

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS**  
**FACULDADE DE EDUCAÇÃO**  
**LICENCIATURA EM EDUCAÇÃO DO CAMPO**  
**ÁREA: MATEMÁTICA**

Welisson David Rodrigues Dias

**AS RELAÇÕES DE COMÉRCIO NA VENDA DO POLVILHO NA**  
**COMUNIDADE DE MONTE ALEGRE I: desvelando tensões, um ponto de vista**  
**da Teoria da Atividade**

Belo Horizonte  
Novembro de 2020



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS**  
**FACULDADE DE EDUCAÇÃO**  
**LICENCIATURA EM EDUCAÇÃO DO CAMPO**  
**ÁREA: MATEMÁTICA**

Welisson David Rodrigues Dias

**AS RELAÇÕES DE COMÉRCIO NA VENDA DO POLVILHO NA**  
**COMUNIDADE DE MONTE ALEGRE I: desvelando tensões, um ponto de vista**  
**da Teoria da Atividade**

Projeto de pesquisa de monografia apresentado ao Curso de Licenciatura em Educação do Campo, da Faculdade de Educação da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial para obtenção da licenciatura em Matemática.

Orientadora: Teresinha Fumi Kawasaki



## Dedicatória

Dedico este trabalho primeiramente a Deus, porque foi ele que me deu a vida e sem ele eu não teria a capacidade de desenvolver este trabalho.

Este trabalho é todo dedicado aos meus pais, pois é graças aos seus esforços que hoje posso concluir meu curso.

Dedico a minha namorada Flávia que sempre me apoiou e esteve ao meu lado, sempre cobrando empenho no desenvolvimento do meu trabalho.

Dedico à turma Matemática 2016 pela família que nos tornamos, dedico em especial aos meus amigos Cleuves Samuel, Dener, Fernando, Gabriel, Israel, Renilson e Saulo, amigos que conquistei na turma da Matemática e que vou levar para a vida.

Dedico também a todos os meus outros amigos que a vida me deu, pois mesmo distantes sempre me apoiaram e me incentivaram a permanecer no curso mesmo nos momentos de dificuldades que passei durante esses quatro anos de curso.

Dedico este trabalho ao curso de Licenciatura em Educação do Campo da Universidade Federal de Minas Gerais, ao corpo docente e discente e aos funcionários da Faculdade de Educação a quem fico lisonjeado por dela ter feito parte.

Dedico este trabalho a minha comunidade porque foi pensando nessas pessoas que executei esse projeto, por isso dedico meu trabalho a todas as pessoas da comunidade, aqueles que de alguma forma contribuíram para essa pesquisa, em especial ao Senhor Uilson Soares Dias e o Senhor Pedro Lucas Mendes que contribuíram diretamente na realização desta pesquisa.

Dedico este trabalho aquela que colaborou efetivamente para a realização desse trabalho, a minha orientadora Teresinha, sem a qual eu não teria conseguido concluir essa tarefa difícil.



## RESUMO

O objetivo deste trabalho foi analisar as relações comerciais que envolvem a compra e venda do polvilho na minha comunidade, na comunidade de Monte Alegre I, no município de Rio Pardo de Minas, Minas Gerais. A metodologia utilizada consistiu em combinar elementos da pesquisa qualitativa, descritiva, com entrevistas semiestruturadas com um produtor e um comprador de polvilho na comunidade de Monte Alegre I e, devido a questões ainda pendentes, a aplicação de um questionário para sete colegas do curso de Licenciatura em Educação do Campo. Inicialmente estive observando o processo de negociação de polvilho entre produtor e comprador, de forma generalizada, na comunidade, no período de agosto a outubro de 2019. No mês de novembro e dezembro desse mesmo ano, após esse período inicial de observações, fiz entrevistas com o produtor de polvilho em novembro e com o comprador de polvilho em dezembro. Em janeiro de 2020 fiz a transcrição e posteriormente a descrição das entrevistas. Em seguida, fizemos a análise dos dados gerados pelas entrevistas, por meio de uma leitura utilizando como lentes as observações e percepções iniciais sobre o tema. Com o resultado inicial, mostrou-se necessário uma extensão da coleta de dados e por isso aplicamos o questionário. Finalmente, discutimos os resultados utilizando como subsídios a Teoria da Atividade (TA) como uma lente de análise da atividade de comercialização do polvilho na comunidade de Monte Alegre I. Na atividade, identificamos tensões que a princípio são inerentes à atividade humana. Entretanto, é importante identificá-las para dar suporte a possíveis escolhas por parte dos envolvidos.

