

COMERCIALIZAÇÃO DA CASTANHA-DO-PARÁ (*Bertholettia excelsa*) NAS FEIRAS LIVRES E NAS RUAS DE BELÉM-PA.

Aldecy José Garcia de Moraes - Embrapa Amazônia Oriental. E-mail: aldecy.moraes@embrapa.br

Keppler João Assis da Mota Junior - Universidade Federal do Pará. E-mail: keppler_assis@hotmail.com

Alfredo Kingo Oyama Homma - Embrapa Amazônia Oriental. E-mail: alfredo.homma@embrapa.br

Antônio José Elias A. Menezes – Embrapa Amazônia Oriental. E-mail: antonio.menezes@embrapa.br

Gisalda Carvalho Filgueiras – Universidade Federal do Pará. E-mail: gisalda@yahoo.com.br

Grupo de Pesquisa 1: Comercialização, Mercados e Preços

Resumo: O presente estudo teve como objetivo analisar a dinâmica da comercialização da castanha-do-pará (*Bertholettia excelsa*) nas feiras livres e nas ruas de Belém-Pará, bem como verificar os retornos econômicos oferecidos aos vendedores que comercializam esse produto. A castanha-do-pará é um dos principais produtos extrativos da região, a qual desempenha importante papel socioeconômico, por ser geradora de renda a milhares de famílias, no campo ou na cidade. Foram aplicados 30 questionários com perguntas semiestruturadas para traçar o perfil socioeconômico desses vendedores de castanha. Os resultados evidenciaram que 76,7% dos entrevistados são provenientes do interior do estado e tem baixa escolaridade (média de 5,63 anos de estudo). Em geral, começaram a trabalhar nessa atividade por necessidade e quase a totalidade dos vendedores afirma que gosta de trabalhar na atividade. Quanto à comercialização, o valor médio de compra foi de 3,17 por quilo, enquanto que o valor de venda da castanha beneficiada (sem casca) ficou em média R\$ 28,00 o quilo. Em relação aos retornos econômicos constata-se a importância da atividade para esses agentes, considerando que para 97% dos entrevistados é a única fonte de renda. A renda média mensal (R\$ 1.314,82) obtida com a venda da castanha, de quase duas vezes superior ao salário mínimo em 2013, reflete o quanto essa atividade é importante para a reprodução familiar.

Palavras-chave: Castanha-do-pará; comercialização; feiras livres.

Abstract: The present study had as objective to analyze the dynamic of the Brazil-nut commercialization in free fairs and in the streets of Belém-Pará, as well as to verify the economic return offered to the people who sell this product. The Brazil-nut is one of the main products taken from the region, which performs important social economic part for being generator of the income of many families in the city and in the country. 30 questionnaires were applied with semi structured questions to get the socioeconomic profile of the Brazil-nut seller. The results made clear that 76,7% of the interviewed people come from small towns and have low studying years (5,63 years of studying in school on average). In general they start to work in this activity by need and almost all of them affirm that they like to work in this field. As for the commercialization, the average value of purchase was 3,17 per kilo, meanwhile the value of nut benefited was around R\$ 28,00 per kilo. As for the economic comebacks it is seen the high importance of this activity for these agents, considering that for 97% of the people interviewed this is the only income source. The average income (R\$ 1214, 82) obtained with the sell of the Brazil nut, of almost twice as high than the minimum wage in 2013, reflects how much this activity is important for the family reproduction.

Key words: Brazil nut; commercialization; free fairs

1. INTRODUÇÃO

O extrativismo vegetal desempenha importante papel socioeconômico na região amazônica brasileira, pois é responsável pela segurança alimentar e geração de renda a milhares de famílias que têm na exploração da floresta a única forma de reprodução familiar.

De acordo com a pesquisa Produção da Extração Vegetal e da Silvicultura (PEVS) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o extrativismo vegetal compreende a coleta ou apanha, de forma racional, de produtos como madeira, látex, sementes, fibras, frutos e raízes que permitem a obtenção de produções sustentadas ao longo do tempo. Ainda de acordo com a PEVS, em 2011, a participação de produtos não madeireiros na extração vegetal foi 18,8%, totalizando R\$ 935,9 milhões.

Na região Norte do país, destaca-se entre os diversos produtos da extração vegetal a produção de castanha-do-Pará (*Bertholletia excelsa*). De acordo com a ONG WWF (2013) a árvore da castanha, mais conhecida como castanheira, pode ser encontrada nos nove países que constituem a Pan-amazônia, mas, segundo Tonini (2007), a maior parte está distribuída entre Brasil, Colômbia e Peru que respondem por, aproximadamente, 96% da área plantada. Apesar de também ser conhecida como castanha-do-Brasil, atualmente, a Bolívia é o maior produtor em nível mundial que suplantou o Brasil a partir dos primeiros anos da década de 2000.

