e comunidades tradicionais e de agricultores familiares, que promovam a manutenção e valorização de suas práticas e saberes, e assegurem os direitos decorrentes, gerando renda e promovendo a melhoria de sua qualidade de vida e do ambiente em que vivem.

Sociobiodiversidade: Conceito que expressa a inter-relação entre a diversidade biológica e a diversidade de sistemas socioculturais.

Apresentação

Em março de 2013 foi iniciado um estudo de mercado para comercialização do açaí das Terras Indígenas Uaçá, Juminã e Galibi, localizadas no norte do estado do Amapá. A caracterização do mercado do açaí nesta região incluiu o levantamento de informações com extrativistas das terras indígenas, comerciantes locais, regionais e dos municípios de Oiapoque e Macapá, no Amapá, e São Jorge do Oiapoque¹ e Caiena², localizados na Guiana Francesa.

Durante este período foi verificado que, apesar dos esforços das comunidades indígenas na coleta e comercialização da semente de açaí para o mercado local, esta é realizada de maneira completamente desorganizada e as relações comerciais vêm sendo desfavoráveis para as comunidades indígenas.

O mercado local de Oiapoque é responsável pela aquisição e beneficiamento de boa parte dos frutos de açaí que são coletados nas terras indígenas. A sua destinação segue também para as praças dos municípios vizinhos, para a capital do estado, Macapá, para o mercado de Belém e para as cidades localizadas na Guiana Francesa.

Este estudo realizou entrevistas com extrativistas de onze aldeias das três terras indígenas, com comerciantes e “batedores³” dos municípios de Macapá e Oiapoque no Amapá e nas cidades de São Jorge do Oiapoque e Caiena, na Guiana Francesa.

Apesar de não ter sido realizada uma análise da qualidade do fruto do açaí das terras indígenas, diferentes relatos de entrevistados afirmam que o açaí extraído de determinada região da TI Uaçá possui qualidade superior aos demais da região deste estudo. Esta faixa ao longo dos Rios Curipi e Uaçá é conhecida como Açaizal e encontra-se entre as aldeias Açaizal e Encruzo e áreas adjacentes.

¹ Em francês escreve-se Saint-Georges-de-l’Oyapock.

² Esta é a capital da Guiana Francesa. Em francês escreve-se Cayenne.

³ O termo batedor é utilizado para designar a pessoa ou comércio que realiza o beneficiamento da semente de açaí e a comercialização do seu subproduto.

1. Introdução

1.1 - Produtos da Sociobiodiversidade

Produtos da sociobiodiversidade são conceituados como *“bens e serviços (produtos finais, matérias primas ou benefícios) gerados a partir de recursos da biodiversidade, voltados à formação de cadeias produtivas de interesse dos povos e comunidades tradicionais e de agricultores familiares, que promovam a manutenção e valorização de suas práticas e saberes, e assegurem os direitos decorrentes, gerando renda e promovendo a melhoria de sua qualidade de vida e do ambiente em que vivem.”*

As cadeias produtivas da sociobiodiversidade são *“sistemas integrados, constituídos por atores interdependentes e por uma sucessão de processos de educação, pesquisa, manejo, produção, beneficiamento, distribuição, comercialização e consumo de produtos e serviços da sociobiodiversidade, com identidade cultural e incorporação de valores e saberes locais e que asseguram a distribuição justa e eqüitativa dos seus benefícios”*.

Segundo dados do IBGE, os principais produtos do extrativismo “não-madeireiro” na Amazônia legal são babaçu, açaí e castanha-do-brasil. Os volumes comercializados dessas três espécies não têm variado tanto, mas os valores sim, o que aparentemente, representa um crescimento importante do setor extrativista. Outra questão apresentada destes três produtos é a evasão sem o devido registro. A principal porta de escoamento da castanha-do-brasil é a Bolívia, via o estado do Acre, que permite escoamento devido ao grande volume de produto na região, o que dificulta manter preços valorizados. Pode-se verificar que um processo semelhante ocorre com o açaí no Pará, Amapá e demais regiões da Amazônia.

Para realizar uma avaliação concreta do volume da produção extrativista comercializada seria necessária ampla pesquisa com extrativistas e comerciantes. Tampouco existem dados confiáveis sobre o potencial produtivo das áreas nativas, muitas delas subproveitadas. O IBGE os demais órgãos de informação não apresentam dados em relação à quantificação da área de ocorrência das espécies, assim como em relação ao número de extrativistas que trabalham com cada

espécie. A falta de informações sobre os produtos do extrativismo no Brasil reflete a pouca prioridade que os mesmos vêm tendo historicamente no país.

Em julho de 2009 houve uma articulação interinstitucional que deu origem ao Plano Nacional de Promoção das Cadeias de Produtos da Sociobiodiversidade (PNPSB). Conforme estabelecido na Portaria Interministerial MDA/MDS/MMA nº 239, de 21/07/09, o plano foi criado pelo Governo Federal para promover a conservação e o uso sustentável da biodiversidade e garantir alternativas de geração de renda para as comunidades rurais, por meio do acesso às políticas de crédito, a assistência técnica e extensão rural, a mercados e aos instrumentos de comercialização e à política de garantia de preços mínimos.

No contexto das ações do PNPSB foi criado um instrumento específico de apoio à comercialização dos produtos da sociobiodiversidade, denominado Subvenção Direta ao Produtor Extrativista – SDPE, cuja finalidade é proporcionar, por meio de subvenção, que o extrativista receba um bônus ao comprovar que efetuou a venda de seu produto por preço inferior ao mínimo fixado pelo Governo Federal. Atualmente são amparados pela PGPM, os seguintes produtos: castanha-do-brasil com casca, açaí (fruto), babaçu (amêndoa), borracha natural, pequi (fruto), piaçava (fibra), umbu (fruto), mangaba (fruto), baru (fruto), cera de carnaúba e pó cerífero.

No caso específico destes produtos a política passou a ser conhecida como PGPMBio. As operações de apoio à comercialização têm por objetivo o pagamento de subvenção diretamente ao extrativista que efetuar venda de seu produto por preço de mercado e este for inferior ao Preço Mínimo fixado pelo Governo Federal, com escoamento deste produto para fora da zona de produção. Entende-se por escoamento a retirada do produto do local de depósito do extrativista ou associação ou cooperativa, após fiscalização pela Conab.

Os preços mínimos são fixados por produto e aprovados pelo Conselho Monetário Nacional – CMN e formalizados por meio de Portaria do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). O quadro abaixo apresenta os valores pagos aos extrativistas e o preço mínimo definido pelo CMN e executado pela CONAB. Como ser verificado, apenas no estado do Amazonas, no mês de março o valor de

mercado era inferior ao preço mínimo. No caso do estado do Amapá, em nenhum dos meses deste ano foi necessário acessar a política PGPMBio.

Quadro 1: Açaí (fruto) preço pago ao extrativista (em R\$/kg) e preço mínimo.

| Estados (Média Nacional) | Unidade | Período | | | Preço Mínimo (Jul/12 a Jul/13) |
|-----------------------------|---------|----------|----------|----------|-----------------------------------|
| | | Mar/2012 | Fev/2013 | Mar/2013 | |
| Acre (AC) | kg | 1,00 | 1,04 | 1,04 | 0,90 |
| Amapá (AP) | kg | 2,10 | 2,40 | 2,40 | 0,90 |
| Amazonas (AM) | kg | 0,71 | 0,91 | 0,81 | 0,90 |
| Maranhão (MA) | kg | 1,49 | 1,57 | 1,73 | 0,90 |
| Pará (PA) | kg | 2,08 | 2,93 | 2,98 | 0,90 |
| Rondônia (RO) | kg | 1,00 | 2,50 | 2,50 | 0,90 |

Fonte: Conab

1.2 - Projeto Açaí dos Povos Indígenas do Oiapoque

O açaí e o Programa de Gestão Territorial e Ambiental das Terras Indígenas do Oiapoque

A implantação de práticas manejo e extração de açaí para comercialização de base sustentável nas terras indígenas do Oiapoque é uma decisão feita pelos Indígenas durante a construção do Programa de Gestão Territorial e Ambiental (PGTA) daquelas terras ao longo de 2011. A extração para consumo e venda do açaí é uma prática corrente dentro das terras indígenas e o desejo dos índios é que este recurso naturalmente abundante tenha uma maior contribuição como fonte de renda para as comunidades. Não se conhece a contribuição da produção do açaí da região do Oiapoque nas estatísticas estaduais, que se baseiam nos dados de desembarque nas regiões do sul do estado. Uma possibilidade é que o açaí possivelmente oriundo do Oiapoque pode ter tido sua procedência atribuída à outra localidade ao longo de possíveis múltiplos vendedores e compradores.

Já existem mapeamentos sobre a distribuição do açaí nas Tis do Oiapoque, mas faltam estimativas de densidades e características mais precisas sobre outros

aspectos populacionais que são importantes para apoiar o manejo da espécie. Através de uma parceria com a EMBRAPA/AP como parte da implementação do PGTA será feita uma caracterização quantitativa dos açazais em algumas regiões das Tis do Oiapoque num projeto que irá implantar parcelas demonstrativas de manejo da espécie em ecossistemas diversos dentro da sua distribuição.

Este estudo complementaria em mais detalhes as informações contidas em alguns estudos já produzidos como Ministério do Meio Ambiente no âmbito da Secretaria de Políticas para o Desenvolvimento Sustentável e Departamento de Agroextrativismo e Desenvolvimento Sustentável (MMA, 2008) e o Plano de Negócio do Açáí da Floresta Nacional do Amapá e entorno (Santos, J. 2012), além de outros estudos já realizados em nível estadual e nacional.

2. Caracterização da região de estudo

2.1 - O estado do Amapá

O Estado do Amapá está localizado no extremo Norte do Brasil, quase que inteiramente no hemisfério Norte. Por suas características geo-físicas, sociais, políticas e econômicas, faz parte da vasta região Amazônica ou região Norte do Brasil.

A cidade de Macapá é a capital do Estado, fica localizada ao sul e é banhada pelo braço norte do rio Amazonas. O Estado do Amapá é banhado a leste pelo Oceano Atlântico e o rio Amazonas. O seu litoral com 242 Km de extensão, vai do Cabo Orange ao Cabo Norte, isto é, da foz do rio Oiapoque a foz do rio Amazonas.

Com uma área de 143.453 Km² e população de 668.689 habitantes (IBGE, Censo 2010) dos quais 499.116 residem em Macapá e Santana. O Amapá se limita ao Norte e a Noroeste com a Guiana Francesa e Suriname. À Leste e Nordeste com o Oceano Atlântico, ao Sul e Sudeste com o Canal do Norte e Braço esquerdo do rio Amapá, a Oeste e Sudeste com o rio Jari.

O município de Oiapoque está localizado na parte mais setentrional do estado do Amapá. Limita-se ao norte com a Guiana Francesa, ao sul com os municípios de Calçoene, Serra do Navio e Pedra Branca do Amapari. Ao leste é banhado pelo oceano Atlântico e a oeste faz fronteira com o município de Laranjal do Jari. A população do município de Oiapoque está estimada em 21.661 habitantes (IBGE, 2012).

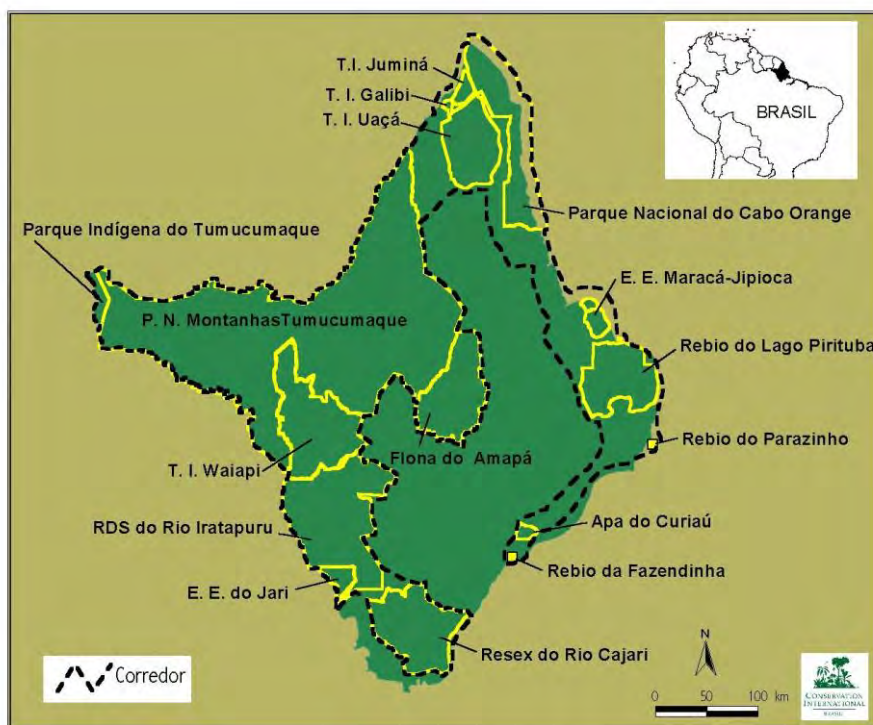


Figura 1: Localização das Terras Indígenas na região norte do estado, onde está situado o município do Oiapoque. Fonte: Conservation Internacional.

2.2 - Os Povos Indígenas do Oiapoque

No extremo norte do país, no Estado do Amapá, moram os povos Karipuna, Galibi Kali'na, Galibi Marworno e Palikur. (Gallois, 2003). Essas quatro etnias somam uma população de aproximadamente cinco mil pessoas, distribuídas em 36 aldeias e localidades adjacentes nas Terras Indígenas Uaçá, Galibi e Juminá. Estas Terras Indígenas, demarcadas e homologadas, configuram uma grande área contínua, cortada a oeste pela BR-156, que liga Macapá a Oiapoque. (Vidal, 2009)



Figura 2: Mapa ilustrativo das terras indígenas e unidades de conservação do Amapá e norte do Pará, elaborado pela equipe do Iepé. Fonte: Iepé.

Situação dos povos e das terras indígenas em relação à regularização das áreas

1. Galibi Marworno: habitam a Terra Indígena Uaçá, homologada pelo Decreto 298 (Diário Oficial da União 30.10.91), bem como a Terra Indígena Juminã, homologada pelo Decreto s/número (DOU 22.05.92).
2. Palikur: habitam às margens do rio Urukauá, afluente do Uaçá, na Terra Indígena Uaçá.
3. Karipuna: habitam as Terras Indígenas Uaçá, Juminã e Galibi.
4. Galibi Kali'na: habitam a Terra Indígena Galibi homologada pelo Decreto 87844 (DOU 22.11.82).

Alguns povos indígenas que vivem nos estados do Amapá e norte do Pará – listados no quadro abaixo – estão distribuídos em ambos os lados da fronteira entre o Brasil e os países limítrofes. De um lado ao outro, há contatos regulares, embora intermitentes.

Tabela 1: Terras indígenas do estado do Amapá

| Terra Indígena | Municípios | Superfície (ha) | Povos |
|-----------------------|---------------------------|------------------------|------------------------------------|
| Uaçá | Oiapoque | 470.164 | Galibi Marworno, Karipuna, Palikur |
| Juminã | Oiapoque | 41.601 | Galibi Marworno, Karipuna |
| Galibi do Oiapoque | Oiapoque | 6.889 | Galibi Kali'nã, Karipuna |
| Waiãpi | Amapari, Laranjal do Jari | 607.017 | Wajãpi |

Fonte: Gallois, D. T. (2003).

2.3 - Na Guiana Francesa, em São Jorge do Oiapoque e Caiena: consumo de açaí do Amapá

A Guiana Francesa deixou de ser colônia para ser um departamento francês de ultra-mar em 1946. Com pouco mais de 200 mil habitantes, é a região menos densamente povoada da América do Sul. (Iepé: Mapa das Terras e Povos Indígenas e Unidades de Conservação no Amapá e norte do Pará).

A população indígena é estimada em cerca de 7.000 pessoas, incluindo os grupos da costa e do centro (Kalinã e Arawak) e os grupos do interior, que vivem ao longo das duas bacias fronteiriças: os Wayãpi e Teko no alto rio Oiapoque, os Wayana no alto rio Maroni, onde também vivem grupos bushinengue, descendentes de escravos fugidos.

O governo francês não reconhece estatuto específico para esses grupos étnicos, que não possuem direitos territoriais. As comunidades do interior vivem hoje na área do Parque Nacional da Guiana, criado em 2007, onde lhes são atribuídas zonas de uso exclusivo. (Iepé: Mapa das Terras e Povos Indígenas e Unidades de Conservação no Amapá e norte do Pará).

3. Metodologia

O estudo de viabilidade econômica e avaliação de APLs baseados em recursos da sociobiodiversidade, sobretudo com povos indígenas, tem demandado o incremento e a fusão de metodologias participativas e de gestão do conhecimento.

Para a análise da cadeia produtiva, estudo de viabilidade e pesquisa de mercado do açaí foram adaptadas diversas ferramentas para análise participativa, utilizando como principal referência o conjunto de métodos orientados para ação, conhecido como *Value links* Sociobiodiversidade (VL – B).

Esta metodologia geral oferece princípios e orientações gerais para condução dos processos, que podem ser complementados com outros enfoques e métodos, conforme o caso (GTZ, 2009).

Com base neste conjunto de métodos, espera-se obter um desempenho mais qualificado do trabalho por envolver mais ativamente os beneficiários nos estudos e análises que serão realizados. Como uma etapa de um processo articulado de promoção da cadeia de valor, espera-se, além de envolver a comunidade indígena nos estudos, gerar resultados que possam ser utilizados concretamente, com aproveitamento dos produtos da consultoria como frutos para sua vida cotidiana que funcionem como apoio e inspiração para seu trabalho no dia a dia.

Neste caso, na primeira etapa de levantamento de informações sobre o mercado do açaí, foram realizadas visitas as áreas de produção, beneficiamento e consumo. Os municípios visitados foram: Oiapoque, incluindo as terras indígenas, Macapá e Calçoene, todos no estado do Amapá. Na Guiana Francesa, foram visitados São Jorge do Oiapoque e Caiena (capital do país).