Palavras-chave: Comercialização de polvilho. Relações comerciais. Teoria da Atividade.





## Sumário

1. APRESENTAÇÃO DO PROBLEMA .....	11
2. OBJETIVOS .....	11
Objetivo geral .....	11
Objetivos específicos:.....	11
3. HISTÓRICO E JUSTIFICATIVA .....	11
Descrição do ambiente da negociação: relações entre produtor e comprador.....	15
Fatores (explícitos e não tão explícitos) que influenciam a negociação do polvilho .....	16
Escoamento da produção .....	18
Caracterização da Comunidade .....	23
Descrição da cidade de Salinas.....	24
4. METODOLOGIA.....	24
O cenário e os dados .....	24
5. TEORIA DA ATIVIDADE COMO POSSÍVEL LENTE DE ANÁLISE .....	29
Teoria da Atividade .....	30
A comercialização do polvilho na comunidade Monte Alegre I, uma atividade ...	32
6. TENSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS, POR AGORA .....	32
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	33



## 1. APRESENTAÇÃO DO PROBLEMA

A minha escolha por essa pesquisa surgiu da minha inquietação em entender como é realizada a comercialização do polvilho na comunidade de Monte Alegre I. Parte, principalmente, da minha curiosidade em compreender porque e se um comprador compra um produto mais caro de um determinado produtor e deixa de comprar mais barato de outro produtor. Quero compreender, a partir de entrevistas ao produtor, ao comprador e a outras pessoas envolvidas no processo de produção e compra do polvilho suas percepções sobre o que o comprador e o produtor levam em consideração na hora de se negociar o polvilho.

## 2. OBJETIVOS

### **Objetivo geral**

Analisar e buscar compreender as relações comerciais que envolvem a compra e a venda do polvilho na comunidade de Monte Alegre I.

### **Objetivos específicos:**

- Descrever como é realizada a comercialização do polvilho, a partir do momento em que sai dos depósitos até o comprador.
- Compreender e descrever a relação de compra e venda, no campo de valor da mercadoria, entre produtor e comprador.
- Investigar se há alguma relação social, comercial ou afetiva que faça o produtor vender para determinado comprador na percepção dos entrevistados.

## 3. HISTÓRICO E JUSTIFICATIVA

***Memorial.** Apresentarei neste memorial um pouco da minha vida, minha relação com a comunidade de Monte Alegre I, minha trajetória escolar até a chegada ao Lecampo e o que me levou a escolha do meu tema de TCC.*

Meu nome é Welisson David Rodrigues Dias, filho de Uilson Soares Dias e Maria Dilça Rodrigues Dias. Sou de uma família composta por seis pessoas – meu pai, minha mãe, e mais três irmãos – sendo eu o mais velho deles. Sou de uma família de

agricultores familiares de uma pequena comunidade do município de Rio Pardo de Minas no estado de Minas Gerais. Dentro da agricultura familiar temos como nossa principal fonte de renda a produção do polvilho de mandioca.