A decadência na produção de castanha começa a partir da década de 1970 com o projeto de integração nacional adotado pelo Governo da época. Homma (2000, p. 44) considera que nos anos seguintes, a abertura de estradas e, conseqüentemente, a expansão da fronteira agropecuária levaram essas atividades a ocuparem as áreas de castanhais no sudeste paraense, até então o maior produtor nacional.

Atualmente, o estado do Amazonas é o maior produtor do país respondendo por 35% do total produzido a nível nacional, seguido pelo Acre (33,3%) e Pará (17,1%). Essa produção está apoiada em grande parte por castanhais plantados. Um exemplo, segundo Homma (2012), é o plantio pioneiro de 3.000 hectares com 300 mil pés de castanhas plantados na década de 1980 no estado do Amazonas.

De acordo com o IBGE, do total de 42.152 toneladas de castanha produzidas em 2011, o estado do Pará contou com uma produção de 7.192 toneladas. Os maiores produtores no estado foram: Oriximiná (1.680 ton.), Óbidos (1.225 ton.), Acará (720 ton.) e Alenquer (710 ton.) que configuraram na lista das 20 cidades com maior produção no Brasil.

Grande parte da produção estadual da castanha-do-pará segue para a exportação, outra parte segue para as feiras livres das grandes cidades. Este trabalho pretende analisar a dinâmica da comercialização e os retornos econômicos que o produto está oferecendo tanto aos vendedores de rua quanto aos feirantes do município de Belém, capital do Pará.

2. METODOLOGIA

2.1 Área de estudo

O município de Belém possui uma área de 1.059,40 Km² e está situado na região nordeste do estado do Pará. Conta com uma população de 1.393.399 habitantes (IBGE, 2010),

chegando a 2.100.000 habitantes em sua região metropolitana sendo, portanto, um local estratégico para onde se escoam grande parte da produção de alimentos do estado comercializados em supermercados, feiras ou nas bancas de rua.

De acordo com dados da Secretaria de Economia do Município de Belém – SECON (MEDEIROS, 2010), a cidade possui 34 feiras livres legalizadas que contam com, aproximadamente, 5.000 feirantes, sendo 71,2% desse total cadastrados na secretaria. A principal feira da cidade é o Complexo do Ver-o-Peso que concentra 17,5% dos feirantes da cidade, além de ser considerada a maior feira livre a céu aberto da América Latina. Em seguida, aparecem as feiras do Barreiro, 25 de Setembro, Parque União e Entrocamento.

2.2 Fonte e coleta de dados

A coleta de dados foi realizada com vendedores de castanha-do-pará em feiras e ruas da cidade de Belém (ver Tabela 1) no mês de janeiro de 2013. Foram aplicados 30 questionários do tipo semi-estruturado abordando questões sobre adequabilidade do local, comercialização da castanha (local de compra, quantidade vendida, procedência do produto, forma de pagamento e armazenamento, perfil do comprador, período de safra e entressafra, perdas e preço), além de benefícios financeiros que a castanha está oferecendo aos vendedores (renda auferida, produtos comprados com o dinheiro do produto e outras rendas recebidas). As questões foram tabuladas de acordo com as frequências de respostas, na qual se fez uma análise estatística descritiva.

Dados de origem secundária como quantidade produzida e valor bruto da produção (VBP) da castanha-do-pará foram obtidos juntos ao Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA-IBGE) e os valores foram deflacionados e atualizados pelo IGP-DI, base 2011=100.

Tabela 1. Quantidade de vendedores de castanha entrevistados por feira livre e logradouro.

Feira Livre	Quantidade de vendedores entrevistados	% (Total)
Ver-o-peso	13	43
25 de Setembro	7	23
Entrocamento	5	17
Guamá	2	7
Vendedores de Rua (Logradouro)	Quantidade de vendedores entrevistados	% (Total)
Av. Presidente Vargas	1	3
Rua Aristides Lobo com Av. Presidente Vargas	1	3
Rua João Alfredo	1	3
TOTAL	30	100