Por fim, cabe destacar que algumas ferramentas de trabalho aqui citadas foram adaptadas ao longo do trabalho, em função das especificidades histórico-culturais identificadas e da logística que foi definida a partir das relações de parceria encontradas. Para tanto, foi fundamental o apoio da organização não governamental Iepé, Fundação Nacional do Índio (FUNAI) e EMBRAPA, assim como o apoio das comunidades indígenas para realizar reuniões e os deslocamentos as áreas mais distantes.

3.1 - Elementos gerais da abordagem de cadeia de valor

A metodologia “*Value Links Sociobiodiversidade*” (VL – B) é a compilação sistemática de métodos orientados à promoção e desenvolvimento econômico de produtos e serviços da sociobiodiversidade a partir de uma perspectiva de cadeia de valor. *Value Links* constitui-se em um conjunto de ferramentas participativas que estimulam a análise e planejamento de estratégias de melhoria de cadeias de valor, e a execução de atividades integradas.

A metodologia permite conhecer o essencial sobre maneiras de melhorar o nível de trabalho e renda de micro e pequenas empresas e, especialmente de povos indígenas, povos, comunidades tradicionais e agricultores familiares através da promoção das cadeias de valor nas quais operam.

A metodologia VL – B é orientada para a articulação e construção de consensos entre os operadores que atuam nos diferentes elos de uma cadeia produtiva em um determinado espaço territorial, permite um olhar para a mesma direção em relação ao futuro da cadeia, a partir de seus gargalos e oportunidades. Dessa forma, abre espaço para a articulação de estratégias de melhoria compartilhadas e ancoradas pelos interesses comuns dos diferentes tipos de operadores, produtores indígenas, agentes de intermediação da produção e consumidores finais, assim como organizações de apoio e instituições públicas reguladoras.

A metodologia foi selecionada para orientar o trabalho também porque traz incluso em seu conjunto de ferramentas diversos métodos e princípios amplamente utilizados em processos de Diagnósticos Rápidos Participativos e por incorporar três abordagens complementares que serão muito úteis para o caso do açaí do Oiapoque:

- 1) Enfoque de desenvolvimento local, atuando de forma complementar ao enfoque de cadeias, trazendo a perspectiva do território, que deverá envolver outras cadeias de valor complementares ao açaí e a integração de seu planejamento com o Plano de Gestão Ambiental Territorial Indígena.
- 2) Enfoque de conservação dos Recursos Naturais, que integra a visão ambiental no Desenvolvimento econômico;

- 3) Enfoque de Meios de Vida Sustentáveis, que complementa o enfoque de desenvolvimento econômico sob o ponto de vista das estratégias de vida e visão de mundo, contemplando as especificidades socioculturais das famílias, aldeias e etnias. Ao considerar de forma integrada os processos produtivos, recursos e capacidades locais, marcos institucionais e políticos, outros produtos de interesse e a vulnerabilidade dos grupos, são gerados elementos para a tomada de decisões dos mesmos em relação a suas estratégias de vida.

Além disso, a escolha da metodologia também se deu pela percepção de que o processo em curso nas Terras Indígenas do Oiapoque, com apoio da TNC, Iepé, Embrapa, Rurap, IEF e Funai, está orientado pela perspectiva de cadeia de valor, e por ser uma metodologia adotada pela Funai e pelo Plano Nacional de Promoção das Cadeias de Produtos da Sociobiodiversidade, coordenado pelos ministérios do Meio Ambiente, Desenvolvimento Agrário, Desenvolvimento Social e Combate à Fome e a CONAB .

Nesse sentido, algumas atividades já realizadas são entendidas como parte de uma estratégia de promoção do desenvolvimento econômico do produto frutos e/ou vinho de açaí nos territórios indígenas e nas praças de comercialização mais próximas.

Ao longo do trabalho, espera-se fortalecer o envolvimento comunitário e a eficiência dos esforços de coordenação das cadeias de valor, tanto para empoderamento dos extrativistas e processadores da produção indígenas, agentes de comercialização e organizações de fomento públicas e/ou privadas.

3.2 - Análise da Cadeia de Valor do Açaí nas TIs do Oiapoque

A análise da cadeia se baseou nas **informações secundárias** da cadeia do açaí em nível nacional e regional e nas **informações primárias obtidas em campo e em contatos à distância**.

A análise da cadeia de valor parte do mapeamento das funções e atores envolvidos na mesma. O mapeamento não é um instrumento apenas analítico, mas também de comunicação, eficiente. O mapeamento é uma ferramenta muito eficiente para a análise da cadeia e para uma posterior construção de estratégias de melhoria, pois

ajuda a visualização sistêmica e o diálogo, e contribui para construção um ambiente de confiança entre grupos de extrativistas e demais atores, melhorando a compreensão dos formuladores de políticas sobre as necessidades do setor produtivo.

Para a identificação dos atores nos diferentes níveis envolvidos com uma ou mais etapas da cadeia do açaí, são considerados os seguintes níveis:

i) Nível Micro

Esse nível inclui os operadores econômicos comunitário-familiares e empresariais. Os operadores comunitário-familiares incluem: produtor de insumos, regatão, atravessador, aviador, extrativista individual, extrativista associado ou cooperado, associações e cooperativas de Povos e Comunidades Tradicionais e Agricultores Familiares (PCTAFs).

Os operadores empresariais ou independentes incluem produtores de insumos, aviadores, atravessadores, exportadores, empresas atacadistas, varejistas, processadoras nas diferentes etapas.

Outros atores do nível micro são os prestadores de serviços operacionais como transportadores e vendedores de embalagens, por exemplo.

ii) Nível Meso

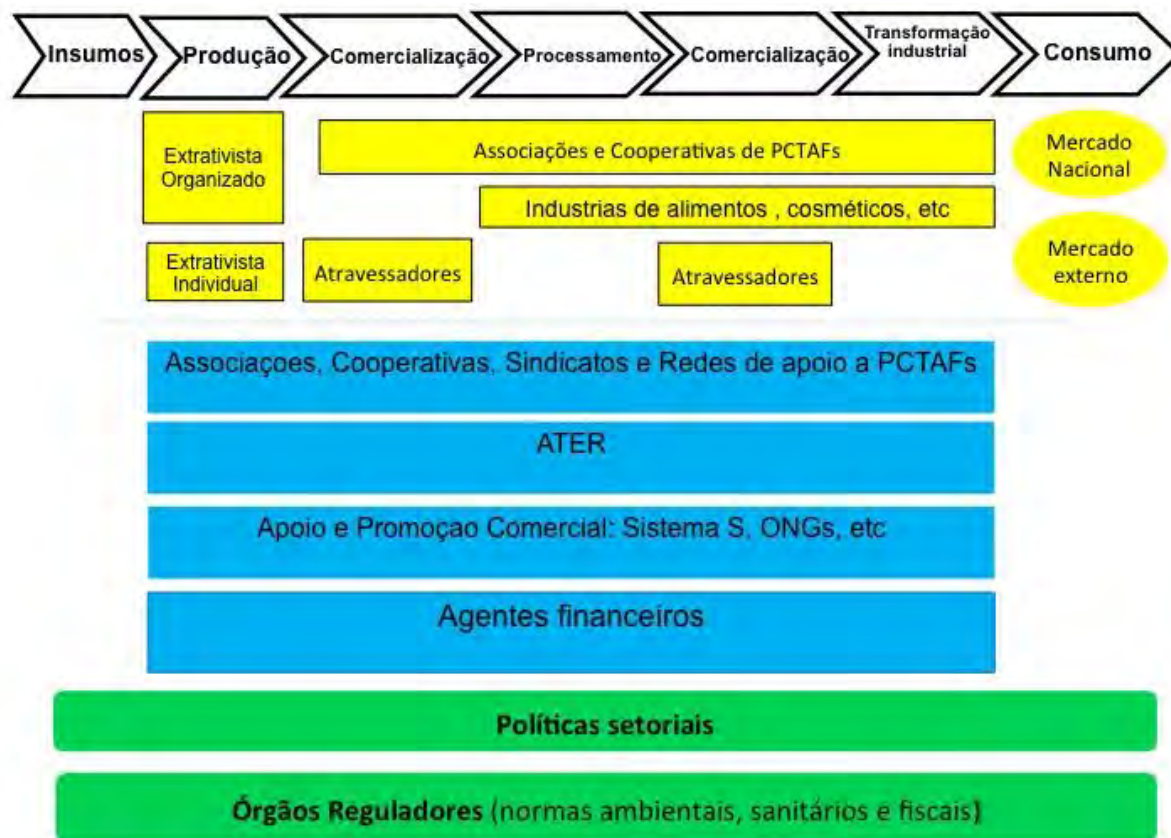
Esse nível inclui as organizações públicas e privadas que prestam serviços de apoio aos operadores econômicos, como capacitação, assessoria técnica, crédito, pesquisa, dentre outros, incluindo as organizações representativas dos operadores, organizações não governamentais, redes de ATER, institutos de Ciência e Tecnologia, Sistema S, bancos, fundos e instituições financeiras, dentre outras.

iii) Nível Macro

Esse nível inclui as instituições públicas responsáveis pelas políticas de normatização e regulamentação, políticas setoriais de apoio, fomento e infraestrutura.

A atividade básica para a realização da análise da cadeia de valor é a realização de um mapeamento das funções e atores nos níveis micro, meso e macro, conforme esquema apresentado abaixo. A figura 01⁴ ilustra o mapa de uma cadeia de valor da sociobiodiversidade.

Figura 3: Mapa de uma cadeia de valor da sociobiodiversidade genérica.



Fonte: Compilação própria com base em GTZ (2009)

A análise preliminar da cadeia facilita a identificação de elementos chave dos meios de vida e **da visão de futuro das comunidades para que as análises econômicas contemplem também estas perspectivas**. O mapa da cadeia, que representa uma

⁴ As funções e atores da cadeia de valor são representados por símbolos e cores. As setas brancas representam as funções e as caixas coloridas, os atores, em amarelo os operadores econômicos (nível micro), em azul as organizações de apoio (nível meso) e em verde, as instituições públicas de apoio e regulação.

visão do estágio atual da cadeia, é a referência para a construção da visão de futuro comum entre as comunidades envolvidas e parceiros.

3.3 - Análise econômica detalhada da cadeia

Essas atividades incluem o levantamento de informações mais aprofundadas sobre os diferentes processos envolvidos na produção e comercialização, o número de pessoas envolvidas, valores de transação, fluxo de capital e lucratividade de cada etapa, etc.

As análises econômicas detalhadas a serem realizadas incluem também o levantamento de agentes de comercialização e a análise das relações comerciais e de governança nos canais de comercialização de açaí identificados, a sistematização das normas regulatórias incidentes na cadeia e suas implicações econômicas na cadeia.

Pesquisa de mercado

A pesquisa de mercado além das informações citadas acima (caracterização dos agentes de comercialização, valores de transação, etc) inclui a construção e cenários prospectivos para a entrada em novos mercados, a qualificação em nichos sub-aproveitados e o re-posicionamento do açaí do Oiapoque nos mercados que já dominam.

Estudo de viabilidade econômica

A análise de viabilidade consiste num estudo técnico de natureza financeira que procura determinar as possibilidades de sucesso econômico e financeiro de um determinado projeto, seja ele um projeto de investimento, lançamento de um novo produto, entrada em novo mercado, re-posicionamento em mercados já conquistados ou de reestruturação organizacional.

Através deste estudo são efetuadas previsões dos proveitos e dos custos gerados pelo projeto e calculados indicadores de viabilidade, baseados na avaliação dos fluxos de caixa gerados, entre os quais a taxa interna de retorno e o valor atual Líquido. O estudo de viabilidade será realizado considerando o custo de produção, a

taxa interna de retorno e o índice de lucratividade líquida, utilizados nos estudos tradicionais, somados a uma avaliação mais subjetiva adaptada a realidade dos povos indígenas e suas expectativas.

Com base nestas informações serão gerados subsídios para a elaboração de estratégias de desenvolvimento do APL de açaí no Oiapoque e uma estratégia de fomento destas atividades.

3.4 - Atividades de campo e Desenvolvimento dos trabalhos

O trabalho de campo foi realizado por dois consultores no período de 1 a 16 de março, com acompanhamento da equipe da Funai, TNC e Iepé. A visita ao Açaizal foi realizado em parceria com a equipe da Funai, Rurap e Embrapa.

Foram visitadas 12 aldeias principais das quatro etnias e três TIs. Nas visitas às aldeias foi respeitada a realidade local e as atividades que estavam sendo realizadas na mesma época pela comunidade, de forma que em alguns casos foram realizadas reuniões com lideranças e conhecedores do manejo de açaí e em outras foram realizadas entrevistas semi-estruturadas individuais (modelo anexo).

As atividades de levantamento de informações do mercado nos municípios de Oiapoque, Caiena e São Jorge foram realizadas com visitas as praças de comercialização, pontos de beneficiamento e venda e reuniões. Nestas cidades serão levantadas informações junto aos principais agentes de comercialização e instituições de apoio, utilizando-se de questionários semi-estruturados (anexos).



**Foto 1: Equipe da etapa de campo em parceria com pesquisadores da EMBRAPA e pessoal da FUNAI/AP.
Foto: Bruno Filizola**

Nesta etapa foram realizadas atividades relacionadas aos níveis micro, meso e macro. Para tanto, foram realizadas uma série de entrevistas com representantes de comunidades indígenas, assessores de organizações não governamentais e governamentais, beneficiadores, atravessadores e aviadores, representantes de organizações de pesquisa, ATER, entre outros atores da cadeia do açaí no estado do Amapá.

Quadro 2: Resumo das atividades da consultoria

| Etapas | Atividades |
|--|--|
| <p>Fase 1: Estudo preliminar da cadeia de valor do Açaí</p> | <ul style="list-style-type: none"> · Elaboração de plano de trabalho · Análise das informações Embrapa, FUNAI, MMA, outros (Brasília); · Análise documental e bibliográfica; · Sistematização de temas e demandas das Terras Indígenas; · Contatos com TNC para esclarecimentos, consultas, levantamentos e sugestões. · Organização da fase 2 (campo) |
| <p>Fase 2 (etapa de campo 1): Análise da Cadeia de Valor de Açaí nas TIs do Oiapoque</p> <p>2.1 - Análise econômica</p> | <ul style="list-style-type: none"> · Visitas a 12 aldeias das quatro etnias e três TIs, contando com apoio técnico e logístico da Funai e TNC. · Realização e sistematização de entrevistas com atores locais, organizações não governamentais e demais operadores da cadeia produtiva do açaí na região do Oiapoque e adjacências; · Reuniões com as seguintes instituições: <ul style="list-style-type: none"> • Funai • IEF |

| | |
|--|--|
| <p>detalhada da cadeia</p> <p>2.2 – Pesquisa de mercado</p> | <ul style="list-style-type: none"> • IEPÉ • TNC <p>- Visita aos municípios de Oiapoque, Macapá, Caiena e São Jorge.</p> |
| <p>Fase 3 - Estudo de viabilidade econômica</p> | <p>.Nesta etapa serão realizadas as atividades de escritório incluindo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Compilação das informações levantadas em campo. - Elaboração de estudos e análises de dados. - Elaboração do relatório do Produto 2. - Realização de contatos com especialistas e parceiros por telefone e internet. - Preparação para a Fase 4 (etapa final de campo). - Elaboração de versão preliminar dos resultados e envio aos parceiros. |
| <p>Fase 4 (etapa de campo 2):</p> <p>Apresentação dos resultados</p> | <p>Segunda etapa de campo:</p> <p>Será realizado após a entrega dos Produtos 2 e 3 para a apresentação, discussão e aperfeiçoamento dos resultados do estudo para as lideranças indígenas e organizações parceiras.</p> |
| <p>Fase 5: Conclusão</p> | <p>Nesta etapa final serão feitas as análises finais e a elaboração da versão final dos relatórios dos Produtos 2 e 3.</p> |

4. Caracterização da cadeia de valor do açaí em nível nacional e regional

Nesse item é feita uma caracterização da cadeia de valor do açaí em nível nacional e regional como insumo para a análise da cadeia do açaí do Oiapoque, e o entendimento do posicionamento dos índios na mesma e a interpretação de como os mesmos poderiam se posicionar de forma mais estratégica no mercado.

A expansão do mercado do açaí a partir da década de 1990 aumentou de maneira considerável. Por outro lado, a informalidade das relações de comercialização para exploração da palmeira não vem avançando ao mesmo passo (Guimarães, 1996; MMA, 2008).

O fruto é tipicamente da região norte do Brasil, onde o estado do Pará se destaca como o maior produtor e consumidor. A fruta já pode ser encontrada, essencialmente, sob a forma de polpa, em diversos outros países e estados brasileiros.

No estado do Amapá, em setembro de 2012, o governador Camilo Capiberibe lançou o Programa Pro-Extrativismo, que consiste apoiar as cadeias dos três principais produtos extrativistas do estado: açaí, castanha-do-brasil e cipó-tititca. Segundo o governador, o açaí é um dos quatro produtos mais exportados do estado, juntamente com ouro, ferro e cavaco. Apesar do volume verificado e do consumo nas batedeiras locais o estado do Amapá é a quarta unidade da federação na exploração de açaí (fruto), segundo dados do IBGE (2011).

O município de Macapá conta com 398 mil habitantes e possui regiões caracterizadas por produzirem açaí de qualidade superior e reconhecidos nas feiras principais da região. Os dois pontos principais de comercialização do produto são a “Rampa do Santa Inês”, localizada próximo ao Parque do Forte no bairro Santa Inês, em Macapá e a “Feira de Santana”, em Santana, município vizinho de Macapá.

Nestas duas localidades o comércio de frutos do açaí “*in natura*” inicia de madrugada, entre 4 e 5 horas da manhã e segue até as primeiras horas da manhã, pois o calor afeta a qualidade do produto. Estes dois pontos de comercialização do

açai são também portos onde ocorre o comércio de diversos produtos transportados por meio de embarcações que também realizam o transporte de pessoas.