Resido na comunidade de Monte Alegre I, que se localiza a aproximadamente trinta quilômetros da cidade de Rio Pardo de Minas. Ela é uma comunidade com uma grande diversidade cultural e com uma rica história. Dentre essas riquezas destaco que ela, além da riqueza cultural, a comunidade de Monte Alegre I, é rica na questão financeira, pois a principal produção da comunidade gira em torno da produção do polvilho e da farinha da mandioca. Essa produção dentro da comunidade segundo estimativa dos próprios moradores é de aproximadamente duzentos sacos de polvilho produzidos em média por cada produtor ao ano.

Minha trajetória escolar se inicia aos seis anos de idade em uma escola municipal situada na minha comunidade, que ficava a aproximadamente três quilômetros da minha residência. Essa escola atendia o Ensino Fundamental I no período matutino e o Ensino Fundamental II no período vespertino. Assim que me ingressei na escola, as dificuldades começaram a aparecer; de início, eu tinha que fazer um percurso de três quilômetros a pé até chegar à escola e, no final da aula, que era onze e vinte da manhã, tinha que retornar à minha casa, debaixo de um sol muito quente. Além dessa dificuldade, por não ter sido atendido pelo transporte escolar, eu tive muitas dificuldades a respeito da aprendizagem pelo fato de já iniciar meus estudos em uma turma multisseriada que atendia até a quarta série em uma única sala e com um único professor para atender essa variedade de alunos com idades diferentes e com graus de aprendizagem diferentes.

No Fundamental II mudamos o turno; no início do meu Fundamental II a aula iniciava às treze horas e finalizava às dezoito horas. Naquela época ainda não havia o transporte escolar para nos levar (os alunos) até a escola. Tínhamos que sair de nossas casas por volta do meio dia e meio e andar uma hora a pé no sol a pino e, às vezes, na chuva para chegar à escola. O ensino ofertado nem sempre era o que contemplava as nossas necessidades, não era sempre que tinha merenda escolar, às vezes até faltava água na escola quando a bomba do poço artesiano quebrava. Então todas as dificuldades a ser encontrada em uma escola, eu as presenciei. Após certo tempo mudaram o período de aula que passou a se iniciar às dezesseis horas e com o término às vinte e uma horas; a partir daí, o transporte escolar passou a nos atender, mas algumas dificuldades ainda

se mantinham presentes naquela escola, como a falta da merenda escolar e a falta de água em alguns momentos.

Em 2010, iniciei aquele que eu imaginei ser o último capítulo em minha vida escolar, o Ensino Médio. Tive que mudar de escola e nós, eu e meus colegas, tínhamos que sair de casa cinco e quarenta da manhã para se deslocar de ônibus até o distrito de Serra Nova, onde o ensino médio era ofertado. Tínhamos que percorrer uma distância de cinquenta quilômetros da nossa comunidade até a escola em ônibus precários que com certa frequência quebravam nas estradas e, nesses episódios, tínhamos que esperar por horas até que chegasse um mecânico para fazer o conserto; muitas vezes coríamos perigo de vida quando o ônibus perdia o freio e acontecia do motorista sair do ponto de partida com o ônibus já sem o freio, colocando nossas vidas em total perigo. Em meio a tantas adversidades, em 2012 concluí o Ensino Médio sem nenhuma perspectiva de futuro, pois não tinha nenhuma condição de pagar uma faculdade; então, nesse tempo, minha perspectiva era apenas formar no Ensino Médio e ficar em casa ajudando minha família na agricultura familiar.

Porém, em 2014, fui apresentado ao curso de Licenciatura em Educação do Campo por uma prima minha que me explicou o funcionamento do curso e como fazia para tentar se ingressar; comecei ficar interessado, mas não fiz a inscrição porque nesse ano só havia a oferta para a habilitação em Linguagens, Artes e Literatura (LAL), que no meu entendimento não era uma área que era meu forte. Em 2015 fui novamente apresentado ao curso, mas dessa vez pelo meu irmão que tinha interesse e me incentivou a tentar também. Quando ele me falou que o curso estava ofertando habilitação em quatro áreas de conhecimento, Ciências Sociais e Humanidades (CSH) eu me interessei, pois eu gostava de história e sociologia. Fiz a inscrição para o curso, mas dessa vez não consegui uma nota no Enem que fosse suficiente, ou seja, não consegui ingressar no curso. Confesso que fiquei muito chateado, porque alguns amigos e meu irmão conseguiram passar e eu não, mas mesmo com minha frustração meus pais e amigos não me deixaram desistir em nenhum momento.