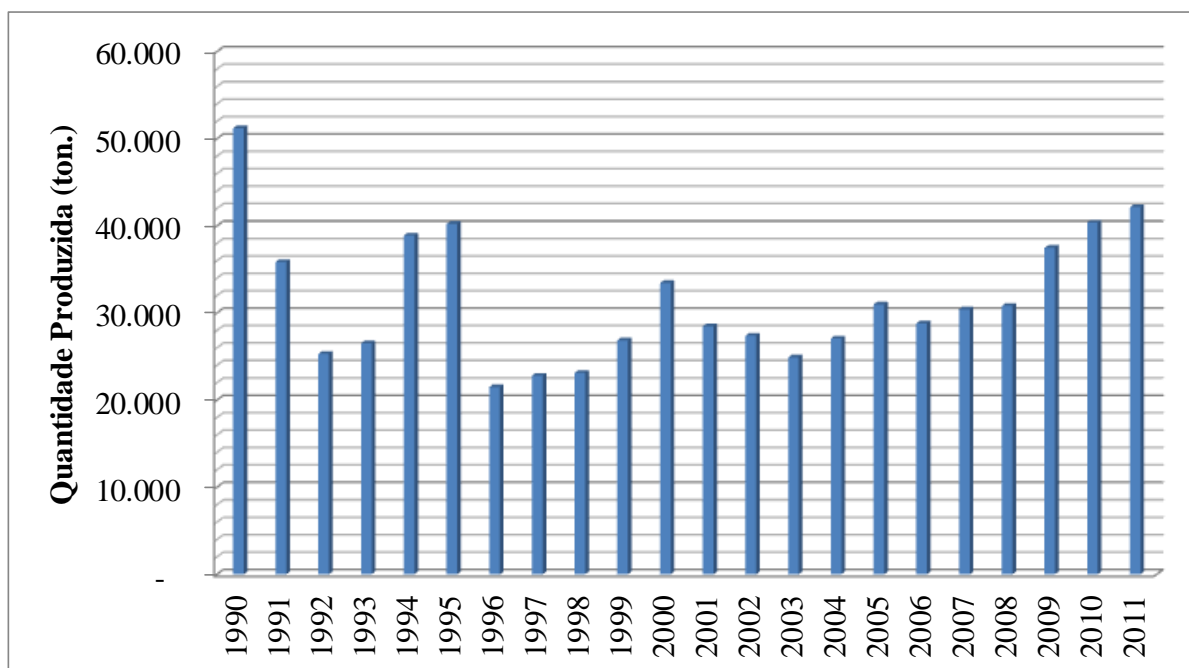
Fonte: dados de pesquisa, 2013.

3. MERCADO NACIONAL DE CASTANHA-DO-PARÁ

A quantidade produzida de castanha-do-Pará em 2011 foi de 42.152 toneladas, representando um aumento de 4,4% em relação a 2010. Quando comparado ao ano de 1990, que registrou uma produção de 51.195 toneladas, a queda foi de 21,5%. Ao longo do período a produção apresentou média de 31.563 toneladas, desvio padrão de 7.555,6 toneladas e coeficiente de variação de 24%, o que indica alta variabilidade na quantidade produzida no período.

É possível verificar no gráfico 1 que, no período analisado, a maior produção se deu no ano de 1990 com suas 51.195 toneladas, e a menor em 1996 com apenas 21.469 toneladas. A partir do ano 2000, a produção comportou-se por volta das 31.852 toneladas (média) e com menor dispersão em relação a essa, indicada pelo seu coeficiente de variação de 17%. A partir de 2007, verifica-se que a produção tem crescido ano a ano, especialmente pelo aumento na quantidade produzida no estado do Amazonas.

Gráfico 1: Evolução da quantidade produzida, em toneladas, de Castanha-do-Pará no Brasil de 1990 a 2011.