O açai *in natura* chega às duas cidades por meio de embarcações e/ou caminhões/caminhonetes que trazem a produção de localidades como Calçoene, Oiapoque, Tartarugalzinho ou outras localidades onde o transporte rodoviário é viável. As embarcações trazem o açai principalmente das ilhas localizadas no estado do Amapá e Pará. A origem do açai está diretamente relacionada à época do ano.



Foto 2: Feira de Macapá onde é comum a atividade do feirante da pedra ou “marreteiro”. Foto: Rodrigo Noleto.

Dentre os pontos de comercialização do açai *in natura*, a “Rampa do Santa Inês” se destaca por conta do apreciável volume do fruto nela aportado e comercializado. Nestas duas áreas principais de comércio é definido o valor do produto no dia, pois caso ocorra grande oferta o preço baixa para os compradores, em geral, batedores locais e representantes de empresas. No mês de fevereiro de 2013 o valor da saca de 50 Kg chegou a ser comercializado por até R\$ 320,00.

Em nível nacional, a demanda para a polpa de açai iniciada no início dos anos1990, atinge atualmente mais de 500 toneladas para os estados do centro-sul brasileiro. Porém, a polpa consumida nessas regiões tem como finalidade a complementação energética alimentar e seu consumo é completamente diferente do verificado na

região norte. Somente no estado do Pará a produção estimada é de 700 mil toneladas.

Quadro 3: Quantidade e valor dos produtos da extração vegetal, por produtos, segundo as Grandes Regiões e as Unidades da Federação em 2011.

| Grandes Regiões e Unidades da Federação | Açaí (fruto) | |
|---|----------------|-------------------|
| | Quantidade (t) | Valor (1 000 R\$) |
| Brasil | 215.381 | 304.566 |
| Norte | 203.112 | 291.552 |
| Tocantins | 3 | 5 |
| Rondônia | 818 | 2.833 |
| Acre | 1.701 | 1.256 |
| Amapá | 1.766 | 1.855 |
| Amazonas | 89.480 | 102.440 |
| Pará | 109.345 | 183.163 |
| Nordeste | 12.269 | 13.014 |
| Bahia | 150 | 180 |
| Maranhão | 12.119 | 12.834 |

Fonte: IBGE, Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura (2011).

A demanda por açaí ocorre não apenas nos estados brasileiros, mas já é considerada uma cadeia global. Nos Estados Unidos da América (EUA) e outros países industrializados e não tropicais é impulsionada por campanhas publicitárias que vendem o açaí como o novo “fruto maravilhoso da Amazônia”.

Na Guiana Francesa, durante o período de visita às cidades de Caiena e São Jorge do Oiapoque, os comerciantes de açaí comentaram que os meios de comunicação têm divulgado os benefícios do açaí para a saúde humana.

Segundo Salm (2007), pesquisas recentes mostraram que a antocianina é encontrada no açaí em uma concentração 30 vezes maior do que no suco de uva. Esta substância é um poderoso antioxidante, também presente na uva, que combate os radicais livres associados ao câncer e ao envelhecimento precoce, além de evitar o aumento do colesterol.

Rogez (2003), afirma que o mercado do açaí é extremamente informal e desorganizado, especialmente com relação à comercialização. Além disso, os

padrões de qualidade são extremamente variáveis, não existindo nenhuma legislação que controle a qualidade do produto *in natura*. Durante este estudo, foram verificados diferentes formas de transporte, beneficiamento e comercialização do açaí. Por exemplo, foi verificado o produto sendo beneficiado no Oiapoque e transportado de maneira irregular para a Guiana, sob forma irregular de transporte e beneficiamento da produção (normas de higiene, qualidade da água, entre outras questões sanitárias associadas ao beneficiamento e transporte).

Para o beneficiamento do produto o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA), publicou a Instrução Normativa nº. 12, de 10 de setembro de 1999, que estabelece os padrões de identidade e qualidade mínimos que deverão obedecer a polpa de açaí e o açaí, destinados ao consumo como bebida.

No estado do Pará o governo vem promovendo ações de capacitação e treinamento para o processamento do fruto do açaí. Em 2012 lançou o decreto nº 326, de 20/01/2012, que estabelece os procedimentos de Boas Práticas para a manipulação do açaí.

Apesar destes fatores não estarem relacionados ao mercado interno e o consumo destas regiões estar associado à população de mais baixa renda, é evidente a necessidade de melhorar as condições de higiene para o beneficiamento da produção. *O cenário que se apresenta, aponta os interesses de outros mercados mais distantes por esse produto, o que certamente irá conduzir a uma mudança de exigência de uma melhor organização da comercialização e, assim, oferecer um produto de melhor qualidade* (Guimarães, 1996).

Segundo o Decreto nº 326 do governo do estado do Pará, que estabelece os procedimentos de Boas Práticas para a manipulação do açaí, as etapas para o processamento do açaí devem seguir as seguintes atividades:

1. Peneiramento: Nesta etapa eliminamos a sujidade que acompanha o fruto
2. 1ª Lavagem: Água Corrente: realizada apenas com água para retirar as sujidades que ainda ficaram após o peneiramento;
3. 2ª Lavagem: o fruto deverá ficar de molho em uma solução de hipoclorito de Na (150 PPM) durante 20 minutos;

4. 3ª Lavagem: com água potável para retirada do resíduo de cloro.
5. Branqueamento/Escaldamento: Tem como objetivo principal reduzir a carga microbiana e inativação das enzimas oxidantes (ROGEZ, 2000).
 - 1º. Mergulhar os frutos por 10'' em água potável a 80°C
 - 2º. Mergulhar os frutos em água fria
 - 3º. Despolpamento
6. Despolpamento: Atrito do fruto com água potável, em máquina própria.
7. Envase: Acondicionamento em sacos plásticos transparentes, para a preservação das boas qualidades do produto.

FONTE: DCQA/DVS/SESPA-2011



**Foto 3: Equipamento comum das casas de beneficiamento de açaí (batedeiras).
Foto: Bruno Filizola**



Foto 4: Equipamento tradicional para beneficiamento do açáí. Utilizado na T.I. Uaçá, aldeia Encruzo. Foto: Bruno Filizola

4.1 - A influência da sazonalidade na produção

A produção do açáí se estende durante o ano de forma desigual, em períodos diferentes e em função da localidade, existindo basicamente duas safras de açáí, a de inverno e a de verão. Na primeira, a produção se estende entre os meses de janeiro a julho, o que corresponde à época das chuvas. Neste momento o açazeiro se encontra na fase de florescimento. Os frutos produzem uma polpa (quando batidos) de qualidade inferior e de coloração roxo-azulada, correspondendo ao período de menor disponibilidade de açáí no mercado, o que ocasiona a elevação do seu preço (Guimarães, 1996). Nascimento, 1992, relata que 60% dos fabricantes da cidade de Belém fecham suas portas no período de baixa produção por causa dos preços excessivamente elevados da matéria-prima.

A safra de verão corresponde ao período de estiagem, que se estende de agosto a dezembro. Neste momento, existe uma grande quantidade de fruto que é ofertado

nos principais mercados de Belém (principal centro consumidor do Estado do Pará), oriundos das ilhas próximas a Belém das microrregiões de Cametá e Arari. O produto encontrado no mercado neste momento tem melhor qualidade e coloração vermelho-arroxeadada.

Tabela 2: Calendário Sazonal do Açaí conforme a região de produção.

| Local | Período da Safra | 2013 |
|--|--|--|
| Calçoene, Tartarugalzinho e arredores | Janeiro a abril | Janeiro a abril |
| Oiapoque | Abril a Junho (auge). Comumente inicia em março e se estende até julho e agosto, mas a maior parte nesses meses finais é consumida pelas aves | Iniciando em março, mas com pouca produção. Aparentemente atrasou um pouco, o seu período mais vigoroso é a partir de abril. |
| Marajó e ilhas do Amapá | Maio a Setembro | |
| Belém e demais regiões do estado do Pará | Agosto a Dezembro | |

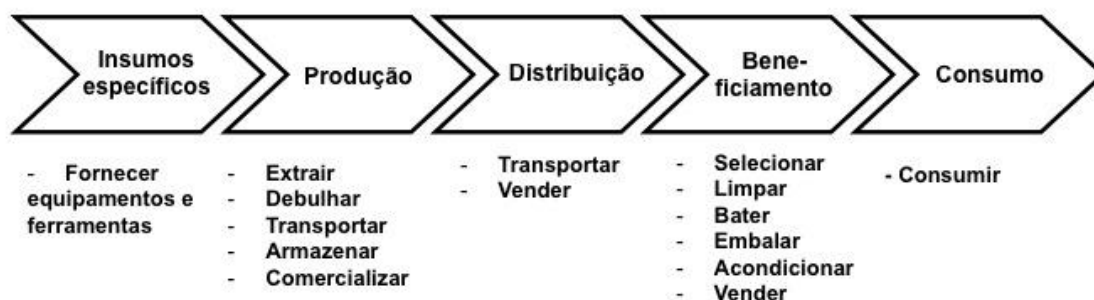
Fonte: Informações de campo

5. Análise da cadeia de valor do açaí das Terras Indígenas do Oiapoque

Nesse item são apresentados os resultados primários deste estudo com base nas informações coletadas em campo no período de 01 a 16/3/2013, nos municípios de Oiapoque, Macapá, Caiena e São Jorge e outras informações obtidas junto aos atores da cadeia por telefone, e-mail ou skype em outras etapas.

As sequências de atividades envolvidas na cadeia de valor do açaí podem ser entendidas como um sistema composto por 5 funções essenciais conforme o esquema abaixo.

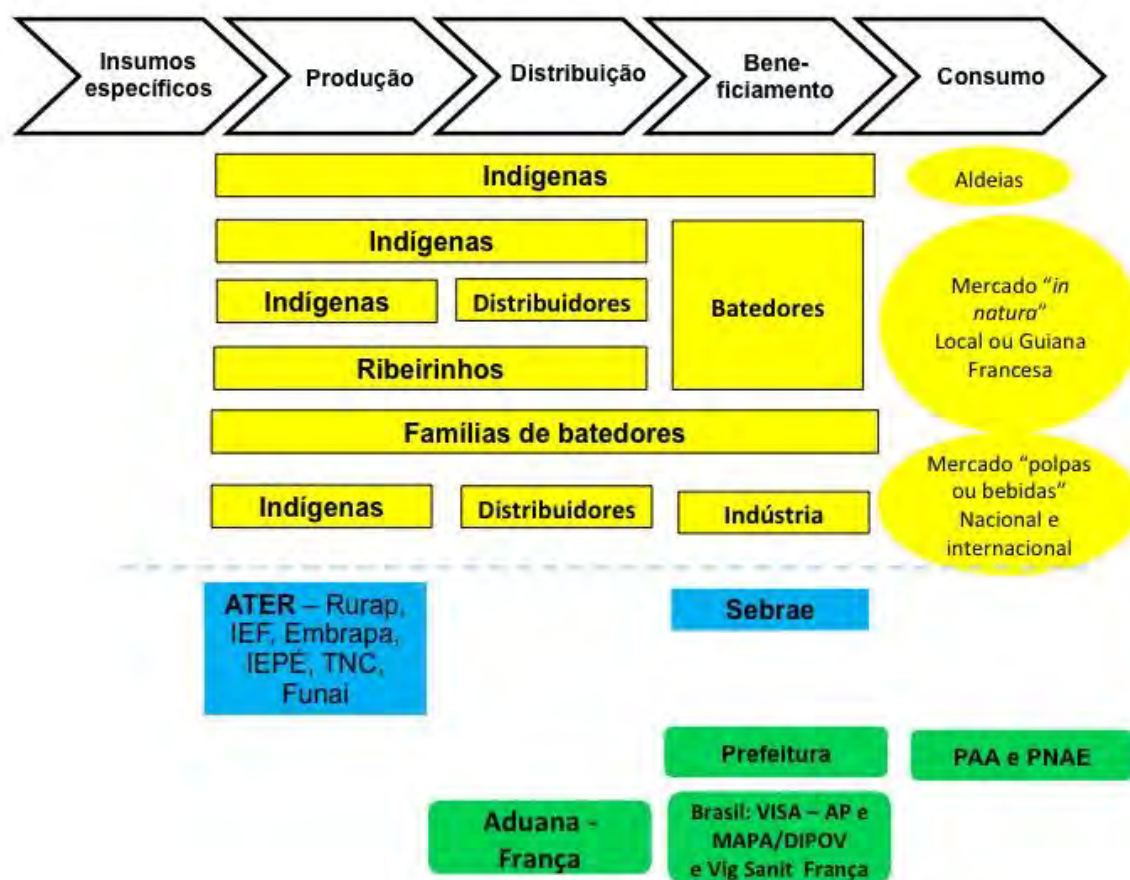
Figura 4: Funções identificadas na cadeia do açaí do Oiapoque. As atividades de cada etapa estão descritas em itens sequenciais abaixo da seta que representa cada função.



Fonte: Compilação própria.

O fluxograma a seguir (Figura 5) é o mapeamento da cadeia de valor do açaí do Oiapoque. O esquema ilustra as funções desde a produção ao consumo na cadeia do açaí, a rede de atores que realizam estas funções, as relações entre os mesmos, os prestadores de serviços de apoio e órgãos reguladores.

Figura 5: Esquema representativo do mapeamento da cadeia de valor do açaí do Oiapoque, com base na linguagem da metodologia *Value links* Sociobiodiversidade (GTZ, 2009)



Fonte: Compilação própria

Trata-se de uma representação da cadeia a fim de facilitar o entendimento sobre sua composição e complexidade, mas como os demais modelos utilizados para expressar esses tipos de relação não refletem com perfeição a realidade.

Conforme apresentado no fluxograma, são identificadas 05 funções básicas na cadeia: a produção de insumos, a produção (extração do açaí), a distribuição, o beneficiamento e o consumo. Para os fins deste estudo serão consideradas as três etapas centrais, sendo feitas considerações sobre a produção de insumos relacionada à produção e ao beneficiamento nos itens relacionados a estas etapas e o consumo no item beneficiamento.

De uma maneira geral, podemos afirmar que a cadeia produtiva do açaí está em um estágio bastante primitivo em termos de organização e agregação de valor. Ainda

que envolva atividades de produção (indígenas), beneficiamento (batedores) e consumo (sociedade) bastante enraizadas na cultura de todos estes atores, não há um processo de aprendizagem acumulado, relações de parceria e confiança entre os atores e um sistema de comunicação eficiente entre os atores acordados.

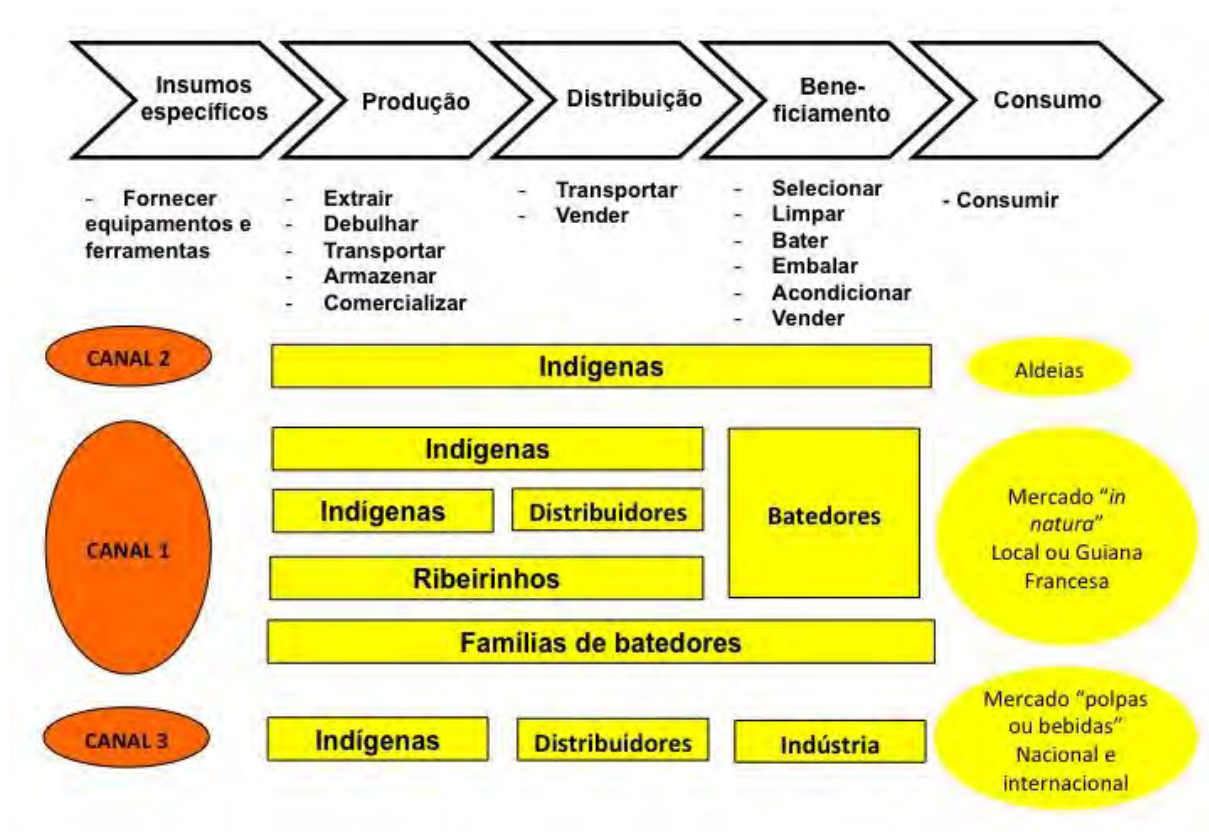
Estas são as principais características das cadeias de valor, de forma, que a cadeia do açaí do Oiapoque não pode ser considerada uma cadeia de valor estruturada ou um arranjo produtivo local consolidado, mas uma cadeia produtiva desorganizada ou um arranjo produtivo incipiente.