Já em 2016, conhecendo como era o funcionamento do curso, fiquei sabendo que ia formar mais uma turma na Licenciatura, mas com formação em apenas uma área de conhecimento, a matemática. No primeiro momento, pensei em não fazer a inscrição porque não me identificava e tinha muito medo da Matemática. Entretanto, eu estava com aquele sonho de cursar uma faculdade dentro de mim, então minha família me deu

bastante apoio, meus amigos também me apoiaram bastante e me encorajaram a tentar novamente. Busquei me informar como proceder para fazer a inscrição e quais documentos eram necessários e, finalmente, fiz a inscrição. Antes disso já tinha feito o Enem em 2015 e estava aguardando o resultado, pois a turma já teria que ser formada para começar estudar em julho de 2016. Em janeiro deste mesmo ano saiu o resultado do Enem e recebo a informação que eu tinha conseguido uma nota boa, o suficiente para conseguir me ingressar no curso. Após um tempo sai a lista do Lecampo e consigo ser chamado na primeira chamada. Esse momento foi uma mistura de felicidade e medo, felicidade por ter conseguido me ingressar no curso e medo da matemática. Mas eu tinha certeza que se fosse pra eu pagar uma faculdade eu não teria condições, e que eu não iria deixar passar uma oportunidade de ter uma graduação em uma Universidade tão reconhecida como a UFMG.

Após fazer a matrícula chega o momento de eu começar o primeiro Tempo Escola (TE). Confesso que ainda estava naquela euforia e ansiedade de chegar logo em Belo Horizonte pra conhecer minha turma e saber como era o funcionamento do curso, mas eu ainda estava muito inseguro quanto à minha área de formação, pois nunca gostei de matemática quando eu estudava. Quando cheguei lá na Universidade, dentro da Faculdade de Educação, em julho de 2016, fiquei um pouco com medo do que iria vir pela frente, mas com aquela mistura de felicidade e ansiedade pra saber se faculdade era mesmo aquele “bicho de sete cabeças” que eu tanto temia e imaginava na minha infância e adolescência. Logo no primeiro dia de aula, no café campesino já tive a oportunidade de conhecer alguns professores, muitos deles vinham até nós para nos dar as boas vindas, a coordenação do curso também nos recebeu com muito carinho. Então após essa receptividade pude ir percebendo que ali existia uma relação que perpassava a relação professor/aluno, mas percebi que havia uma relação de companheirismo, ou seja, ali estava se formando uma segunda família.

No decorrer do curso esses laços foram se fortalecendo, nossa turma foi se unindo e aquela tensão que existia antes foram aos poucos se acabando. Aos poucos fui me engajando nos movimentos da universidade, fui entendendo o currículo do curso e a partir disso surgiu meu tema de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC). O curso prega muito a valorização do nosso campo como um local de saber e de múltiplas culturas, e que devemos lutar para que seja desmistificada essa visão de campo como local de atraso e retrocesso.

Desde quando me ingressei no curso eu já pretendia como tema de TCC falar sobre algo que era forte em minha comunidade e com base em tudo aquilo que aprendi no curso sobre valorização de campo foi amadurecendo a minha ideia de tema, mas isso era algo que estava apenas na ideia. No decorrer do curso, conversando com alguns professores e colegas, esse tema foi saindo apenas da ideia e se tornou algo bem concreto. No sexto Tempo Escola (TE), acontecido em janeiro de 2019, em uma disciplina do professor Wagner Ahmad Auarek passamos por uma espécie de qualificação e nesse momento fomos cobrados sobre nossos temas e foi então que transformei uma ideia que eu tinha em algo concreto.