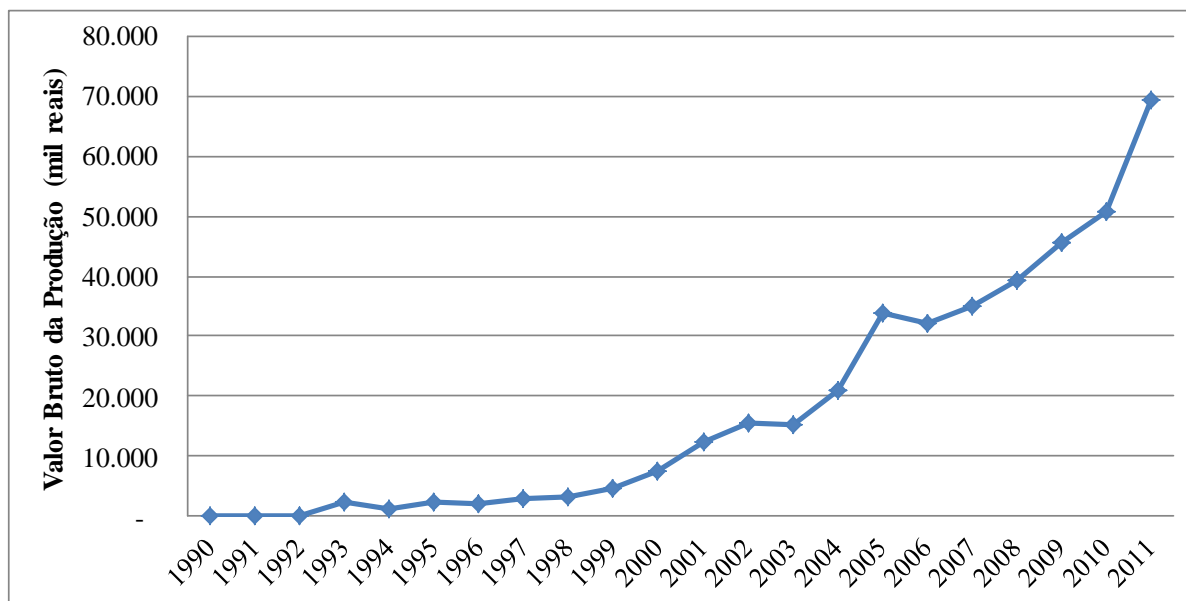


Fonte: a partir de dados do SIDRA-IBGE, 2013.

Enquanto a quantidade produzida experimenta ciclos de altos e baixos, o valor bruto da produção (VBP) tem crescido bastante, ainda que tenha experimentado leves quedas nos anos de 1994, 2003 e 2006 (gráfico 2). Na comparação do último com o primeiro ano da série histórica a alta foi expressiva, isso porque, quando deflacionados e atualizados os valores monetários pré-1994, os números obtidos não são significativos pelo fato de o real ser mais valorizado que seus antecessores e pela corrosão pela inflação no período.

Sendo assim, tem-se que, em 2000, o VBP da castanha-do-Pará foi de R\$ 7.504 mil, enquanto que em 2011 de R\$ 69.404 mil, um valor nove vezes maior. O crescimento do VBP muito acima do observado na quantidade produzida (26%) no período indica que houve um aumento na procura pelo produto sem que fosse acompanhado pelo aumento proporcional na sua oferta. Esse descompasso entre oferta e demanda gerou forte aumento de preços passando o custo médio da tonelada de R\$ 224,46, em 2000, para R\$ 1.646,52, em 2011.

Gráfico 2: Evolução do Valor Bruto da Produção, em mil reais, da castanha-do-Pará no Brasil de 1990 a 2011.



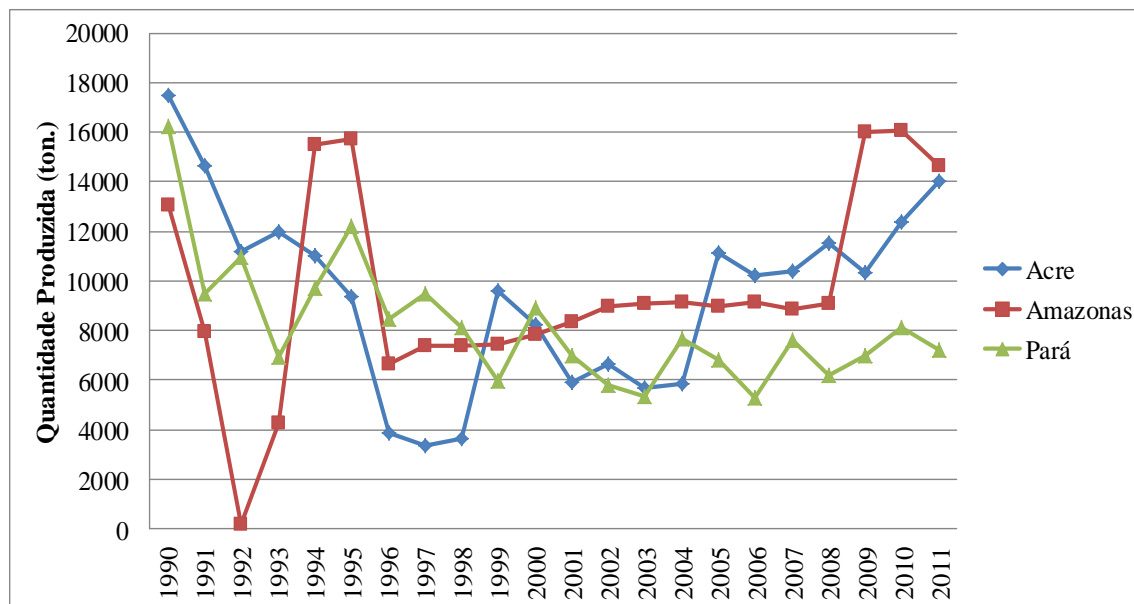
Fonte: a partir de dados do SIDRA-IBGE, 2013.