5.1 - Etapa 1 - Produção

A etapa de produção da cadeia inclui as atividades de extração dos frutos de açaí, o armazenamento, o transporte e a comercialização.

Essa função é desempenhada nas terras indígenas e áreas adjacentes do Oiapoque pelos indígenas, grupo central nesse estudo, ribeirinhos e algumas famílias de batedores (Figura 6)

Figura 6: Mapa da cadeia de valor do açaí no Oiapoque



Fonte: Compilação própria

A figura acima ilustra os três canais de comercialização identificados na cadeia do açaí proveniente dos Povos Indígenas do Oiapoque. Também são incluídos outros fornecedores de açaí (ribeirinhos e família de batedores) no canal 1, por serem

fortemente relacionados e gerarem impactos concretos nas atividades dos indígenas neste circuito de comercialização.

O canal 1 representa o principal circuito de comercialização atual para o açaí indígena, que é destinado ao abastecimento do mercado tradicional do açaí, representado pelo consumidor de vinho de açaí, *in natura*, abastecido pelas bateadeiras. Esse circuito acontece de forma semelhante no mercado do Oiapoque, São George e Caiena, sendo que neste último envolve algumas complicações, em função da exportação e legislação francesa.

O canal 2 representa um circuito de comercialização totalmente restrito às terras indígenas, onde o açaí é extraído e processado em uma aldeia e comercializado nesta mesma aldeia ou em aldeias adjacentes à terra indígena.

O canal 3 é um circuito ainda bastante desconhecido pelos povos indígenas, que o desconhecem na maioria dos casos. No entanto, é o destino final da sua produção, bastante frequente, principalmente nos períodos de maior abundância de açaí no Oiapoque. Neste circuito, o açaí proveniente das TIs é comercializado nas fábricas de Macapá por distribuidores.

Dentre as 36 aldeias das três TIs do Oiapoque, foram visitadas aquelas em que há uma maior tradição e interesse na coleta e comercialização de açaí, assim como condições adequadas para a atividade, considerando estoques naturais e logística de escoamento. Essa escolha seguiu as orientações da equipe da TNC e Funai, com base em informações prévias.

De uma maneira geral, as atividades da produção são simples e não diferem significativamente da realidade da maioria das comunidades amazônicas. Podem ser divididas em atividades pré-coleta, coleta e pós-coleta.

Os insumos para a realização da produção são basicamente: a) peçonha, b) facão, c) sacos para armazenamento e transporte, e d) os meios de transporte, tais como carrinhos de mão, canoas e barcos. Estes insumos encontram-se facilmente no mercado local ou são produzidos na comunidade.

As atividades da **fase pré-coleta** incluem poucas ações, a rigor, apenas a preparação dos equipamentos (facão e peçonha) e do meio de transporte, a canoa,

barco ou carrinho de mão (se for o caso). No início da safra, pode haver a necessidade de verificação quanto ao grau de amadurecimento dos frutos, mas normalmente não ocorre qualquer tipo de levantamento dos estoques, já que os frutos de uma maneira geral são recursos bastante abundantes nas áreas indígenas. Em alguns casos, a coleta é combinada anteriormente com parentes ou parceiros nessas atividades.

As atividades da **fase de coleta** incluem o deslocamento ao local de extração, a seleção das palmeiras que serão manejadas, a limpeza da área com facão, a escalada na palmeira, o corte dos cachos, a descida da palmeira com os cachos, novas coletas, o debulhamento e ensacamento dos frutos e o retorno para a aldeia.

As atividades da **fase pós-coleta** incluem o armazenamento do material coletado em local protegido da chuva, normalmente em suas residências, o transporte para o local de venda, que geralmente ocorre no dia seguinte, e a comercialização.

Existem algumas variantes entre os extrativistas e em alguns casos entre as aldeias, mas de uma maneira geral, as atividades realizadas na etapa de produção são semelhantes. Algumas das diferenças identificadas são:

- Em alguns casos, os cachos são armazenados no mato entre um e três dias sem debulhe, para que seja possível juntar uma quantidade maior de produção para o comércio.
- Ocorre também os casos em que não há transporte até a cidade para comércio, o que ocorre quando o atravessador busca na aldeia ou algum ponto combinado.
- O tipo de transporte difere já que as aldeias envolvem condições de logística bastante variadas, envolvendo deslocamentos por terra a pé, de canoa, transporte terrestre e/ou barco.

Outra diferença na cadeia envolve o beneficiamento do açaí, que ocorre em algumas aldeias para a comercialização de vinho dentro das aldeias, entre as aldeias ou para comerciantes na cidade.

A maior diferença na etapa de produção entre as famílias e comunidades indígenas se dá na forma de comercialização.

Tabela 3: Relação das famílias nas terras indígenas coletoras de açaí e número de entrevistados.

| Aldeia/Povo | TI | Nº de famílias | Nº entrevistados | Estimativa de famílias que atuam na produção | % famílias que atuam |
|--|--------|----------------|-------------------|--|----------------------|
| Açaizal (Karipuna) | Uaçá | 22 | 15 | 22 | 100 |
| Incruzo (Karipuna) | Uaçá | 3 | 1 | 3 | 100 |
| Manga (Karipuna) | Uaçá | 600 | 3 + reunião com 9 | 80 | 13 |
| Ahumã (Karipuna) | Uaçá | 10 | Reunião com 5 | 10 | 100 |
| Curipi (Karipuna) | Uaçá | 19 | 1 | 5 | 26,3 |
| Tukay (Galibi/Marlworno) | Uaçá | 19 | 5 (reunião) | 19 | 100 |
| Cariá | Uaçá | 11 | 1 | 11 | 100 |
| Ywaká (Palikur) | Uaçá | 8 | 2 | 8 | 100 |
| Galibi (Galibi Marlworno/Gali'na e Karipuna) | Galibi | 12 | 1 + 2 (reunião) | 12 | 100 |
| Kunanã (Karipuna) | Juminã | 15 | 2 | 5 | 33 |

Fonte: informações de campo

As aldeias de produção de açaí podem ser divididas em três grupos considerando as condições de produção, segundo aspectos sócio-ecômicos, culturais e ambientais.

Grupo I: Aldeias dos Rios Curipi e Uaçá

Estas aldeias encontram-se nas margens dos Rios Curipi (Manga, Açaizal e Encruzo) e Uaçá (Encruzo). Tem como principal característica a reputação pela qualidade da produção que é diferenciada pelos compradores e batedores da cidade, principalmente pelo aumento do rendimento.

a) Açaizal.

A aldeia Açaizal é a principal referência para a produção e comercialização de açaí dentre todas as aldeias das TIs. Nas adjacências desta aldeia, encontram-se amplas áreas de produção de açaí com uma qualidade de polpa superior a todas as outras áreas, o que lhes confere a reputação de serem os fornecedores do melhor açaí do

Oiapoque e em alguns casos, tem a reputação de produzirem o melhor açaí da região e até do estado do Amapá.

Este fato, provavelmente, se deve as condições climáticas, já que na região do Baixo Curipi e do Baixo Uaçá, há uma influência de marés que aumenta a produtividade. É possível que este fato somado ao manejo tradicional seja responsável pela abundância e qualidade da produção.

Além das condições ambientais, e talvez por conta disso, a comunidade do Açaizal é a mais envolvida com a extração e comercialização do açaí dentre todas as que foram contatadas. A comunidade é composta por 22 famílias, das quais foram entrevistadas 15 pessoas, a maior amostragem dentre todas as aldeias visitadas. Todos os chefes de família, normalmente acompanhados de filhos e esposas estão envolvidos na produção.

Segundo a liderança da aldeia, o cacique Damasceno, a comunidade vem registrando a produção comercializada. Damasceno afirma que repassou informação à FUNAI onde o comércio da aldeia movimentou, aproximadamente, 1.400 sacas ao longo da safra. Esses valores podem estar sub-estimados pois segundo as informações obtidas junto aos chefes de família entrevistados os volumes podem ser bem maiores.

O grande empecilho para a etapa de produção no Açaizal está na atividade de transporte, já que esta aldeia é aquela que apresenta as condições mais adversas em termos de logística considerando a sua localização geográfica. Segundo as pessoas entrevistadas, a grande necessidade da comunidade para melhorar a rentabilidade da atividade é de um barco grande, que possibilite o escoamento da produção com gastos diluídos pelo coletivo. Atualmente, não é possível realizar o transporte via Rios Curipi – Uaçá – Oiapoque, trajeto considerado pela maioria como mais vantajoso por conta de não demandar o transporte terrestre.

No Açaizal há sete famílias que possuem lancha com voadeira para escoamento da produção. Estas pessoas fazem o transporte de sua produção e alugam o frete. Em alguns casos, o transporte é emprestado para familiares mais próximos. Em todos os casos, há o custo de transporte terrestre da aldeia do “Manga” para a cidade.

Nas tabelas abaixo foram divididos os custos de produção (estimados) do açaí na aldeia Açaizal, considerando três cenários: i) ótimo – pessoas que tem barco, pagam frete de ida para a cidade e voltam com passagem; ii) médio - as pessoas que não tem barco e alugam o frete, voltando com passagem; iii) extremo - aqueles que não têm barco e pagam frete cheio na ida e volta.

Tabela 4: Cenário considerado ótimo – com barco.

| Descrição de custos | Valor Unitário | Unidades | Valor Total |
|--|-----------------------|-----------------|--------------------|
| Diária | 30,00 | 2 | 60,00 |
| Gasolina temperada (ida e volta) | 4,20 | 20 l | 84,00 |
| Frete terrestre (Manga ao Oiapoque) | 80,00 | 1 | 80,00 |
| Passagem de retorno (terrestre – Oiapoque - Manga) | 15,00 | 1 | 15,00 |
| Total | | | 239,000 |

Fonte: informações de campo

Tabela 5: Cenário considerado médio – fretam barco e carro (ida)

| Descrição de custos | Valor Unitário | Unidades | Valor Total |
|------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|
| Diária | 30,00 | 2 | 60,00 |
| Frete do barco (ida e volta) | 200,00 | 1 | 200 |
| Frete terrestre (ida) | 80 | 1 | 80 |
| Passagem terrestre (volta) | 15 | 1 | 15 |
| Total | | | 355,00 |

Fonte: informações de campo

Tabela 6: Cenário considerado extremo – fretam barco e carro (ida e volta)

| Descrição de custos | Valor Unitário | Unidades | Valor Total |
|------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------|
| Diária | 30,00 | 2 | 60,00 |
| Frete do barco (ida e volta) | 200,00 | 1 | 200,00 |
| Frete terrestre | 80 | 2 | 160,00 |
| Total | | | 420,00 |

Fonte: informações de campo

Obs.: Em alguns casos o frete do barco e carro também pode ser dividido com parceiros. A quantidade transportada em barcos pequenos varia entre 10 a 15 sacos de cebola (25Kg). Foi informado também que o frete de carro varia entre R\$ 70,0 e R\$ 80,00, sendo que está limitado à 12 sacos de cebola.

Outros problemas identificados são:

- outras comunidades vendem a produção por preços muito baixos, e em alguns casos informam que a origem é o Açaizal, utilizando-se indevidamente da reputação da região.
- falta de combinação entre a comunidade sobre a coleta para alternar o abastecimento das bateadeiras, minimizando a chance de não conseguir vender ou o preço ficar muito baixo.

Foi verificada na comunidade do Açaizal uma maior cooperação na produção do açaí entre as pessoas com laços familiares mais estreitos. Algumas pessoas da comunidade processam os frutos de açaí para a comercialização de vinho, principalmente em outras aldeias maiores da TI Uaçá, que não tem áreas nativas de açaizais como as Aldeias Cumarumã, Espírito Santo e Santa Isabel.

Uma oportunidade para a comunidade apontada pelo cacique Damasceno é a entrada do açaí no mercado institucional, via merenda escolar. Segundo ele, já foi providenciada a emissão da Declaração de Aptidão ao PRONAF (**DAP**) para esta finalidade e avançado em negociações com a diretora escolar da região, Conceição, também diretora da escola da comunidade do Espírito Santo, que é a responsável pela distribuição dos recursos do Programa Nacional de Alimentação Escolar (**PNAE**) nas aldeias do Rio Curipi. Segundo a tabela do Programa de Aquisição de Alimentos (**PAA**), o valor seria R\$4,05/litro.

O cacique Damasceno também informou que está em negociação para incluir o açaí da aldeia no Programa de Aquisição de Alimentos – PAA. A comunidade do Açaizal, em sua maioria, está aderindo a nova organização – Associação Indígena dos Povos Karipuna (**AIKA**) que está sendo criada para a articulação de ações de interesse do seu povo. Acredita-se que a associação poderá apoiar no processo de melhoria das condições de comercialização de açaí.

b) Encruzo

No Encruzo vivem atualmente apenas três famílias, todas atuam na extração e comercialização de açaí, duas delas com regularidade.

Nos arredores da aldeia, a densidade de açaí de alta qualidade é muito grande. A maior limitação da comunidade é o transporte para a cidade, que pelo trajeto via aldeia Manga fica ainda mais distante que a aldeia Açaizal. Pelo Rio Oiapoque, a proximidade seria maior, mas ocorre o mesmo problema enfrentado pela comunidade do Açaizal, a necessidade de embarcações regularizadas segundo as exigências da marinha para trafegar no Rio Oiapoque.

Nessas condições, uma estratégia adotada pela comunidade do Encruzo é beneficiar o açaí na aldeia e vender para as comunidades situadas no Rio Uaçá a montante do Encruzo, especialmente na aldeia Kumarumã. Algumas embarcações destas aldeias ao passarem pelo Encruzo procuram açaí para compra.

Outra possibilidade é vender para as pessoas das aldeias do Curipi (Santa Isabel e Espírito Santo). O Sr. Sergio informou que chegou a levar 80 litros para comércio nestas aldeias e que não foi suficiente tamanha a demanda.

O Sr. Sérgio relatou que no ano passado o esquema de comercialização foi facilitado com acordo com barqueiro denominado Carmino que pegou o açaí na aldeia via Rio Oiapoque. Segundo o entrevistado, no ano passado a operação foi realizada por quatro vezes com uma média de compra de 25 sacas por viagem. O destino seria a Guiana Francesa.

c) Aldeia Manga

Nos arredores da aldeia Manga há uma boa concentração de açaizais nativos, não tão grandes como nas duas aldeias descritas acima, mas há muito recurso segundo os relatos obtidos, e a distância a ser percorrida para obtenção dos frutos não é muito grande.

A atividade de extração de açaí na aldeia não tem o mesmo grau de prioridade que as aldeias citadas acima. Entretanto, considerando questões de logística e abundância de recursos, esta comunidade aparenta ser a que tem melhores condições para a produção.

Grupo II: Aldeias da rodovia BR 156

a) Aldeia Ywawka

Essa aldeia do Povo Palikur é habitada por 08 famílias. A extração de açaí é uma atividade secundária, realizada por cerca de 20 pessoas (adultos e jovens). Segundo o cacique Ismael a atividade não é mais relevante principalmente pelas dificuldades de transporte da comunidade.

A quantidade de açaí disponível é considerada grande e há facilidade de acesso a essas áreas, sendo possível uma pessoa coletar até 10 sacas em uma manhã. O preço obtido e o valor gasto com transporte não estimulam a comunidade a extrair açaí com tanto entusiasmo.

Entretanto, havendo encomendas para entrega na aldeia a atividade torna-se interessante para a comunidade. Segundo as informações obtidas há compradores que aparecem com certa regularidade.

Um deles, de nome Carambé, do Oiapoque, faz encomenda de cerca de 20 sacas, geralmente no início da semana (segunda-feira) para pegar na sexta-feira. No auge da safra chega a aparecer até uma vez por semana.

Outro comprador, que não lembram do nome, vem em um caminhão baú, encomenda até 100 sacas e volta para buscar em dia combinado. Ele costuma vir na safra uma ou duas vezes por mês. Vai para Oiapoque com mercadoria e na volta leva açaí.

Também aparece o Irmão Geraldo que vem com freqüência. Ele compra cerca de 15 sacas. O distribuidor conhecido como Pinduca também aparece de vez em quando para comprar açaí. O auge da safra é entre abril a junho. Foi informado que no ano passado a comunidade vendeu cerca de 800 sacas.

b) Aldeia Ahumã

Na aldeia Ahumã vivem cerca de 10 famílias do Povo Karipuna, todas se envolvem na extração do açaí, inclusive mulheres e crianças. A safra inicia em março, e tem o auge entre abril e maio, junho está no final, com a presença de muitas aves.

Na safra, o açaí é consumido com freqüência diária pela comunidade, em até duas refeições. A comunidade tem conhecimento de que o açaí extraído na região não tem grande reputação no mercado do Oiapoque, sendo preterido em muitos casos quando o açaí do Açaizal está disponível. Alguns compradores chegam a falar que o açaí deles é seco. A maior parte dos frutos é do tipo “bagudo”, mas também tem em

menor quantidade do “miudinho”, que é mais apreciado e mais comum em áreas de várzea. Segundo as informações obtidas, o açaí produz um pouco antes que na região do Açaizal, onde a safra se estende mais ao longo do ano.

A comunidade tem alguns compradores que aparecem com frequência. Um deles é o Paulo, que tem uma bateadeira no centro e é cunhado de uma pessoa da aldeia. Ele chega a aparecer duas vezes por semana. Leva algo em torno de 10 a 15 sacas. Tem outro que vem em um FIAT vermelho que compra em torno de 8 sacas. Na comunidade também aparece com regularidade uma pessoa com um caminhão baú. Também conhecem o Sr. Pinduca.

Um dos problemas levantados pela comunidade é em relação ao preço. Segundo as informações obtidas há um acordo na comunidade sobre o preço da saca, mas não com as outras aldeias, de forma que é recorrente de alguns compradores alegarem que foi comprado em outra aldeia por um preço inferior. Outro problema citado são as constantes invasões na TI para extração não autorizada pela comunidade.