Pelo fato da minha comunidade ser uma grande produtora de polvilho e farinha de mandioca, essa produção além de ser a principal fonte de renda dessas famílias também tem grande impacto na história e na cultura da comunidade. E foi a partir desse pressuposto que me veio à ideia e a vontade de pesquisar como é essa relação de compra e venda do polvilho na comunidade de Monte Alegre I.

Além disso, justifico a escolha desse tema a minha curiosidade em pesquisar se as relações afetivas influenciam na comercialização do polvilho. Buscarei compreender se esses comerciantes também percebem essas relações e se essas relações influenciam na escolha do produto que irão comprar.

### **Descrição do ambiente da negociação: relações entre produtor e comprador**

Ao tratarmos da comercialização de polvilho, em especial na comunidade Monte Alegre I, é necessário detalhar as etapas importantes nesse processo de negociação de polvilho na minha comunidade, para que quem não conhece tal processo possa entender melhor. Normalmente esse processo de comercialização de polvilho inicia-se a partir do momento em que o produtor procura o comprador para oferecer seu polvilho, ou então o comprador procurar o produtor pra saber se ele tem polvilho e se ele tem interesse em vendê-lo. Esse ato de negociação acontece em vários ambientes distintos, pode acontecer em uma festa, na missa, no bar e em vários outros ambientes que esse comprador e produtor se encontrarem. Na minha comunidade eu vejo isso muito presente nesse processo de comercialização de polvilho. Como a feira em Salinas acontece sempre às sextas feiras, então, normalmente o produtor e comprador se encontram no fim de semana ou nos dias que antecedem a feira, ou seja, no sábado, domingo, segunda, terça ou até quarta. Como eu disse anteriormente, esses encontros

podem acontecer na igreja, em uma festa, no bar ou em qualquer ambiente na qual eles podem se encontrar para iniciar as conversas que podem culminar ou não em uma negociação efetivada. É importante ressaltar que esses encontros normalmente acontecem por acaso, na maioria das vezes não são encontros planejados, por exemplo; eles se encontram em algum desses ambientes e diante da necessidade de comprar ou vender o polvilho esse comprador e produtor ali realizam as primeiras conversas.

Nesses encontros, normalmente eles conversam sobre a necessidade de comprar e vender o polvilho, falam sobre o preço que o polvilho está sendo vendido em Salinas e demais cidades, o quanto o comprador pode pagar pelo polvilho, etc. Após essa conversa inicial eles decidem se vão ou não firmar negócio. Caso firmem eles combinam preço, se vai haver prazo para pagamento, quantidade que vai ser vendida e quando o comprador irá buscar o polvilho no depósito do comprador.

Portanto, com essa negociação já realizada o comprador na quarta ou quinta feira vai a casa desse produtor para buscar esse polvilho para estar levando para salinas na quinta feira a tarde ou na sexta feira de madrugada.

### **Fatores (explícitos e não tão explícitos) que influenciam a negociação do polvilho**

Como eu havia descrito nos objetivos do meu projeto de TCC eu quero investigar essa forma de negociação do polvilho que os moradores da comunidade de Monte Alegre I produzem de forma mais profunda.

Essa inquietação surgiu a partir do momento em que eu comecei a perceber certas situações em que certo comprador estava deixando de comprar de um produtor e comprando de outro, pagando mais caro pelo polvilho de um e mais barato o polvilho de outros produtores, ou seja, esses compradores não estavam adotando um preço fixo, assim sendo, variando o valor a pagar por esse polvilho.