* Valores deflacionados pelo IGP-DI, base 2011=100.

Apenas sete estados produzem toda a castanha-do-Pará no Brasil (ver tabela 2), todos concentrados na Amazônia Legal. Apesar da queda no último ano da série, o maior produtor continua sendo o estado do Amazonas (ver gráfico 3) com uma produção de 14.661 toneladas

(2011), o que representa 34,8% do total produzido no país. Em seguida aparecem Acre (14.035 ton) e Pará (7.192 ton) com 33,3% e 17,1% de participação, respectivamente.

Gráfico 3: Evolução da quantidade produzida, em toneladas, pelos três principais produtores de castanha-do-Pará no Brasil de 1990 a 2011.



Fonte: a partir de dados do SIDRA-IBGE, 2013.

Tabela 2. Quantidade produzida, em toneladas, de castanha do Pará em anos selecionados.

Ano	Acre	Amapá	Amazonas	Mato Grosso	Pará	Rondônia	Roraima
1990	17.497	2.250	13.059	674	16.235	1.472	7
1995	9.367	1.858	15.727	258	12.215	792	-
2000	8.247	1.639	7.823	245	8.935	6.508	34
2005	11.142	860	8.985	373	6.814	2.710	91
2010	12.362	447	16.039	1.477	8.128	1.797	106
2011	14.035	401	14.661	2.234	7.192	3.523	105

Fonte: a partir de dados do SIDRA-IBGE, 2013.

4. AS FEIRAS LIVRES COMO CANAL DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

As feiras livres se constituem em importante canal de comercialização de produtos agrícolas, pois são por meio delas que os produtos e serviços são disponibilizados para uso e consumo diretamente ao consumidor final. Segundo Kotler (1998) *apud* Waquil, Miele e Schultz (2010, p. 57) os canais de distribuição “são conjuntos de organizações interdependentes envolvidos no processo de tornar um produto ou serviço disponível para uso ou consumo”.

Para Anjos *et al.* (2005) as feiras livres são eventos periódicos, que ocorrem em espaços públicos, aonde homens e mulheres realizam trocas de mercadorias, com a finalidade de garantir suas condições materiais de vida. São partes de circuitos locais de comercialização, e podem propiciar o escoamento da produção agrícola local.

Assim, ainda de acordo com Anjos *et al.* (2005), as feiras possuem um grande potencial como espaço de comercialização e relações sociais, bem como em termos de viabilização do comércio local, geração de ocupações e renda e de possibilidades de controle sobre a procedência dos produtos.

Para Figueiredo *et al.* (2003), o mercado relativo às feiras tem as seguintes características: mercado atomizado; entrada/saída de feirantes não altera os preços praticados; preços são fixados de acordo com os concorrentes; preço recebido pelo produtor é igual ao pago pelo consumidor; grande oscilação de preço entre o início e fim da feira; vendas feitas geralmente em dinheiro; volume comercializado pequeno; grande variedade de produtos; ocorre fidelização pela qualidade.

Pierrri e Valente (2010) observam que as feiras são organismos vivos: se transformam a todo o momento, acompanhando as contradições e os conflitos da sociedade. As feiras representam diversidade: cada lugar tem a sua própria feira, com uma identidade particular. Feiras são democráticas: se encontram, convivem, competem e cooperam na feira sujeitos sociais de todas as classes.

Atualmente na cidade de Belém existem trinta e quatro feiras livres consideradas legais. Em grande medida, essas feiras derivam do rápido e intenso processo de crescimento urbano na capital paraense (MEDEIROS, 2010). Em Belém, a maior parte das feiras existe há menos de trinta anos e estão basicamente localizadas nos bairros periféricos. Essa dinâmica é resultado do processo de êxodo rural que o país experimentou nas últimas décadas e que levou milhões de pessoas do campo para as cidades em busca de melhores condições de vida. Porém, ao chegar à cidade o migrante sem as qualificações necessárias e, conseqüentemente, sem emprego refugia-se em locais marginalizados e procura um meio de satisfazer suas exigências urbanas (MEDEIROS, 2010). Nesse caso, a feira pode ser uma opção.

A importância que as feiras livres desempenham na metrópole paraense não se restringe ao aspecto econômico, base de sustentação de muitas feiras livres da capital, mas a uma multiplicidade de questões que se orientam pelo sentido político, social, cultural e até mesmo ambiental.