O maior problema citado envolve a dificuldade de transporte para comercialização. Em muitos casos, chegam na cidade e não conseguem vender, ou o fazem por preços muito baixos. No passado, havia um caminhão que fazia o transporte toda quarta-feira e era bem mais fácil. Atualmente um transporte em um FIAT STRADA fica em torno de R\$ 120,00, sendo possível transportar até 17 sacas. Na volta o transporte sem carga fica em torno de R\$ 80,00.

Cada pessoa da comunidade consegue tirar entre 8 a 10 sacas em um dia. É comum combinar com comprador e chamar outras pessoas da comunidade para ajudar a chegar ao volume acordado.

c) Aldeia Curupi

Esta aldeia Karipuna Segundo as informações obtidas, a extração de açaí é uma atividade medianamente relevante para economia da comunidade. Foram citados apenas dois tiradores freqüentes, Alailton e Alaelson.

O Sr. Edmilson, vice-cacique já extraiu para venda há alguns anos atrás e nesse ano pretende extrair. Ele também faz vinho para venda no Oiapoque e no Manga, pois seu irmão tem um comércio. Seu sobrinho tem um FIAT Strada e faz frete na

comunidade. Ele cobra R\$ 60,00 a viagem com carro cheio (até 20 sacas), com 4 pessoas, e para a volta R\$ 15,00.

As principais dificuldades são o transporte para a cidade e a distância para algumas áreas de extração. Além disso, uma grande dificuldade é que com frequência chega na cidade e não consegue vender.

O Sr. Edmilson citou os principais compradores da comunidade: Socó, Paulo, e com menos frequência, o Vovô. Ele informou que o Ivo do baú não passa há dois anos.

Ele citou a importância do manejo e informou do interesse em ampliar as áreas com manejo disseminado pela Embrapa.

d) Aldeia Cariá

Esta aldeia é habitada por cerca de 11 famílias, todas envolvidas na extração de açaí. Foram citados 12 extrativistas de açaí (adultos e jovens), além de crianças.

É uma atividade bastante relevante, considerada a terceira atividade mais importante para a comunidade, depois da mandioca e banana para a maioria das famílias. Na época da safra algumas pessoas tiram quase todos os dias e passam a produzir menos farinha. O consumo na aldeia é alto, sendo consumido todos os dias, às vezes mais de uma vez por dia.

Os açazais estão bastante próximos da aldeia, sendo citado pelo Sr. Edmar que em um dia inteiro de trabalho é possível extrair 8 sacas.

Segundo este informante a comunidade combina os dias de ida a cidade para venda para evitar competição. O transporte é considerado um dificultador. São utilizados dois esquemas, um é passar um rádio e solicitar um carro da aldeia Manga, que sai em torno de R\$ 60 a 70 a ida, para o transporte de até 15 sacas, o que normalmente é dividido com mais um. O Sr. Edmar costuma levar ainda outros itens para comércio como farinha e banana.

Este informante citou que não combina com compradores, e costuma esperar para vender no Ponto do Meridien nas segundas, quartas ou sextas-feiras. Ele vai comercializar no máximo uma vez por semana, às vezes duas vezes por mês. Ele considerou que outro problema fundamental é que muitas vezes demora muito para vender, tendo que andar por toda a cidade.

Ele conhece três compradores que vem de vez em quando na aldeia: o “irmão” do FIAT vermelho, o Hélio da STRADA preta e o Ivo Sati do caminhão baú. Este último, segundo o Sr. Edmar vende para a indústria de cosméticos em Santana.

Nesta aldeia só foi possível entrevistar este extrativista junto a sua esposa (Enair, que é professora), pois a comunidade estava envolvida com atividades na roça. Durante reunião de cacique no Manga, foi possível falar rapidamente com o Sr. Nilson dos Santos, vice Cacique.

O Sr. Edmar citou vários riscos da atividade como acidentes com animais peçonhentos e quedas. Ele citou o Manuel, Jairo, Pié (Pedro), Zaqueu, Nilson e Sérgio como sendo extrativistas importantes da comunidade.

e) Aldeia Tukay

A aldeia Tukay é habitada por 19 famílias de Galibi Marlworno, com mais de 100 pessoas. É a última aldeia da BR no sentido Oiapoque – Macapá. Todos os chefes de família participam da produção de açaí. O deslocamento para as áreas de maior produção é de 1 a 2 km a pé. Os frutos são transportados normalmente de carrinho de mão, bicicleta ou nas costas. É comum extrair até 5 sacas por pessoa em uma manhã de trabalho acompanhado de criança e esposa.

Um dos compradores mais comuns na aldeia é o Ivo, que vende água mineral em um caminhão baú. Ele encomenda até 300 sacas, deixa as sacas vazias e combina dia para buscar.

Em anos anteriores havia o caminhão da feira, mas atualmente o transporte é um grande empecilho, pois envolve alto custo. É possível transportar cerca de 30 sacas em um frete que custa cerca de R\$ 200,00.

Grupo III: Aldeias das TIs Juminã e Galibi

a) Aldeia Kunanã

A Aldeia Kunanã na TI Juminã tem uma produção relativamente baixa de açaí. Segundo as informações obtidas em reunião com três lideranças na aldeia, a

atividade não vem sendo priorizada pela comunidade por não oferecer boas oportunidades de lucro.

A aldeia não tem uma grande quantidade de açazais nativos nas áreas adjacentes, de forma que é necessário o deslocamento relativamente longo a pé ou de canoa para obter uma quantidade razoável. Segundo o Sr. Edilson é necessário um deslocamento de cerca de 2 horas de canoa para obter uma produção de no máximo 5 sacas.

O Sr. Edilson informou que em anos anteriores (cerca de 4 anos) vendia açaí em São George do Oiapoque (Guiana Francesa), mas que atualmente a polícia local não permite que embarcações aportem na cidade sob o risco de ser preso, como já aconteceu recentemente.

Outros aspectos que dificultam a produção são:

- a área de maior densidade de açaí ao longo do igarapé é invadida, e freqüentada pela comunidade da Aldeia Uahá.
- várias pessoas na aldeia são funcionários e não tem tempo ou interesse na extração.

Ainda que existam dificuldades, a atividade é considerada relevante para alguns. O Sr. Silvio, professor, citou cinco tiradores mais freqüentes na aldeia: Jaime, Edilson, Getulio, Nilson e Josimar, sendo que este último tira todos os dias.

Na aldeia é comum a comercialização de vinho por R\$ 6,00/litro.

b) Aldeia Uahá

A Aldeia Uahá na TI Juminã habitada por Galibi Marlworno não tem boas condições para a produção de açaí por conta da distância dos açazais nativos. Por outro lado, a extração de bacaba é considerada uma atividade muito importante.

c) Aldeia São José do Galibi

Dentre as aldeias visitadas nas TIs as margens do Rio Oiapoque (Juminã e Galibi) a aldeia São José do Galibi na TI Galibi é a que apresenta as melhores condições

para a produção de açaí. A aldeia é habitada pelos Galibi Kali'nã, Karipuna e Galibi Marlworno.

A maioria das famílias tem pessoas envolvidas na produção de açaí que é visto como uma atividade prioritária, que é realizada no período da safra com uma frequência de uma a três vezes por semana. O consumo também é bem frequente, usualmente nas duas refeições diárias.

A produção é vendida principalmente em São Jorge do Oiapoque para o Sr. Teodoro e outra pessoa conhecida como Barrinha, geralmente com acordo anterior.

O principal problema citado pela comunidade são as invasões realizadas por pessoas da Vila Vitória, do assentamento e de Oiapoque.

A comunidade considera o Sr. Oswaldo Laparrá a principal referência na extração de açaí. Em algumas épocas ele informou que tira quase todos os dias, uma média diária de 10 sacas, com auxilia de um a três filhos. A distância até as áreas de extração leva em torno de uma hora de barco a remo.

Ele vende principalmente para Teodoro em São Jorge e Bruce no Oiapoque, sempre com contrato. Em sua voadeira de 6,4 metros, com motor 15 Hp, ele gasta uma média de 10 litros de gasolina e ½ litro de óleo, o que lhe possibilita transportar cerca de 10 sacas. Ele cita relação de confiança com Bruce.



Fotos 5: Equipe EMBRAPA e TNC em visita de trabalho à aldeia Tukay. Foto: Paulo Feio

5.1.1 – Produção de Açaí na Guiana Francesa e Suriname

Na Guiana Francesa ocorrem áreas de grande incidência de açaí e um mercado consumidor que valoriza o consumo da polpa. As principais áreas de produção de açaí que abastecem o mercado de Caiena são Marony (Suriname) e Ouanary (Guiana Francesa). Nessa região há uma boa quantidade de açaí na região próxima à fronteira com o Oiapoque, que são manejadas especialmente por brasileiros (Laval, 2013, comunicação pessoal).

A maioria das áreas produtivas da região de *Ouanary* são propriedades particulares, abandonadas, e com áreas de difícil acesso, ou não permitida entrada. Outras tantas áreas de açazais nativos estão sendo convertidas para outras finalidades. Além disso, a atividade extrativista não é comum no país como no Brasil. Nesse contexto, a maior parte do açaí processado pelas bateadeiras de Caiena é oriunda do Suriname, mas a região não tem boa reputação em termos de qualidade dos frutos.

Dessa forma, as bateadeiras guianenses, especialmente de Caiena, poderiam ser um canal de escoamento da produção do açaí das TIs do Oiapoque. Aparentemente, este mercado está sendo subaproveitado, em razão da dificuldade de entrada e escoamento da produção no país.

Em São Jorge do Oiapoque (Guiana Francesa), como do lado brasileiro, boa parte da população consome açaí regularmente. Entretanto, São Jorge possui um pequeno núcleo urbano com população estimada de 3.692 pessoas⁵ e os volumes envolvidos são bastante reduzidos.

⁵ Institut National d'études Démographiques (INED), 2007.

5.2 - Etapa 2 – Distribuição

A distribuição é uma função de extrema relevância nas cadeias de valor, especialmente em regiões de difíceis condições de logística e organização, como na maioria das localidades amazônicas. Muitas vezes os distribuidores são vistos como exploradores das comunidades locais, o que em muitos casos não confere com a realidade.

O Mercado do Açaí para os extrativistas do Oiapoque

Na cadeia do açaí a venda pode ser direta, isto é, o produtor vende frutos de açaí diretamente ao seu consumidor, o “batedor” (aquele que realiza a atividade de “bater” o fruto e produzir a polpa) ou à indústria, ou vender para um distribuidor (atravessador, intermediário ou regatão) que revende a produção para ser beneficiado.

Como citado anteriormente o foco da análise da cadeia está orientado pela produção indígena, que como já citado anteriormente é destinada principalmente para os mercados local (batedeiras do Oiapoque), regional (indústrias de Macapá) e internacional (batedeiras da Guiana Francesa). Entretanto, a análise irá abordar também a distribuição do açaí que não é oriundo das TIs para o abastecimento das bateadeiras do Oiapoque, já que estes empreendimentos são atores chaves para a sustentabilidade das atividades produtivas das comunidades indígenas.

No caso dos batedores visitados em Oiapoque, todos que mantêm a atividade além do período da safra, entressafra na região de Oiapoque, recebem de terceiros, e na maioria dos casos, durante a safra regular da região, recebem de produtores locais, sejam indígenas ou não.

No período da safra, as comunidades indígenas, em geral, acumulam a função da distribuição levando a sua produção diretamente para determinados batedores da cidade. Em muitos casos, percorrem determinados roteiros em busca de estabelecimentos que ofereçam as melhores condições. Em outros, aguardam os compradores em um ponto de comércio da produção indígena na cidade, conhecido

como *Meridien* (por ficar próximo ao hotel de mesmo nome) ou feira indígena. Esse ponto funciona nas segundas, quartas e sextas-feiras.



Foto 6: O Sr. Benedito Castro Corrêa, morador da Vila Vitória (zona rural do município de Oiapoque) aquele que bate o fruto e produz a polpa. Foto: Rodrigo Noleto



Foto 7: Grupo de rapazes da família do Sr. Benedito Corrêa, (Vila Vitória) que realizam o extrativismo do açaí na região. Foto: Rodrigo Noleto

Outra forma identificada de distribuição é denominada como venda intermediada. No caso das comunidades indígenas de Oiapoque, o batedor, que também pode ser atravessador, financia parte da atividade produtiva das comunidades indígenas,

garante a produção e realiza a distribuição para os demais comerciantes da região. Em Oiapoque é comum, também, que durante o período da entressafra, atravessadores abasteçam o mercado local com o açaí de outras regiões (podendo vir até das feiras de Macapá e Santana).

Como citado no item sobre a produção, alguns batedores possuem suas próprias equipes de extração do fruto, o que muitas vezes é realizado explorando o produto de maneira irregular nas terras indígenas da região. Nesses casos, pode-se dizer que há um grande encurtamento da cadeia, e estes batedores realizam as três funções – produção, distribuição e beneficiamento.

5.2.1 - Distribuidores de açaí no Oiapoque

Os principais distribuidores de frutos de açaí no Oiapoque na safra são os próprios produtores locais, que conforme descrito na seção anterior, são os índios, ribeirinhos e pessoas ligadas a alguns batedores. Alguns batedores compram destes produtores e revendem para outros batedores, com quem mantém relação de confiança. Em alguns casos, mesmo na safra do Oiapoque, há a atuação de distribuidores, conforme acontece no período da entressafra, mas estes casos são exceções.

Na entressafra, de janeiro a março, a distribuição de açaí para os batedores do Oiapoque depende necessariamente da presença dos distribuidores que trazem a produção de outras localidades, principalmente de Calçoene e Tartarugalzinho, além de outras localidades do estado do Amapá, e eventualmente do Pará.

Tabela 7: Caracterização da distribuição de açaí em Oiapoque.

| Distribuidor | Local | Atuação | Relação com índios | Origem da produção |
|--------------|--------|---|--|--|
| Pinduca | Macapá | Atua no transporte de açaí e outras mercadorias, fazendo constantemente o trajeto Macapá-Oiapoque. Entrega açaí para vários | Já comprou das comunidades indígenas para comercializar em Macapá. | Entrega açaí para batedores do Oiapoque, principalmente na entressafra. A produção é oriunda |

| | | | | |
|-----------|----------|---|-----------------------------|--|
| | | batedores do Oiapoque. O mesmo citou 12 batedores que abastece outros batedores do município. Outros batedores citaram comprar regularmente do mesmo. Citou uma média de distribuição de 160 sacas, há cada 2 dias no Oiapoque, no período em que falta açaí na cidade. | | de Calçoene e Tartarugalzinho. Também comercializa açaí destas regiões e do Oiapoque em Macapá e Santana. |
| Chagas | Santana | Batedor de açaí em Santana, também atua como distribuir de açaí para diversos batedores do Oiapoque na entressafra. | Não | Ilhas do Amapá, Mazagão e arredores de Macapá e Santana. |
| Valdir | Calçoene | Distribui açaí para vários batedores do Oiapoque na entressafra. | Não | Calçoene |
| Lúcia* | Oiapoque | Compra açaí em volume acima de sua cota para beneficiamento e distribuem para outros batedores locais, cerca de 10. | Compram dos índios na safra | Índios (tem 5 fornecedores regulares, não sabe o nome) ou ribeirinhos na safra. Prefere material do Uaçá. Principalmente de Calçoene na entressafra. |
| Amiraldo* | Oiapoque | Compra cerca de 60 sacas/dia, um volume bem acima de sua cota de beneficiamento | | |

| | | | | |
|--|--|---|--|--|
| | | (máximo 10 sacas/dia) e distribui para outros batedores locais. | | |
|--|--|---|--|--|

Fonte: Informações obtidas em campo

Durante a visita de campo, acompanhamos o Sr. Dionilson Rezende (conhecido como Pinduca) que realiza a atividade de transporte de pessoas e cargas entre Oiapoque e Macapá. Ainda de madrugada recebeu carga de açaí no município de Calçoene e realizou entrega ao batedor local conhecido como Amiraldo (Figura 06), que processará parte da produção e realizará a distribuição para outros batedores. No caso do Sr. Amiraldo, este se comporta como revendedor, pois distribui o excedente da carga recebida aos demais batedores do município de Oiapoque.



Foto 8: Distribuidor (Pinduca) realizando entrega de açaí adquirido em Calçoene para batedor (Amiraldo) em Oiapoque. Foto: Rodrigo Noletto

O município de Oiapoque, principal foco deste estudo de mercado, está posicionado apenas como a 9ª posição na produção de açaí. Porém, importante destacar que grande parte do transporte realizado é clandestino, seja para as feiras de Santana e Macapá, seja para os municípios da Guiana Francesa (São Jorge do Oiapoque e Caiena), ou mesmo para as regiões de garimpo. Além disso, grande parte da exploração de açaí verificada em Oiapoque é oriunda das terras indígenas, o que

também dificulta o levantamento de informações para os órgãos de controle e pesquisa.

Quadro 4: Produção de Açaí por município do estado do Amapá.

| N. | Município | Toneladas de Açaí (fruto) |
|----|-------------------------|---------------------------|
| 1 | Mazagão | 463 |
| 2 | Macapá | 457 |
| 3 | Santana | 202 |
| 4 | Serra do Navio | 79 |
| 5 | Laranjal do Jari | 77 |
| 6 | Calçoene | 73 |
| 7 | Porto Grande | 72 |
| 8 | Pedra Branca do Amapari | 68 |
| 9 | Oiapoque | 55 |
| 10 | Tartarugalzinho | 55 |
| 11 | Vitória do Jari | 43 |
| 12 | Itaubal | 35 |
| 13 | Amapá | 27 |
| 14 | Ferreira Gomes | 25 |
| 15 | Cutias | 19 |
| 16 | Pracuúba | 19 |

Fonte: IBGE (Cidades), 2013

Durante o período das atividades de campo, as áreas adjacentes aos municípios de Oiapoque, São Jorge, Caiena e Macapá estavam na entressafra, de forma que o açaí estava com o preço bastante elevado em relação a outras épocas do ano.