Foi através das observações que eu fazia sobre as negociações na minha comunidade que fui percebendo que existiam vários fatores que poderiam pesar na hora de fazer essas negociações. De acordo com alguns relatos informais, alguns compradores dizem o que consideram no momento de uma compra: qualidade do produto, fidelidade do produtor ao comprador em relação à compra e venda desse polvilho e, em certos momentos, o prazo que o cliente dá para o comprador pagar pelo seu produto.



A qualidade do polvilho é um dos fatores determinantes quando um comprador tem que escolher entre comprar o polvilho da pessoa X ou da pessoa Y. Por exemplo, se eu produzo um polvilho de melhor qualidade e meu vizinho faz um de qualidade inferior, é fato que o comprador não irá deixar de comprar meu produto pra comprar do vizinho. Até porque esse comprador irá revender esse produto, e seu cliente vai optar em comprar de quem tiver um produto de melhor qualidade. Nessa perspectiva a lógica de mercado funciona como em qualquer outro tipo de negócio, quem tem uma mercadoria de melhor qualidade conseqüentemente terá mais mercado para fazer o escoamento, e no comércio de polvilho não é diferente.

Um fator que é apontado como determinante em uma negociação do polvilho e que eu percebo na minha comunidade é a fidelidade entre o cliente e o comprador. Isso é fato considerando nossas experiências de vida e do que eles mesmos dizem. De acordo com relatos de alguns desses compradores em uma situação que há dois produtores querendo vender um polvilho para certo comprador e esse comprador só poderá comprar de um produtor, além de considerar a qualidade do produto de cada um eles também consideram qual desses produtores já tem maior histórico de venda. Portanto, quem já tiver vendido polvilho há mais tempo para o determinado comprador possivelmente terá maior chance de ter o seu produto comprado naquele determinado momento.

Outro fator bastante considerado tanto pelo comprador, quanto pelo produtor, em certos momentos de uma negociação é o prazo que o produtor consegue ou não dar ao comprador, e o prazo que esse comprador pede ao cliente.

Acontecem muitas situações em que o produtor possui um estoque grande de polvilho e pretende vender tudo de uma só vez, com a intenção de guardar o dinheiro, e oferece esse polvilho a um comprador, então esse comprador diz que não tem condição de pagar esse polvilho de uma só vez por ser bastante dinheiro, então o produtor diz que vende o polvilho pra receber o dinheiro com um determinado prazo, aí nessas condições o comprador deixa de comprar o polvilho de alguém que quer ser pago a vista e compra desse produtor que conseguiu dar um prazo a ele, pois é mais vantajoso para o comprador comprar a prazo, assim ele faz outros negócios com esse dinheiro que ele deixa de pagar a vista o produtor. Portanto, essa relação de compra e venda através de prazos pra pagamento é algo que acontece com muita frequência durante a negociação,

ou seja, isso acontece no ato da compra, são critérios adotados entre comprador e produtor.

Observa-se assim que essa relação de compra e venda entre produtor e comprador nem sempre implica essa fidelidade tão decantada entre eles. Muitas vezes não é possível o produtor vender sempre para o mesmo comprador. Isso acontece porque em certos momentos o produtor precisa vender grande quantidade de polvilho com urgência, seja para pagar uma dívida ou para fazer uma compra, e o comprador não pode comprar seu polvilho; nesse caso o produtor precisa oferecer seu produto para outro comprador.

Então, devido a esse e outros fatores, nem sempre é possível manter essa fidelidade entre produtor e comprador. Pelo fato de não haver um comprador para cada produtor não se faz possível estabelecer essa relação, até porque não é possível que o comprador compre a mesma quantia de polvilho “toda feira”<sup>1</sup>. Isso acontece quando, por exemplo, o comerciante tem um estoque considerável de polvilho em seu depósito em Salinas e sai na comunidade de Monte Alegre somente para comprar uma quantidade menor necessária apenas para manter o seu estoque, de forma que não falte polvilho para vender para seus clientes dentro do mercado. Nesse caso o produtor ou vende seu polvilho em quantidade menor ou terá que procurar outro comprador que queira comprar seu produto. Há situações em que em uma mesma feira o produtor venda seu polvilho para dois ou mais compradores, isso acontece porque o produtor precisa vender uma quantidade maior e só um comprador não consegue comprar tudo porque, às vezes, com base na premissa da fidelidade, precisa comprar de outro produtor que também lhe ofereceu um pouco de seu polvilho.