5. RESULTADO E DISCUSSÃO

De acordo com a coleta de dados, 76,7% dos entrevistados nasceram em cidades fora da Região Metropolitana de Belém, grande parte é do interior do estado do Pará e apenas um é de outro estado (Ceará). A escolaridade média dos vendedores de castanha nas ruas e feiras livres de Belém foi de 5,63 anos, ou seja, a maioria não possui o ensino fundamental completo (ver tabela 3). Nos dados desagregados os vendedores de rua ficaram com média de 3,3 anos e os feirantes de 5,9 anos.

Tabela 3. Escolaridade dos vendedores de castanha-do-Pará nas ruas e feiras livres de Belém.

Escolaridade	Quant.	%
Sem escolaridade	2	6,6
Ensino Fundamental Incompleto	16	53,3
Ensino Fundamental	5	16,7
Ensino médio Incompleto	2	6,6
Ensino médio	5	16,7
TOTAL	30	100

Fonte: dados de pesquisa, 2013.

A maioria (43,3%) começou a trabalhar na feira por necessidade, 30% para ajudar alguém da família, 10% por opção e 16,7% por outros motivos (Tabela 4). A média de anos de trabalho foi de 13 anos, sendo que 43,3% trabalham com a venda de castanha (e, muitas vezes, outros produtos) há menos de dez anos, ao passo que 40% trabalham há, pelo menos, dez anos e até 30 anos; 10% levam mais de 30 anos dedicando seu tempo à venda de castanha e outros 6,7% não quiseram informar a quantidade de anos de trabalho com o produto.

Tabela 4. Motivos que levaram os vendedores de castanha-do-Pará a trabalhar nas ruas e feiras livres de Belém.

Motivo	Quant.	%
Necessidade	13	43,3
Ajudar alguém/Trabalho da família	9	30
Opção	3	10
Outros	5	16,7
TOTAL	30	100

Fonte: dados de pesquisa, 2013.

Quanto às condições do estabelecimento para a venda do produto, 100% dos feirantes informaram que a banca é própria, ainda que tenham que pagar uma taxa para a prefeitura que, em alguns casos é anual (feira da 25 de Setembro) e outros mensal (Ver-o-Peso). Outra questão quanto ao estabelecimento foi a adequabilidade do local para a venda da castanha. Conforme os dados da tabela 5, 67% dos entrevistados informaram que o local era adequado para a venda do produto, outros 23% em parte (que inclui os três vendedores de rua) e 10% disseram que o local não era adequado. Dos que disseram que não era adequado, um feirante foi do Ver-o-Peso que manifestou que a venda de castanha deveria ser em local exclusivo como ocorre com outros produtos na mesma feira, isso porque, a cada ano que se passa cada vez mais vendedores de outros produtos ao redor migram para a venda da castanha por ser mais rentável, informou o feirante. Os outros dois que responderam negativamente à pergunta foram da feira do Entroncamento. Para eles, o local não é adequado por não existir uma estrutura fixa para a venda de seus produtos, inclusive, a castanha. Constatou-se que, nessa feira (Entroncamento) a comercialização de todo tipo de produto é feita em bancas de madeira móveis ou outros materiais improvisados no meio da rua e sem qualquer separação por tipo de alimento vendido.

Tabela 5. Adequabilidade do local de venda de castanha-do-Pará e gosto pelo trabalho na feira ou rua, segundo os entrevistados.

Adequabilidade	Quant.	%
Não	3	10
Em parte	7	23
Sim	20	67
TOTAL	30	100

Gosto pelo trabalho na Feira ou Rua		
Em parte	1	3,3
Sim	29	96,7
TOTAL	30	100

Fonte: dados de pesquisa, 2013.

Apesar de 33% não considerarem que a feira ou local de rua ser totalmente adequado para a venda da castanha, 96,7% disseram gostar de trabalhar na feira ou na rua vendendo o produto, enquanto que apenas 3,3% responderam que gostam, em parte (tabela 5). Ainda, 63,3% disseram que vendem castanha desde que iniciaram as vendas nas ruas ou feiras de Belém, outros 36,7% disseram que começaram vendendo outros produtos, tais como frutas, lanches e cafés. Quanto aos conhecimentos acerca da árvore e do fruto da castanheira, 60% disseram ter bons conhecimentos acerca destes itens, pois, muitos vieram do interior do estado onde tiveram algum tipo de contato com a castanha, inclusive, alguns chegaram a dar orientações sobre os benefícios que o ouriço, a casca da árvore e o “umbigo” da castanha fazem para doenças como hepatite, anemia entre outras.