5.3 Etapa 3 - Beneficiamento

O beneficiamento é a função da cadeia que transforma o material proveniente da floresta em um produto final que será acessado pelo consumidor que está na floresta, no campo, nas cidades, ao redor do mundo.

As atividades realizadas nesta etapa incluem a seleção, a armazenagem em condições adequadas, a limpeza, o processamento dos frutos, o armazenamento do vinho e o comércio do mesmo.

As unidades de beneficiamento do açaí oriundo das terras indígenas atualmente são as bateadeiras do Oiapoque, São Jorge ou Caiena e as indústrias de polpa de Macapá. Outras unidades de beneficiamento potencial desta produção seriam as bateadeiras de Macapá e outras indústrias a exemplo de farmácias de manipulação, fábricas de cosméticos e outras.

5.3.1 - Beneficiamento pelos índios para comércio nas aldeias

Nestes casos, pode-se dizer que há um grande encurtamento da cadeia produtiva, pois os índios em cada unidade familiar condensam todas as três funções da cadeia – produção, distribuição e beneficiamento. O vinho de açaí preparado nas aldeias é vendido (ou trocado), e consumido na própria aldeia ou em aldeias adjacentes, conforme o canal 2 do Mapa da Cadeia de valor (figura 06, página 36).

Esse canal de comercialização representa uma boa oportunidade para concentração de todos os lucros e geração de trabalho nas comunidades e para a garantia da segurança alimentar e nutricional das famílias. Além disto, representa uma importante oportunidade para o estreitamento das relações socioculturais e econômicas entre famílias e entre aldeias. Uma oportunidade que se verifica neste canal de comercialização é a venda para a alimentação escolar (PNAE) outros mercados institucionais via Programa de Aquisição de Alimentos (PAA).

5.3.2 - Batedeiras do Oiapoque

Os batedores do Oiapoque, de uma maneira geral, são atores essenciais para a manutenção do mercado dos frutos de açaí par aos índios. Este é um segmento de grande relevância que não vem tendo o apoio devido por parte das organizações do governo e sociedade civil. Este estudo aponta este como um elo chave para a cadeia de valor, que precisa ser apoiado.

Foram identificadas 30 batedeiras na cidade do Oiapoque, sendo que 21 foram entrevistados. Alguns batedores afirmaram que existam mais de 50 batedeiras na cidade, ainda que uma boa parte delas só abra suas portas na época de fartura de açaí na região.

Os batedores identificados estão caracterizados na tabela 9.

Tabela 8: Relação dos comerciantes ou batedores de açaí visitados em Oiapoque (AP).

| N. | Batedeira ou apelido do batedor | Nome | Telefone | Endereço | Cidade | Fornecedores | Consumo médio | Observações |
|----|---------------------------------|-----------------------------|----------------------------|---|----------|--|--|---|
| 1 | Dona Lúcia (Empresa Rodrigues) | Lúcia Ferreira da Silva | (96) 8803 3578 / 3521 1703 | Rua Getúlio Vargas, 2050, Bairro Nova Esperança | Oiapoque | Na TI compra de 5 pessoas que não identifica quem são. | até 25 saquinhas de 2 em 2 dias. Beneficia a metade e vende o restante para comércio local, abastece umas 10 batedeiras. Processa um máximo de 10 saquinhas/dia. | Vende entre 10 a 20 sacos/dia em Oiapoque. Envia até 100 litros para o garimpo (Ilha Bela) de 2 em 2 dias. Durante a safra chega a comprar das comunidades indígenas por até R\$ 25,00/saco de cebola. O melhor da região é o do Açaizal. |
| 2 | Gilberto | José Roberto Furtado Guedes | (96) 9962 8671 / 3521 2018 | Rua Getúlio Vargas, 565, centro | Oiapoque | TI Uaçá. Pessoas não identificadas | 30 a 40 sacos (cebola) de 8 em 8 dias. | Afirma ter apoiado com material e motor para as comunidades indígenas. O rendimento obtido com açaí da comunidade do açaizal é de 30 litros em uma saca grande. O valor de aquisição é entre R\$ 35,00 e R\$ 15,00 saco de cebola. O Auxílio oferecido diminui o valor pago. Paga à vista. |
| 3 | Socó | Rizaldo Nascimento Cambraia | (96) 9981 2065 | Possui 2 pontos de beneficiamento em Oiapoque. | Oiapoque | Pará e Amapá (TIs) | Em média 10 sacos/dia durante período da safra | Maior comprador das áreas indígenas. Na última safra chegou a comprar por até R\$ 30,00/saco de cebola. No entanto, confirma que deixam por até R\$ 10,00 quando a produção é grande na região. Está negociando um caminhão em Macapá para realizar o transporte de açaí de Oiapoque para Macapá. |

| | | | | | | | | |
|---|---------------------------------------|---|-----------------------------|---|----------|--|--|---|
| | | | | | | | | O açaí de Calçoene está sendo vendido por R\$ 85,00 saco de cebola. |
| 4 | Seu Benedito - os prego. | Benedito Castro Corrêa | 0694 9403 46 | Vila Vitória (margem do rio) | Oiapoque | Brasil e Guiana | No início da safra chega a comprar 20 sacos de cebola/2 vezes na semana. | Começa o ano comprando da região. Depois de julho o açaí é trazido por atravessadores de Macapá. Seu Benedito é fornecedor da polpa do Açaí para as cidades de St George e Cayenne na Guiana. A Claudia Prado chega a comprar 300 litros por viagem (leva em em garrafas pets acondicionadas em isopor). Durante o período da safra é sua maior compradora. Seu fornecedor de Macapá é o Pinduca. |
| 5 | Neguinho | Rosilene Tavares Gomes e Manoel Renato Gomes (Neguinho) | (96) 8801.1754 | Rua Assaide da Silva Esfaz, 630 - próximo da Av. Veiga Cabral. | Oiapoque | Seu Antônio, Bruce, Socó e Seu Chagas | Média de 2 saquinhas, 4 (máximo 5) vezes por semana. Média de 30 lts/dia (máximo 40) | Sugere que se tivesse uma firma que não deixasse faltar açaí, tipo uma câmara. Não tem empresa, coa pano, não tem filtro. |
| 6 | Vitaminosa Barbosa | Sonia Pereira Lobato Barbosa (Irmã) e Francisco Amleida Barbosa (Barbosa) | (96) 9964.9446 | Av. Veiga Cabral, 1093 | Oiapoque | No inverno, Índios (ponto do Meridian) e Seu Antônio. Verão, Seu Chagas. | 5 sacos grandes em 2 dias. Média 40 a 60 lts/dia | Informa que está legalizada, mas ainda não tem filtro, forro nem está lajotada. MEI registrada na prefeitura (paga R\$40/mês). Trabalho com açaí há 3 anos. |
| 7 | Açaí da Francisca (batedeira e venda) | Francisca e Seu Branco | (96) 9902.3328 8804.6930 | Av. Estêvão Henrique 191, Bairro FM (BR, em frente escola Onédia Bentes, depois rodoviária, primeira a direita, | Oiapoque | No verão, do Seu Chagas, em março de 2013 estava comprando do Valdr (Calçoene). Miranda em alguns dias vai para as | Todos os dias(domingo a domingo) 10 - 15 saquinhas, 7-8 dias fracos | Quer contato com índios, pede que a procurem para combinar açaí e farinha. Fala da importância de associação de batedores. Além do ponto e da loja, ela vende no Mais Você, |

| | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|----------|--|--|--|
| | | | | rua da Padaria) | | beiras e pega 10 - 20 saquinhas | | nas banquinhas da beira, por telefone e para Vila Brasil. Filtro e azulejada. Filha e marido, os 3 direto. |
| 8 | Disk Açai da Francisca (ponto de venda no centro da cidade) | | | Av. Barão do Rio Branco, box 68 (quadra do Bradesco) | | | | |
| 9 | Darci | Darci Ferreira Garcia | (96) 9908.8425 3521.2401 | Rua Joaquim Caetano da Silva 1170. Centro. 2 casas depois da Dona Teresa. | Oiapoque | Lúcia, Seu Chagas, ribeirinhos. | 10 saquinhas por dia, vende de 145 a 160 lts/dia. Entrega 60 lts/dia no Restaurante do Baixinho e 30-50 lts para seu Oscar (vende isopor) e também vende no ponto. | Trabalham em 3, com irmã e cunhada. Ela tem barco e sua principal atividade é o peixe. |
| 10 | Açai Esperança | Antônio Vieira dos Santos (Maranhão) | (96) 9961.9440 9902.5884 (Atila, filho) | Av. Palikur 400. Bairro Nova Esperança | | Seu Chagas, apanhadores beira rio, Pinduca, Calçoene, já comprou índios | 4 saquinhas/dia. 20-40 lts/dia | Consideram o do Açaizal o melhor, se pudessem comprariam sempre. |
| 11 | Seu Zé Ribeiro | José Copertino Abreu Ribeiro e Luiza Maria Leal Ribeiro | (96) 8801.3319 9913.5758 | Av. Olaria, 276. Bairro Nova Esperança. | | Pinduca, Seu Chagas, D. Lúcia, combina com tiradores e dos índios 2a, 4a ou 6a no ponto. | | |
| 12 | Amiraldo (empresa AA Vale) | Antônio de Almeida Vale (Amiraldo) | (96) 3521.1753 8801.2566 | | Oiapoque | Nena (Calçoene), Pinduca, índios (eles vem, senão procura no ponto), filhos tiram pela região. | 10 saquinhas na baixa e até 10 sacas grandes na alta. | Empresa não está sendo usada por causa dos impostos. Conhece o açai do Açaizal que é o melhor, como o de alguns locais em Calçoene e Onahy. Se índios se comprometem com ele, fecha acordo. Ele pediu autorização para entrar nas TIs que tem os |

| | | | | | | | | |
|----|--|--|----------------------------|---|----------|---|--|--|
| | | | | | | | | maiores açazais, pois eles não tiram, fica esperando, eles trazerem é melhor que ir buscar. Está fazendo obra para melhorar a estrutura, vai ter 2 bateadeiras e sorveteria com frutas nativas. Tentou criar associação com batedores, mas ninguém o apoiou. Realiza esta atividade há mais de 17 anos |
| 13 | Dona Clea (empresa C Ferreira da Silva ME) | Clea Ferreira da Silva | (96) 8806.0947 | Av. Veiga Cabral 751, esquina com Av. Asarias Neto | Oiapoque | Pinduca, Seu Chagas. | 6 a 10 saquinhas, 3 ou 4 vezes na semana. Quando está caro, só pega 2. | Ela tem uma venda com a bateadeira adjacente. Trabalha com açaí há 2 anos. Já comprou índios, o melhor é o do açazal. Bateadeira lajotada, com água filtrada. Tem alvará (R\$ 120/ano) |
| 14 | Bruce | Marcinei Pires Cristóvão (Bruce) | (96) 9902.9975, 8804.3457* | Av. Veiga Cabral, 640. | Oiapoque | Nena, índios, Pinduca | | |
| 15 | Minibox Santa Clara | Bernardo Dias Liarte | (96) 8808.3402 | Av. Karipunas, 24, Centro | Oiapoque | Valdir (Calçone), Macapá, Pinduca, Seu Chagas. Não tem fornecedor local | 2 saquinhas/dia | Tem uma venda onde fica a bateadeira. Apenas 2 meses que está operando. |
| 16 | Açaí do Vovô | José de Castro Alves (irmão de Castro) | (96) 9912.7896 | Av. Barão do Rio Branco, 1080, esquina com João Natividade. Nova União. | Oiapoque | Valdir (Calçone), Chagas e Pinduca. Quando tem na região, ele vai nas aldeias da BR, até km 80 ou 90. Também compra na feira. | 8 saquinhas por dia. | Procura um contato do Manga, pela proximidade. Ele tem que esperar a manhã toda quando vai nas aldeias. No 80 conhece o Abias e o cacique José, no Estrela conhece o cacique. Na safra vai nas aldeias de 2 em 2 dias. |

| | | | | | | | | |
|----|-------------------------|---|-----------------------------|---|----------|--|--|--|
| 17 | Batedeira da Irmã | Marinalva Candida e Paulo Feitosa | (96) 9915.3010 8805.8795 | Av. Icoraci Nunes, 258. Centro | Oiapoque | Seu Alexandre (Açaizal), Valdir (Calçoene) e Pinduca | 8 saquinhas por dia. Vende em média 70 lts/dia | Açaizal é o melhor do estado. Batem há 6 anos, 2 anos nesse ponto. |
| 18 | Seu Chita e Dona Teresa | Teresa Sarges Mendonça | (96) 9903.3666 | Rua Joaquim Caetano da Silva 1150. Centro. Palafita beira rio, depois do posto de gasolina. | Oiapoque | | | |
| 19 | Keila | Keila Faria da Silva Ribeiro e Manoel da Vera Cruz Ribeiro | (96) 9903.9779 9905.4947 | Rua Presidente Kennedy, 2000 (final rua) | Oiapoque | Compra ponto dos índios 4a e 6a. | Entrega restaurantes, já vendeu Cayene, e no ponto (meio escondido) | Índios é o melhor. |
| 20 | Chiquinho | Francisco Vale (irmão Amiraldo) | (96) 9905.1688 | Em frente ao Hotel Planalto e da Igreja Mundial | Oiapoque | | "2 a 3 saquinhas, ele mesmo tira de bicicleta, compra pouco" (palavras do seu irmão) | Primeiro batedor do Oiapoque, mais de 30 anos. |
| 21 | Açaí do Lorinho | Josivan Santana da Silva (Lorinho) e seu irmão Joseilton Santana da Silva (Nem) | (96) 8807.2734 9915.8857 | Rua Nair Guarani, 211. Em frente as lojas Paris 90 Raiane chaves e Fronteira Jóias. | Oiapoque | Pinduca (média de 3 vezes/semana) e Dona Lúcia | 5 a 7 saquinhas, 2 ou 3 vezes/semana, média de 40 a 45 lts/dia, máximo 80 lts | Está nesse ponto há um ano. |
| 22 | Dona Bena | | (96) 8804.2117 | Perto da Casa da Farinha | Oiapoque | | Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |
| 23 | Dona Ana | | (96) 8804.8421 | | Oiapoque | | Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |
| 24 | Valdo | | (96) 9912.7896 | | Oiapoque | | Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |
| 25 | Dona Luiza | | (96) 9913.9372 | | Oiapoque | | Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |

| | | | | | | | | |
|----|--------------------------|----------------|-----------------------------|----------------|----------|--|--------------------------|-----------------------------------|
| 26 | Negona (irmã Gilberto) | | (96) 9904.4012 | | Oiapoque | | Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |
| 27 | Neris | | (96) 9964.0560 | | Oiapoque | | Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |
| 28 | Irmã Socorro | | (96) 8811.2215 8808.8845 | Perto Infraero | Oiapoque | | Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |
| 29 | Oscar | | (96) 8803.8605 | BR | Oiapoque | | Compra Vinho, Seu Chagas | *Contato passado pelo Seu. Chagas |
| 30 | Batedeira não localizada | Tio Velho (BR) | | | | | | |

Alguns dos principais problemas citados pelos batedores são a falta de organização deste segmento, a dificuldade de ter produto de qualidade, a irregularidade da oferta, dentre outros.

As limitações impostas para a regularização das batedeiras também é considerado um grave problema, seja por questões sanitárias (adequações a legislação e exigências da VISA – AP), jurídicas e fiscais (alvará de funcionamento e regularização do empreendimento).

Um ponto positivo que ampara o setor é a demanda da comunidade oiapoquense que como em boa parte do estado é grande apreciadora de açaí.



Foto 9: Ponto de beneficiamento e venda de açaí em Oiapoque do Sr. Gilberto. Foto: Bruno Filizola.



Foto 10: Detalhe do equipamento utilizado em Oiapoque pelo Sr. Gilberto. Foto: Bruno Filizola.



Foto 11: Ponto de venda e beneficiamento de açaí em Oiapoque. Proprietária Dona Lúcia (Empresa Rodrigues). Foto: Bruno Filizola.

5.3.3 Batedeiras na Guiana Francesa

Durante o período de estudo na Guiana Francesa, foi verificado que a atividade de transporte e beneficiamento do açaí é realizada essencialmente por brasileiros. Em Caiena foram visitados cinco pequenos empreendimentos que beneficiam o açaí e vendem o vinho em sacos de ½ litro ou 1 litro. O preço de venda é o mesmo há mais de 5 anos, apesar do aumento de custos, especialmente da flutuação do preço de compra do fruto de açaí, conforme o período do ano.

Praticamente em todas as visitas realizadas os pontos de beneficiamento e vendas são formalizados e o pagamento de impostos é regular. No caso da Sra. Claudia Araújo, que está no mesmo local há mais de 15 anos, relatou que paga mais de quatro mil euros/ano, de uma taxa do estabelecimento denominada de *Regime Social des Independants* (RSI). Além destes custos, listou também: aluguel (200 euros), ajudante (20 euros/dia) e outro imposto denominado *taxe professionnelle* (513 euros/ano).

Em São George, há apenas dois batedores em atividade. Além destes, há um ponto de venda na orla beneficiado na Vila Vitória. Também é comum na cidade a ocorrência de batedeiras domiciliares (Laval, 2013, comunicação pessoal).

Apesar de não ter sido possível determinar o consumo de açaí na Guiana Francesa, realizando visitas nas duas cidades visitadas, foi possível perceber a ocorrência do mesmo fenômeno de procura da polpa do açaí que está ocorrendo no Brasil e outros países. Além disso, a população nativa local, que são os maiores consumidores, pode ter uma relação cultural de consumo com algumas espécies nativas, como a bacaba (*Oenocarpus bacaba*), palmeira com frutos que são transformados em vinho também muito procurado na região e o Patauá.

Segundo as informações obtidas junto à pesquisadora Pauline Laval, a cadeia do açaí na região do Oiapoque e Guiana Francesa é bastante desorganizada. No caso da Guiana Francesa, as atividades da etapa da produção envolvem uma grande informalidade, o que não acontece na etapa do beneficiamento. Diferentemente dos estabelecimentos brasileiros, as batedeiras de Caiena sofrem um controle bastante rigoroso.