### **Escoamento da produção**

São dez a quinze, a quantidade de comerciantes que compram esse polvilho que é produzido em nossa comunidade. A maioria deles é da comunidade e outros de regiões circo vizinhas e demais localidades do município. Esses comerciantes da comunidade e proximidades são todos produtores rurais que exercem outras funções na agricultura familiar, bem como produção de polvilho, farinha de polvilho, plantações de feijão, arroz, milho e alguns criam gado de leite e de corte. Esses compradores utilizam

---

<sup>1</sup> “toda feira” é um termo que usamos em nossa comunidade quando nos referimos aos dias da semana em que os compradores vão até as nossas casas comprar o polvilho para escoá-lo.

seus próprios veículos, caminhonetes e caminhões para transportar o polvilho até os seus respectivos clientes. Normalmente os compradores saem na comunidade na quarta e na quinta feira, comprando o polvilho.

O mais comum nas negociações de polvilho na comunidade de Monte Alegre I é que o produtor vai até a casa do comprador, ou faz uma ligação telefônica para o mesmo e oferece seu polvilho. Se o comprador se interessar em comprar esse produto ele vai até a casa do produtor, olha o polvilho para ter certeza se é um produto de qualidade conforme ele está à procura e, se o polvilho tiver a qualidade esperada, o comprador e o produtor iniciam ai a negociação. É nesse momento que ambos negociam o valor a ser pago, o prazo de pagamento, a quantidade que o comprador precisa e a quantidade que o produtor precisa vender. Só após esse momento que eles fecham ou não o negócio. Não havendo acordo entre ambos o comprador vai à procura de outro produtor que possa lhe vender o polvilho e o produtor a procura de outro comprador.

Quando a oferta de polvilho em Salinas é grande e a demanda é pouca é muito comum acontecer casos em que alguns produtores fretarem algum veículo, caminhonete ou caminhão para que eles próprios levem e vendam seu produto diretamente no mercado, sem interferência desses compradores. Isso normalmente acontece quando esses produtores precisam vender determinada quantidade de polvilho, mas acaba não conseguindo comprador devido a grande oferta e pouca demanda de polvilho no mercado de Salinas. Diante essa situação o produtor se ver obrigado a procurar outro meio de vender seu produto, e nesse caso ele opta por ir pessoalmente a Salinas tentar vender seu polvilho.

Essa opção de vender o polvilho diretamente na feira em Salinas também se torna uma saída que esses produtores encontram para tentar vender seu produto por um preço mais alto, pois neste caso o valor que o produtor conseguir vender e todo dele, sem precisar tirar a porcentagem de lucro do comprador.

Assim como acontece em qualquer tipo de comercialização, a do polvilho não é diferente. O fator determinante para a variação do preço é de acordo com a demanda e oferta. De acordo com a quantidade de polvilho produzido o valor pode oscilar, podendo despencar se a produção for a larga escala ou alcançar um valor muito elevado se as plantações não produzirem bem acarretando numa falta de polvilho.

Partindo desse pressuposto, os produtores de antemão sabem quando o valor do polvilho irá aumentar ou diminuir, levando em consideração a lei de oferta e demanda.

Portanto, eles sabem que se há uma grande produção e estoque de polvilho consequentemente o produto não alcançará um valor alto.