Sobre a comercialização, 93,3% disseram comprar a castanha em sacos de 50 kg (86,7%) e 60 kg (13,3%), outros 3,3% em fardo de 20 kg e 3,3% não quiseram informar. O valor médio de compra do quilo foi de R\$ 3,17 (com casca). O valor médio de venda foi de R\$ 5,00 o quilo com casca e de R\$ 28,00 sem casca. A maior parte (86,7%) disse comprar a castanha diretamente na feira, 10% em outros locais (fábrica, interior, porto), outros 3,3% não quiseram informar. A procedência da castanha é, em grande parte, proveniente do estado do Pará sendo mais citados os municípios de Acará, Cametá, Moju e São Miguel do Guamá, também são citados os estados do Acre e Amazonas como fonte das castanhas que abastecem a cidade de Belém ainda que, segundo os próprios entrevistados, as melhores castanhas vêm do estado do Pará, enquanto que as maiores do estado do Amazonas.

O período entre compras mais comum foi de 15 em 15 dias (56,7%), ainda que houvesse quem compre no máximo de oito em oito dias (30%) e de mês em mês (6,67%), outros 6,63% não quiseram informar. Já a forma de pagamento mais comum foi à vista (70%), seguido pelo prazo de até sete dias para pagamento (23,4%), até 15 dias (3,3%) e até 30 dias (3,3%). Os meses de maior compra são entre janeiro e junho, época da safra, em que se compra a quantidade necessária para o restante do ano, já que no período de entressafra o preço aumenta bastante. Ainda assim, há grandes compras nos meses de outubro (Círio de Nazaré) e dezembro (festas de fim de ano).

O tipo de castanha-do-Pará mais vendida pelos feirantes (80%) são ambos, com casca e sem casca (em amêndoa), ainda que 10% deles vendam somente com casca e outro mesmo percentual sem casca (Tabela 6). É mais usual a venda em quilo e litro para 46,7% dos

pesquisados, mas 23,4% além da venda em quilo e litro também vendem em saco (50 ou 60 kg), 20% vendem somente em quilo, 3,3% somente em litro, 3,3% em pacotes de 200g e 400g e 3,3% não quiseram responder. De acordo com os vendedores, do público que compra 50% é proveniente da população local, 40% de turistas e para 10% dos entrevistados a quantidade comprada é igual entre população local e turistas (tabela 7).

Tabela 6. Tipo de castanha vendida.

Tipo	Quant.	%
Com casca	3	10
Sem casca (em amêndoa)	3	10
Ambos	24	80
TOTAL	30	100

Fonte: dados de pesquisa, 2013.

Tabela 7. Tipo de público comprador.

Público	Quant.	%
Local	15	50
Turista	12	40
Ambos	3	10
TOTAL	30	100

Fonte: dados de pesquisa, 2013.

Dos que descascam a castanha para vender 88,5% utilizam faca/terçado e apenas 11,5% utilizam descascador. Ainda, 73% desses não aproveitam a casca da castanha que é fonte rica em proteínas e vai direto para o lixo, outros 27% sabem da importância que ela tem e utilizam como adubo ou para fazer fogo.

A renda média mensal obtida com a venda de castanha foi de R\$ 1.314,82 por mês, a maior parte dos entrevistados (64%) obtém de um a três salários mínimos com a comercialização da castanha, 13% até um salário mínimo e 13% mais de três salários mínimos, sem resposta somaram 10% (Tabela 8).

Tabela 8: Renda obtida com a venda da castanha-do-Pará.

Faixa de Renda	Quant.	%
Até 1 salário mínimo	4	13
De 1 até 3 salários mínimos	19	64
Acima de 3 salários mínimos	4	13
Sem resposta	3	10
TOTAL	30	100

Fonte: dados de pesquisa, 2013.

* Considerando o salário mínimo em 2013 de R\$ 670,00

Do total de entrevistados, 97% disseram também que a castanha é sua única fonte de renda e somente 3% disseram ter outras rendas como aposentadoria. A dificuldade encontrada pelo feirante foi a crescente concorrência, inclusive, com vendedores ilegais. Já para os

vendedores de rua, a maior dificuldade é a ilegalidade, pois, vivem trocando de ponto de venda a fim de despistar a fiscalização da Secretaria de Economia do Município que quando os pega confisca toda a mercadoria que possuem.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve o propósito de analisar a dinâmica da comercialização da castanha-do-Pará (*Bertholletia excelsa*) e os retornos econômicos que esse produto está oferecendo tanto aos vendedores de rua quanto aos feirantes do município de Belém (PA).