Ainda que a cadeia do açaí na Guiana Francesa em sua etapa de produção seja bastante informal, e se mantenham em desacordo com as exigências da legislação, estas não são inviabilizadas pelos órgãos reguladores. De certa forma, estas atividades não são vistas como algo prioritário a ser controlado.

Segundo as informações obtidas atualmente o governo francês não está sendo rigoroso com o controle sanitário na etapa de produção (extração ou transporte), mas há um rigoroso controle fiscal de todo o material que circula pelo país.

Atualmente, é possível exportar açaí para a Guiana, desde que sejam pagas as taxas do serviço aduaneiro. Cumprida esta etapa, a produção poderá circular tranquilamente pelo país até Caiena, principal mercado consumidor.

Segundo as informações obtidas, até alguns anos atrás era mais difícil exportar açaí para a Guiana Francesa pois o controle sanitário dos frutos *in natura* exigia do transportador a presença de câmaras frias e outras exigências.

a) Batedeiras de Caiena

As bateadeiras em Caiena sofrem um controle mais rigoroso que os produtores ou distribuidores na Guiana, pois além do controle fiscal, há também um rigoroso controle tributário, trabalhista e sanitário nos estabelecimentos.

Ainda assim, principalmente por conta da resistência dos batedores residentes em Caiena, que são fortemente identificados com a atividade e a existência de um mercado consumidor fiel, a atividade se viabiliza.

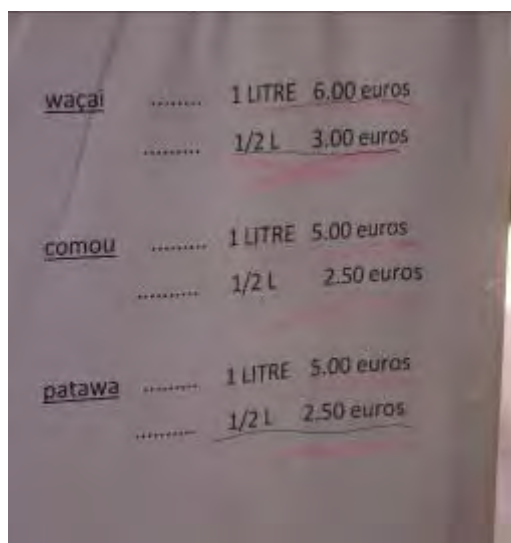
Para os batedores de Caiena, os principais problemas envolvidos nesta etapa da cadeia são:

- alto valor dos encargos exigidos pelo governo, especialmente os altos valores cobrados para a liberação do alvará sanitário.
- adequação das estruturas das bateadeiras as exigências do órgão de vigilância sanitária francês.
- dificuldades com o fornecimento. O material oriundo do Suriname é considerado de má qualidade. O da Guiana vem se tornando mais escasso e caro, e o material

brasileiro não tem regularidade e em muitos casos chega ilegal ou sem as condições de qualidade adequadas.

- impossibilidade em aumentar o preço de venda do suco, que na visão da sociedade é “tabelado”.

Os aspectos positivos identificados referem-se ao mercado consumidor que é bastante fiel.



| | | | |
|---------------|-------|---------|------------|
| <u>waçai</u> | | 1 LITRE | 6.00 euros |
| | | 1/2 L | 3.00 euros |
| <u>COMOU</u> | | 1 LITRE | 5.00 euros |
| | | 1/2 L | 2.50 euros |
| <u>patawa</u> | | 1 LITRE | 5.00 euros |
| | | 1/2 L | 2.50 euros |



| | | |
|--------|-------|----------------|
| WAÇAI | | 5.00€ le litre |
| COMOU | | 5.00€ le litre |
| PATAWA | | 5.00€ le litre |
| COUAC | | 3.50€ le kg. |
| JUS | | 5.00€ 1.5L. |
| JUS | | 2.00€ et 2.50€ |

Fotos 12 e 13: Produtos à venda e tabela de preços em estabelecimentos de Caiena.
Foto: Bruno Filizola



Fotos 14 e 15: Estabelecimento de beneficiamento e venda de açai em Caiena. Proprietária Cláudia Prado Araújo. Foto: Bruno Filizola



**Fotos 16 e 17: Equipamentos de processamento localizado em Lima e Ray do Açaí.
Foto: Bruno Filizola**

b) São Jorge do Oiapoque

O Sr. Theodoro é o principal batedor de São Jorge, realiza a atividade há cerca de 23 anos na cidade. Em Belém já trabalhava com açaí. Segundo ele, na cidade os consumidores exigem a venda do açaí em garrafas pet ao invés de sacos plásticos.

Outro batedor citado por extrativistas em São Jorge, o Barrinha, não foi localizado.

5.3.4. O comércio do açaí e os grandes empreendimentos (Fábricas)

O açaí que não tem qualidade suficiente para o mercado das feiras de Macapá e Santana é direcionado para as fábricas que não exigem o mesmo padrão de qualidade.

Em Santana e Macapá estão estabelecidas quatro indústrias de processamento de açaí.

a) Sambazon; b) Bela laça; c) Açaí Didi; d) Pura Polpa.

As informações sobre estas empresas serão apresentadas com detalhes no produto final desta consultoria – Estudo de viabilidade e pesquisa de mercado.

Tabela 9: Relação dos comerciantes ou batedores de açaí visitados em Caiena e São Jorge (Guiana Francesa).

| N. | Batedeira ou apelido do batedor | Nome | Telefone | Endereço | Cidade | Fornecedores | Consumo médio | Observações |
|----|---------------------------------|--------------------------|--------------|--------------------------------------|--------------------------|--|---|---|
| 1 | Lima - Amazone Saveurs | Francisco Almiro de Lima | 0694 3870 22 | 5 Rue Eugene Gobert, 97300 | Cayenne, Guiana Francesa | Compra de açaizais da Guiana e Suriname. Teve problema com a aduana na última tentativa de trazer açaí do Brasil, por St George. | Bate todos os dias 1 saca e meia (saca de 2 latas, ?? perfazendo 50 Kg no total). Máximo são 4 ou 5 sacas/dia. O rendimento/saca é de até 40 litros (melhor qualidade). | Faz contato com brasileiros na região que extraem o açaí em um raio de até 30 Km de Cayenne. O valor de venda é de 5 euros/litro. A saca é adquirida por 60 euros. O açaí é vendido no balcão até as 2 horas da tarde. O consumo pelo Guianense é alto |
| 2 | Claudia | Claudia Prado Araújo | 0694 2117 16 | 27 Rue Ernest Prevot m Lugier, 97300 | Cayenne, Guiana Francesa | Compra de açaizais da Guiana, Suriname e Brasil. | Bate até 3 sacas/dia. Trabalha com açaí há 15 anos no mesmo local. | Traz fruto e açaí já beneficiado do Brasil (informação obtida com o Sr. Benedito na Vila Vitória). O custo da saca de açaí entregue no seu estabelecimento é 60 euros. Ao buscar açaí em áreas próximas o valor pago é de até 55 euros. Durante a safra na região de Oiapoque se desloca até 3 vezes na semana para buscar açaí. Traz até 20 sacas em carro fechado e divide com mais duas outras batedeiras de Cayenne. O açaí trazido em caroço é legalizado na aduana de |

| | | | | | | | | |
|---|---------------------|---------------------------------|------------------------------|---|--------------------------|---|---|--|
| | | | | | | | | St George. Paga até 210 euros para a carga de 20 sacas. |
| 3 | Lima e Ray do Açaí | Maria Raimunda Lopes Ferreira | 0694 2193 00 0694 2698 04 | 2827, Route Baduel, 97300 www.raidoaçai.com.br | Cayenne, Guiana Francesa | Compra de açazais da Guiana. | 4 a 5 sacos/dia | Têm pessoas que buscam o açaí na região. Pagam entre 60 a 70 euros. A referência é o saco grande de 4 latas. Possui 4 equipamentos que divide de acordo com os produtos que beneficia (Açaí, Patauá e Bacaba). No período da páscoa o consumo aumenta absurdamente, chegando a beneficiar 100 sacos de açaí/dia. |
| 4 | Chez Lola - Renilce | Renilce de Souza Martins | 0694 9085 05 0694 2854 18 | Route de Troubiran, 1198 Bairro Troubiran. | Cayenne, Guiana Francesa | Compra de açazais da Guiana, Suriname e Brasil. | 4 a 6 sacos/dia. Trabalha com açaí desde 1999. | Parceira da Claudia Prado na aquisição do açaí do Brasil. No período da semana tem ajudante para limpar o açaí. Tem pago 50 euros no açaí do Brasil a saca. |
| 5 | MNC | Maria de Nazaré Borges da Cruz | 0594 2844 70 0694 1390 36 | Ponto alugado, mas está mudando | Cayenne, Guiana Francesa | Guiana e Suriname | Beneficia até 6 sacos (cebola)/semana | 50 euros o saco de cebola. Compra duas vezes/semana (quarta e sexta). |
| 6 | Cosma | Cosma | (0694) 439871 | | | | | Seu irmão traz açaí do Brasil |
| 7 | Teodoro | João de Nazaré Moraes (Teodoro) | (0694) 947624 | Rue Jean Cedia, 23. CEP 97313 | | | Compra até 10 sacas. Vende 100 a 120 lts/dia | Compra dos índios, Galibi, Uaçá (Manga e Açazal) e Pativié (Guiana). Açazal é o melhor. Trabalha de março a dezembro. Está legalizado e trabalha com água filtrada. |

Tabela 10: Relação dos comerciantes ou batedores de açaí visitados em Macapá (AP).

| N. | Batedeira ou apelido do batedor | Nome | Telefone | Endereço | Cidade | Fornecedores | Consumo médio | Observações |
|----|---------------------------------|----------------|----------------------------------|---|--------|--------------|----------------------------|---|
| 1 | Mundinho | Moacir Pantoja | (96) 9148 2976 9102 2263 | Rua Equatorial, Bairro Araxá, 1175 | Macapá | Pará e Amapá | 10 sacos de cebola/dia | No Mês de janeiro de 2013 pagou R\$ 180/saco. Está vendendo a R\$ 12,00/litro. Depois do mês de maio vem do Pará e o preço chega a R\$ 150,00/saco. |
| 2 | Ki- Açaí | Omar Ribeiro | (96) 9112 2667 (96) 9905 4710 | Av. Oséas de Oliveira Pimentel, 848, Renascer I | Macapá | Pará e Amapá | 20 sacas (80 latas)/dia | Por ordem de qualidade o açaí do Amapá é: Cunani (1) e Rio Baiano (2). Possui 5 equipamentos para processar o açaí em dois diferentes endereços. |
| 3 | Carlão | Carlos Augusto | | Av. Karipunas, 149 Infraero I | Macapá | Pará e Amapá | 10 sacos/dia | Comprou em 09/03 10 sacos de açaí a R\$ 210,00 da região conhecida como Beija-Flor. Seu preço médio é de R\$ 150,00 saco. Neste valor chega a comprar até 30 sacos/dia. Parte dos sacos comprados são revendidos. |
| 4 | Açaí Legal | Nilson Filho | (96) 9129 2990 (96) 9129 8103 | Av. Acre, 683 - Pacoval | Macapá | Amapá | 1/2 a 1 saco/dia | Possui excelente infraestrutura, mas os fornecedores ainda não garantem produto. Está funcionando apenas há um mês. |

Tabela 11: Descrição do atravessador entrevistado

| N. | Apelido | Nome | Número do telefone | Ciidade | UF | Fornecedores | Quanto compra (sacas cebola) | Frequência | Como paga | Preço de compra | Preço de venda (saca grande) | Vende para |
|----|---------|----------------------------|----------------------------|---------|----|---|------------------------------|---|-------------------------------|--|--|---|
| 1 | Pinduca | Dionilson Rezende da Silva | (96) 9904 7251 / 3342 8383 | Macapá | AP | Diversos (realiza o transporte entre Oiapoque e Macapá). Durante a safra mantém equipes de catadores. Principais catadores no momento são do município de Calçoene - AP | Depende | 2 a 3 vezes na semana 15 a 20 sacas/semana (sacas gandes) | Dinheiro ou depósito em conta | Comprou de organizador da produção em Calçoene a R\$ 150,00 (saca gande) | No mercado livre o açai é pago à vista. No mês de fevereiro de 2013 a saca foi vendida no valor de R\$ 180,00 a R\$ 320,00 | Mercado (feiras livres) e fábrica em Macapá |

Fonte: Informações obtidas em campo

Quadro 05: Preços médios mensais (em reais) da rasa de 15 kg de açaí (paneiro) *in natura* na Feira do Açaí (Belém – PA) de 2000 a 2007 (Fonte: SECON, 2008).

| Ano/ Meses | Primeiro quadrimestre | | | | Média | Segundo quadrimestre | | | | Média | Terceiro quadrimestre | | | | Média |
|---------------|-----------------------|------|------|-------|-------|----------------------|------|------|-------|-------|-----------------------|------|------|-------|-------|
| | Jan | Fev | Mar | Abril | | Jan | Fev | Mar | Abril | | Jan | Fev | Mar | Abril | |
| 2000 | 9,3 | 10,3 | 8,2 | 12,0 | 9,9 | 13,0 | 9,0 | 7,5 | 5,2 | 8,7 | 3,3 | 3,6 | 3,8 | 5,9 | 4,1 |
| 2001 | 25,9 | 28,7 | 37,1 | 29,0 | 30,2 | 29,7 | 34,5 | 26,3 | 15,3 | 26,4 | 11,2 | 15,1 | 9,3 | 13,3 | 12,2 |
| 2002 | 23,1 | 35,0 | 60,0 | 36,4 | 38,6 | 36,7 | 34,0 | 19,5 | 12,5 | 25,7 | 12,1 | 12,0 | 13,4 | 24,2 | 15,4 |
| 2003 | 37,5 | 39,0 | 40,0 | 31,5 | 37,0 | 36,0 | 39,0 | 30,0 | 21,0 | 31,5 | 13,5 | 12,4 | 17,8 | 20,2 | 16,0 |
| 2004 | 39,6 | 39,0 | 54,7 | 49,7 | 45,7 | 37,2 | 38,5 | 40,1 | 27,0 | 35,7 | 19,8 | 19,8 | 14,2 | 20,8 | 18,6 |
| 2005 | 35,3 | 45,0 | 55,0 | 47,5 | 45,7 | 43,1 | 38,4 | 29,5 | 19,6 | 32,7 | 18,8 | 18,1 | 29,0 | 43,3 | 27,3 |
| 2006 | 42,3 | 47,0 | 43,0 | 56,7 | 47,3 | 51,1 | 55,9 | 55,7 | 35,6 | 49,6 | 29,7 | 24,2 | 25,0 | 44,0 | 30,7 |
| 2007 | 44,9 | 53,7 | 76,3 | 75,0 | 62,4 | 75,0 | 53,9 | 55,7 | 26,7 | 52,8 | 28,7 | 25,2 | 25,1 | 26,3 | |

6. Conclusões

A importância do açaí para as comunidades das Terras Indígenas Uaçá, Juminã e Galibi visitadas é muito grande ou significativa, dependendo das famílias e aldeias. Esta atividade poderia ter maior impacto se a cadeia de valor fosse organizada.

A importância socioeconômica do açazeiro para os povos indígenas decorre, principalmente, da produção e comercialização de seu fruto "*in natura*". O beneficiamento dos frutos nas aldeias para produção do vinho e comércio para o mercado interno (dentro das aldeias e entre aldeias) é uma atividade relevante, e que também deve ser considerada. Nesse sentido, a entrada do produto na Alimentação Escolar, por meio de programa institucional (**PNAE**) pode ser de grande relevância para a geração de renda e segurança nutricional das próprias comunidades.

A produção de frutos para o mercado local e regional é uma atividade de baixo custo e de boa rentabilidade, se comparada com outras atividades. No caso das Terras Indígenas visitadas, a TI Uaçá é a que possui maior potencial e, em alguns locais de reconhecimento de produto como de qualidade superior. Porém, a relação entre custo e rentabilidade foi verificada como sendo desfavorável para as comunidades indígenas que realizam o aproveitamento do açaí nesta região, especialmente aquelas localizadas em áreas mais distantes. A maior dificuldade para as comunidades desta localidade é o transporte que envolve altos custos.

O uso e potencial de aproveitamento do açaí como matéria-prima foi verificado não somente para destinação comercial por meio de suas sementes (caroços). O caroço do açaí é fundamental para segurança alimentar e nutricional das famílias desta região no período de safra. A semente é utilizada na confecção de artesanato, as folhas para cobertura de casa e o palmito também utilizado na alimentação.

Em razão desses aspectos, consideramos de grande relevância investimentos em recursos humanos e financeiros das organizações parceiras dos Povos Indígenas do Oiapoque na promoção da cadeia de valor do açaí. Ainda que sejam necessários investimentos substanciais às ações de médio e longo prazo, consideramos que

algumas atividades estratégicas podem resultar em avanços, sem que sejam demandados aportes significativos.

Nesse sentido, destaque deve ser dado entre qualificar a relação entre os atores, de forma a aumentar o grau de comunicação e confiança entre os mesmos. Deve-se focar na melhoria da comunicação e estabelecimento de acordos entre os extrativistas de cada aldeia, entre as comunidades das diferentes aldeias e entre os extrativistas indígenas e os compradores locais (batedores) e regionais (distribuidores/atravesadores). É fundamental estabelecer relações de confiança entre aqueles que comercializam no município de Oiapoque, para avançar em uma estratégia de comercialização organizada, transparente e justa.

Outro aspecto relevante deverá ser a prospecção e entrada em novos mercados. A comercialização do palmito de açaí não é realizada nas aldeias e poderia ser uma atividade complementar relevante. Ainda que essa atividade tenha sido considerada como predatória por conta de ausência do manejo, pode ser viável econômica e ambientalmente e pode ser uma possibilidade a mais de agregação de valor na cadeia.

Alguns aspectos a serem investidos na cadeia de valor são apresentados a seguir.