A castanha-do-Pará é um importante produto da cadeia produtiva extrativa na Amazônia, pois envolve vários agentes que dependem quase que exclusivamente de sua produção para a própria sobrevivência. Especificamente, os agentes que participam desse processo são o produtor (ribeirinho e demais povos da floresta), o atravessador e o feirante ou vendedor de rua.

Em Belém-Pa, as feiras livres, portanto, se constituem em importante canal de comercialização da castanha-do-Pará, pois são por meio delas que os produtos e serviços são disponibilizados para uso e consumo diretamente ao consumidor final.

A produção brasileira de castanha-do-Pará se manteve por volta das 30.000 toneladas até o ano de 2008, contudo a partir de 2009 houve uma elevação para em torno das 40.000 toneladas anuais. Observa-se que o montante produzido nos três principais estados produtores (Amazonas, Acre e Pará) sofre constantes mudanças, ocorrendo bruscas variações na quantidade ofertada de um ano para o outro, o que se deve ao fato de o produto extrativo ser dependente das condições da natureza para ser produzido.

Em relação ao perfil dos vendedores que comercializam a castanha-do-Pará nas ruas e feiras livres de Belém-Pará pode-se observar que a maioria deles é procedente do interior do estado e mudaram para a capital com perspectiva de melhorar de vida, sem as qualificações necessárias, indicada pela baixa escolaridade, sendo que a maior parte não possui o nível fundamental completo. Em geral, começaram a trabalhar nessa atividade por necessidade e quase a totalidade dos vendedores afirma que gosta de trabalhar na atividade.

Quanto à dinâmica de comercialização, por se tratar de um mercado atomizado, verificou-se que há certa padronização na forma (embalagem) e período de aquisição, tipo, valor da compra e de venda da castanha-do-pará, praticados pelos vendedores de rua e feirantes.

Em relação aos retornos econômicos, constata-se a importância da atividade para esses agentes, considerando que, para a grande maioria (97%), é a única fonte de renda. A renda média mensal (R\$ 1.314,82) obtida com a venda da castanha, de quase duas vezes superior ao salário mínimo em 2013, reflete o quanto é importante para a reprodução familiar dos vendedores de rua e dos feirantes que comercializam a castanha-do-pará.

REFERÊNCIAS

ANJOS, Flávio Sacco dos; et al. **As feiras-livres de Pelotas sob o império da globalização: perspectivas e tendências**. Pelotas: Editora e Gráfica Universitária, 2005.

FIGUEIREDO, A. S.; PANTOJA, M.J. ; MELO, M. F. de; DIAS, R. de Lima. **Conhecendo seu canal de comercialização de hortaliças**. Universidade Católica de Brasília, Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico. Brasília: Universa, 2003.

HOMMA, A. K. O. Extrativismo vegetal ou plantio: qual opção para a Amazônia?. **Estudos Avançados [online]. 2012, vol.26, n.74, pp. 167-186**. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ea/v26n74/a12v26n74.pdf>. Acesso em Março de 2013.

HOMMA, A. K. O. **Cronologia da ocupação dos castanhais no sudeste paraense**. Belém: Embrapa Amazônia Oriental, 2000.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. Produção da Extração Vegetal e Silvicultura. Disponível em: [ftp://ftp.ibge.gov.br/Producao_Agricola/Producao_da_Extracao_Vegetal_e_da_Silvicultura_\[anual\]/2011/pevs2011.pdf](ftp://ftp.ibge.gov.br/Producao_Agricola/Producao_da_Extracao_Vegetal_e_da_Silvicultura_[anual]/2011/pevs2011.pdf). Acesso em Março de 2013.

MEDEIROS, J. F. S. **As feiras livres em Belém (PA): dimensão geográfica e existência cotidiana**. 118 f. Dissertação – Universidade Federal do Pará, Belém, 2010.

PIERRI, Maria Clara Queiroz Mauricio; VALENTE, Ana Lúcia. A feira livre como canal de comercialização de produtos da agricultura familiar. **Anais 48º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural – SOBER, Campo Grande – Mato Grosso do Sul, 25-28 de julho 2010**.

TONINI, H. **Castanheira-do-brasil: uma espécie chave na promoção do desenvolvimento com conservação**. Boa Vista: Embrapa Roraima, 2007.

WAQUIL, Paulo Dabdab; MIELE, Marcelo; SCHULTZ, Glauco. **Mercados e comercialização de produtos agrícolas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010.

WORLD WILDLIFE FUND – WWF. Castanheira-do-Brasil: grandiosa e ameaçada. Disponível em: http://www.wwf.org.br/natureza_brasileira/especiais/biodiversidade/especie_do_mes/fevereiro_castanheira_do_brasil.cfm. Acesso em Março de 2013.