1. Curto prazo:

a) Definir uma estratégia de comercialização de açaí pelos PIs do Oiapoque.

Uma estratégia de comercialização entre os extrativistas de uma aldeia e entre as comunidade das aldeias pode gerar benefícios mútuos. Para tanto, seria necessário estreitar a comunicação entre as comunidades nas aldeias e entre as aldeias, visando a definição de uma estratégia comum ou diferentes estratégias de comercialização. Para a definição desta(s) estratégia(s) seria necessário qualificar o diálogo com os compradores, batedores e intermediários.

Alguns exemplos de benefícios que podem ser obtidos pelos acordos e parcerias são: compartilhamento de despesas de deslocamento, estabelecimento de compromissos entre produtores/beneficiadores de açaí e compradores indígenas,

segmentação do mercado entre os produtores e aldeias (divisão dos nichos de mercado para evitar a competição), definição de períodos de comercialização (evitar a saturação ou falta de produto no mercado), definição de preços, etc.

A construção de estratégia(s) de comercialização entre as comunidades indígenas poderia ser realizada com reuniões entre os extrativistas de cada aldeia e entre as aldeias, de preferência com apoio de facilitadores externos que ajudassem a mensurar os benefícios comuns das parcerias.

Para a negociação de acordos entre os produtores e compradores poderiam ser organizadas rodadas de negócios ou oficina de integração entre a comunidade indígena e os operadores (distribuidores e batedores) da região.

Antes de qualquer atividade de negociação de comunidades de diferentes aldeias e com os compradores, acordos simples entre os extrativistas de cada aldeia devem ser realizados. Como exemplo, um acordo simples em uma aldeia, poderia definir dias da semana, durante o período da safra, para realizar o escoamento da produção para a cidade, evitando saturar o mercado e em outros dias faltar produção.

b) Contratação de agente de apoio a comercialização

Deve-se buscar articular parcerias para viabilizar a contratação de agente de apoio à comercialização para facilitar a definição das estratégias citadas no item anterior, e sobretudo, viabilizar a implantação da mesma. A realização desta função de facilitação teria o objetivo de estabelecer o equilíbrio entre oferta e demanda, isto é organizar a relação entre os extrativistas e os mercados (batedores, distribuidores, fábricas, consumidores finais).

Na maioria dos empreendimentos mais consolidados essa atividade é realizada pelo gerente de vendas. Em alguns APLs da sociobiodiversidade vem sendo contratados facilitadores locais que tem a função de articulação das atividades dos planos de ação para melhoria da cadeia, junto aos grupos produtivos.

No caso das comunidades indígenas, sugerimos que seja contratada uma pessoa, pelo menos para um curto período de tempo para apoiar este processo. O facilitador poderia iniciar os trabalhos a partir de janeiro de 2014, para que seja possível apoiar a definição de estratégias entre as comunidades indígenas e negociar acordos de comercialização antes da safra.

c) Estabelecer acordos de comercialização e parcerias entre comunidades indígenas e comerciantes locais (batedores e distribuidores)

Esta atividade poderia facilitar em muito a comercialização, evitando deslocamentos desnecessários ou prejuízos para os extrativistas e batedores. Com o acordo prévio com compradores pode-se definir a logística de viagens das comunidades para a cidade ou a espera na aldeia por compradores.

Além disso, facilita a manutenção de preço acordado, evitando de colocar os extrativistas em situação de barganha por melhores preços. Com acordos definidos com os batedores e distribuidores, seria possível organizar a divisão da produção extrativista com a definição de compradores específicos.

Para as comunidades indígenas a certeza do fornecimento regular por preços justos é muito mais vantajosa do que a incerteza da busca por clientes e preços a cada venda. Ainda que em algumas situações, onde o preço está alto e falta produto no mercado, a definição prévia de um preço possa gerar perdas, estas perdas são pequenas em relação a segurança do escoamento da produção e dos prejuízos que se tem nos momentos onde o mercado está saturado e os preços muito baixos.

d) Realizar registro da produção e comercialização de açaí durante período da safra, incluindo informações como volume, preço e comprador.

O registro da produção e comercialização é de grande relevância para a busca de parceiros comerciais, que com base nestas informações poderão ter mais segurança para negociar compromissos de compra. Sem saber o quanto se produz e a frequência fica difícil realizar acordos comerciais, principalmente aqueles que demandam maiores quantidades e frequência de fornecimento.

e) Articular fontes de financiamento para qualificar o sistema de transporte da produção.

Como apresentado neste relatório, o transporte da produção é um maiores entraves para a comercialização e a geração de lucro par as comunidades. Em todas as aldeias visitadas, em diferentes níveis, o transporte é a atividade que gera mais despesas para os extrativistas. Na maioria dos casos, não existem meios de transporte comunitários, que poderiam diminuir estes gastos.

Nesse sentido, devem ser buscadas alternativas para melhorar o sistema de transporte da produção. Essa medida deve ser associada a uma articulação entre os produtores e os compradores para que não se provoque uma saturação maior do mercado, decorrente da melhoria das condições de transporte. Então essa medida deve estar articulada com a melhoria de comunicação e de acordos entre produtores e batedeiras e distribuidores no município.

2. Médio e longo prazo:

a) Articular a entrada da produção em mercados institucionais, a exemplo do PNAE e PAA.

O mercado institucional foi diagnosticado como uma oportunidade pouco aproveitada pelos extrativistas no Oiapoque. Considerando a importância deste mercado, poderia-se trabalhar para viabilizar a inclusão do açaí no PNAE e ampliar a entrada da produção no PAA.

Para tanto, poderia se buscar parceiros nos órgãos públicos para definir uma agenda de trabalho. Dentre outras atividades deveria-se realizar cadastro das famílias extrativistas para emissão da DAP indígena e viabilizar o comércio o mercado institucional.

b) Apoiar o elo de beneficiamento (batedores)

As instituições interessadas na promoção da cadeia de valor do açaí do Oiapoque não devem pensar apenas na etapa de produção, mas também na de beneficiamento. Os batedores são atores extremamente relevantes para a melhoria da cadeia e estão totalmente desamparados de apoio e fomento por parte do setor público.

Deve-se discutir estratégias que permitam a melhoria da qualidade de vida e das condições de produções dos batedores. Dessa forma, estes poderão pagar preços melhores aos extrativistas e firmar acordos de fornecimento com regularidade.

O segmento dos batedores deveria estar mais unido e articulado para buscar melhorias comuns e buscar soluções para as dificuldades. Para a melhoria da qualidade do produto final deve-se ter foco nas questões sanitárias. Também deve ser consideradas questões como acesso a crédito e financiamento, a qualificação em empreendedorismo, a regularização fiscal e tributária, dentre outros.

c) Realizar inventário das áreas de produção

d) Realizar análise dos produtos para distinguir a origem e a qualidade

e) Discutir a criação de marca (selo) da região do baixo Uaçá/Curupi visando diferenciar a produção desta região.

f) Promover a melhoria contínua dos sistemas de manejo, especialmente daquelas apontadas como áreas de baixa produtividade/qualidade.

7. Bibliografia

- _____. IBGE Cidades, 2012. Disponível em www.ibge.gov.br Acesso em 15 de abril de 2013.
- _____. Produção da extração vegetal e da silvicultura, 2011. Disponível em www.ibge.gov.br Acesso em 15 de abril de 2013.
- Cantuária, S. (2008) Análise Preliminar das Cadeias de Valor da Fibra da Piaçava e Polpa de Açaí em nível Nacional e Identificação de Territórios Estratégicos. MMA- SEDR.
- GALLOIS, Dominique Tilkin & Grupioni, D F. Povos Indígenas no Amapá e Norte do Pará: quem são, onde estão, quantos são, como vivem e o que pensam? Iepé, 2003
- GALLOIS, Dominique Tilkin. Terra Indígena Wajãpi: da demarcação às experiências de gestão territorial / Dominique Tilkin Gallois. -- São Paulo: Iepé, 2011. -- (Coleção ensaios, 1).
- GUIMARÃES, L. A. *et al.* Produção e comercialização do açaí no município de Abaetetuba, Pará. *In*: Mário Augusto Gonçalves Jardim; Leila Mourão; Monica Grossmann. (Org.). Açaí (*Euterpe oleracea* Mart.) Possibilidades e limites para o desenvolvimento sustentável no estuário amazônico. Belém: MCT/Museu paraense Emílio Goeldi, 2004, v. 1, p. 11-26.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Produção da extração vegetal e da silvicultura. Disponível em www.ibge.gov.br Acesso em 15 de abril de 2013.
- NASCIMENTO, M. J. M. Mercado e Comercialização de Açaí. UFPA/CFCH, 1992.
- ROGEZ, H. Açaí: preparo, composição e melhoramento da conservação. Belém, EDUFPA, 2000. 313 pp.
- SALM, Rodolfo. Sistemas agro-florestais: O açaí em alta. Disponível em: <www.ecodebate.com.br>. Acesso em: 23.06.2013.

SANTOS, Janete M. (2012) Plano de Negócio do Açaí da Floresta Nacional do Amapá e entorno. Janete Messias; Leonelso Fagundes – Belém, PA: CA Consultorias e Projetos. Pará 2012. 76pg.

VIDAL, Lux Boelitz. Povos Indígenas do Baixo Oiapoque: o encontro das águas, o encruzo dos saberes e a arte de viver. 3ª ed. Rio de Janeiro: Museu do Índio e Iepé, 2009.

8. Anexos

Anexo 1 - Plano de Informações I: Produção

Entrevistador: _____ Data/hora: _____

Entrevistado

Nome _____

Organização

Nome _____

Endereço: _____

Contatos: _____

Comercialização

Quanto Tempo? _____ Volume na Última Safra? _____

Outros Produtos? Prioridade? _____

Máximo Produzido Açaí (sacas)? mês? semana?

safra? _____

Para quem vende? quanto? quando? contrato? variação

preço _____

Período da Safra (meses)?

Número de pessoas envolvidas na comunidade? _____

Faz vinho para venda? quanto (lts) e por qual preço? para quem vende?

Extração

Horário de coleta?

Distância Máxima e Mínima percorrida (Km ou tempo)? Meio de transporte?

Com quem?

Quanto em um dia?

Método de coleta?

Riscos?

Beneficiamento

Onde debulha? _____

Armazenamento (campo, casa, vai direto vender?)

Transporte

Como leva para vender? quem? quanto custa? quanto tempo? no mesmo dia? barco? carro?

divide com

alguém? _____

Cadeia produtiva

Consumo (quanto? quando?)

Dificuldades? _____

Outras informações. O que poderia melhorar? faz manejo? outras

Anexo 2 - Plano de Informações II

Mapeamento dos compradores diretos e intermediários

Entrevistador: _____

Data/hora _____

Empresa/Pessoa:

Nome: _____

Endereço: _____

Contatos: _____

Entrevistado

Nome: _____

Contatos: _____

Informações da cadeia

Quem são e quantos são os fornecedores? De onde vem o açaí?

De quem compram nas TIS? como negociam?

Por quanto compram? e como pagam? Qual o volume (sacas)?

Com que frequência? _____

Pra quem e onde vendem? _____

O açaí dos índios tem boa reputação? _____

Qual o custo envolvido na operação (combustível, transporte etc) e margem de lucro como compram (paga na hora, troca por produto). _____

Número de bateadeiras de açaí existentes na sede do Município de Oiapoque. Outros mercados finais? Quais são? _____

Outras informações. O que poderia melhorar? faz manejo? outras

Anexo 3 - Plano de Informações III: batedores

Entrevistador: _____ Data/hora _____

Empresa/Pessoa:

Nome: _____

Endereço: _____

Contatos: _____

Entrevistado

Nome: _____

Contatos: _____

Informações da cadeia

Quem são e quantos são os fornecedores? De onde vem o açaí?

De quem compram nas TIS? como negociam?

Por quanto compram? como compram (paga na hora, troca por produto)? Qual o volume (sacas) de compra? _____

Com que frequência? _____

Processam quanto por dia? quantas sacas e quantos litros? quanto vende por dia em média? máximo e mínimo? _____

Pra quem e onde vendem? Só no ponto? _____

Conhece o açaí dos índios? tem boa reputação? _____

Qual o custo envolvido na operação (aluguel/luz/agua/impostos). Índícios para margem de lucro _____

Número de bateadeiras de açaí existentes na sede do Município de Oiapoque. Outros mercados finais? Quais são? _____

Outras informações. O que poderia melhorar? tem algum apoio do governo?

Anexo 4 - Instrução Normativa n.12, de 10 de setembro de 1999.

PADRÕES DE IDENTIDADE E QUALIDADE MÍNIMA PARA POLPA DE AÇAÍ

1. OBJETIVO:

A presente norma tem como objetivo estabelecer os padrões de identidade e qualidade mínimos que deverão obedecer a polpa de açaí e o açaí, destinados ao consumo como bebida. Esta norma não se aplica à polpa de açaí destinada para outros fins.

2. DEFINIÇÃO:

Polpa de açaí e o açaí são produtos extraídos da parte comestível do fruto do açazeiro (*Euterpe oleracea*, Mart.) após amolecimento através de processos tecnológicos adequados.

3. CLASSIFICAÇÃO:

De acordo com a adição ou não de água e seus quantitativos, o produto será classificado em:

3.1. Polpa de açaí é a polpa extraída do açaí, sem adição de água, por meio mecânico e sem filtração, podendo ser submetido a processo físico de conservação.

3.2. Açaí grosso ou especial (tipo A) é a polpa extraída com adição de água e filtração, apresentando acima de 14% de sólidos totais e uma aparência muito densa.

3.3. Açaí médio ou regular (tipo B) é a polpa extraída com adição de água e filtração, apresentando acima de 11 a 14% de sólidos totais e uma aparência densa.

3.4. Açaí fino ou popular (tipo C) é a polpa extraída com adição de água e filtração, apresentando de 8 a 11% de sólidos totais e uma aparência pouco densa.

4. INGREDIENTES BÁSICOS:

A polpa de açaí e o açaí serão obtidos de frutas frescas, sãs, maduras, atendendo às respectivas especificações, desprovidas de terra, sujidade, parasitas e microrganismos que possam tornar o produto impróprio para o consumo.

5. INGREDIENTES OPCIONAIS:

5.1. Água: A água usada para a extração da polpa deverá ser água potável obedecendo aos padrões de potabilidade estabelecidos em legislação específica. 5.2. Acidulante: No caso do açaí pasteurizado e mantido à temperatura ambiente, será permitido a adição de ácido cítrico, de acordo com as Boas Práticas de Fabricação (BPF).

6. COMPOSIÇÃO:

6.1. A polpa de açaí e o açaí deverão ter suas composições de acordo com as características do fruto que lhe deu origem, não devendo apresentar alterações, mistura com outros frutos de espécie diferente e práticas consideradas ilícitas.

6.2. A polpa de açaí deverá obedecer as seguintes características físicas, químicas e organolépticas:

6.2.1. Físicas e Químicas

| | Mín. | Max. |
|--------------------------------|------|------|
| Sólidos totais (g/100g) | 40,0 | 60,0 |
| Proteína (g/100gms) | 5,0 | - |
| Lipídios totais (g/100gms) | 20,0 | - |
| Carboidratos totais (g/100gms) | 51,0 | - |

OBS.: gms = gramas de matéria seca

6.2.2. Organolépticas

Aspecto físico - Pastoso, apresentando pontos escuros acentuados, proveniente da casca que envolve a polpa do fruto.

Cor - Roxa violácea própria para polpa de açaí roxo e verde claro própria para polpa de açaí verde

Sabor - Não adocicado e não azedo

Cheiro - Característico

6.3. O açaí (grosso, médio e fino) deverá obedecer as seguintes características físicas, químicas e organolépticas:

6.3.1. Físicas e químicas

| | Mín. | Max. |
|---|------|--|
| pH | 4,00 | 6,20 |
| Acidez total expressa em ácido cítrico (g/100g) | | 0,27 (fino) 0,40 (médio) 0,45 (Grosso) |
| Lipídios totais (g/100gms) | 20,0 | 60,0 |
| Proteínas (g/100gms) | 6,0 | |
| Açúcares totais (g/100gms) | - | 40,0 |

OBS.: gms = gramas de matéria seca.

6.3.2. Organolépticas

Aspectos físicos - A emulsão deve ficar estável mesmo se for aquecida a 80°C

Cor - Roxo violáceo próprio do açaí roxo e verde claro próprio do açaí verde

Sabor - Não adocicado e não azedo

Cheiro - Característico

6.4. A polpa de açaí e o açaí poderão conter parte não comestível do fruto, dentro dos limites que não alterem a qualidade e as características organolépticas do produto e do "granu teste" das partículas não comestíveis que devem ser igualou inferior a (seis décimos) de milímetros.

6.4.1. A polpa de açaí e o açaí deverão observar às demais características

físicas, químicas, microscópicas, microbiológicas e organolépticas fixadas nos Padrões de Identidade e Qualidade para polpa de fruta em geral.

7. ADITIVOS

7.1. A polpa de açaí e o açaí destinados ao consumo direto em embalagem comercial de no máximo um quilo deverão ser conservados através de processo físico, proibido o uso de conservantes químicos ou de corantes, com exceção do corante obtido do próprio fruto do açaí.

8. ROTULAGEM

8.1. Deverão ser obedecidas as normas de rotulagem estabelecidas na legislação sobre bebidas.

8.2. A classificação do açaí, prevista no item 3 dessa norma, deverá ser declarada no rótulo principal da polpa de açaí integral e do açaí, de forma legível e visível, em dimensões gráficas não inferiores à denominação do produto.

9. AMOSTRAGEM E MÉTODOS DE ANÁLISE

9.1. Os métodos oficiais de amostragem são aqueles estabelecidos pelo Ministério de Agricultura e do Abastecimento.

9.2. Os métodos oficiais de análise são aqueles estabelecidos pelo Ministério da Agricultura e do Abastecimento.

10. DISPOSIÇÕES GERAIS

Os casos omissos serão resolvidos por Atos Administrativos da Secretaria de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura e do Abastecimento.