Para melhor entender esse processo de oscilação de preço precisamos voltar ao início de todo esse processo, começando desde o momento da plantação até a colheita e venda do polvilho. Por exemplo; quando o produtor faz o plantio da manaíba<sup>2</sup> em um período de chuva farta, e que esse plantio receba bastante chuva durante o período em que fica debaixo da terra, esse produtor já tem certeza de que sua produção será grande, pois ele sempre tem como base os anos anteriores e sabe que a quantidade de chuva é muito importante para obter uma quantidade grande de mandioca. É importante ressaltar que a plantação não precisa apenas da chuva para produzir bem, mas com base em nossas experiências sabemos que se a plantação receber bastante chuva a probabilidade de produzir mais é muito maior. Se essa plantação não receber a quantidade de chuva adequada isso acarretará na perda parcial ou total da plantação. Portanto o valor do polvilho irá depender principalmente da quantidade de polvilho que será produzido. Se a quantidade de polvilho produzido, ou seja, a oferta for maior que a demanda, o valor desse produto será baixo porque o consumidor final terá uma variedade maior de polvilho para comprar, assim sendo, ele não irá pagar caro por um polvilho tendo a opção de comprar mais barato de outro. Por outro lado, quando a produção é pequena, como acontece na comunidade, por vários fatores, principalmente pela falta de chuva o valor desse polvilho aumenta bastante. Mesmo porque a demanda será maior que a quantidade de polvilho ofertada, ou seja, a oferta é pouca.

Portanto o consumidor final não irá encontrar a quantidade desejada de polvilho, acarretando assim na elevação do valor a ser pago pelo polvilho por consequência da grande procura.

Esse escoamento é realizado normalmente nas quintas feiras, no final da tarde e início da noite, através de caminhonetes e caminhões dos próprios compradores que compram e recolhem o produto que é levado para a cidade de Salinas. Outra parte desse polvilho produzido na comunidade é repassada em várias cidades de Minas Gerais e sul da Bahia. A maioria do polvilho produzido, no entanto, na comunidade de Monte Alegre I é escoada para Salinas.

Essa produção de polvilho é repassada na cidade de Salinas da seguinte forma, cada comprador leva determinada quantidade de polvilho toda feira, uma vez por

semana, feira que normalmente acontece na sexta feira. É importante ressaltar que não há um limite de quantidade de polvilho para cada comprador levar à salinas, essa quantidade que cada comprador leva depende unicamente da necessidade de cada um deles.

Assim que esses compradores chegam a Salinas eles levam esse polvilho para o mercado municipal, onde é realizada a revenda, esses compradores já têm seus clientes dentro do mercado, que chamamos de “barraqueiros”<sup>3</sup>. Como uma questão cultural, de ética, teoricamente nenhum desses compradores pode vender o polvilho para outro que não seja o seu cliente. Assim como acontece no ato da primeira negociação realizada entre o produtor e o comprador também acontece entre o comprador e seu cliente dentro do mercado, ou seja, cada comprador já compra o polvilho do produtor para levar para o determinado barraqueiro que já de costume irá comprar o produto dentro do mercado. Portanto cada comprador já tem seu cliente, uma pessoa que vai comprar seu produto dentro do mercado.

Mas não é sempre isso que acontece, por algum motivo, como disputa de interesse, em certos momentos esses compradores acabam rompendo com essa cultura de ética e acabam vendendo para outros barraqueiros. No entanto há uma disputa de interesse que acaba gerando alguns conflitos, e essas atitudes acabam afetando de certa forma o produtor.

Essa quantidade de polvilho que é escoado para a cidade de Salinas não é vendida somente dentro do mercado. Apesar de mais da metade desse produto ir para o mercado há situações em que esses compradores repassam uma parte desse polvilho em outros comércios dentro da cidade e fora dela, na zona rural da cidade e de cidades circunvizinhas.

Além da venda realizada dentro do mercado alguns desses compradores tem um tipo de contrato informal com algumas padarias que precisam do polvilho para fazer seus produtos, nesse caso esses donos de padarias demandam determinada quantidade de polvilho, então esse dono de padaria firma um acordo com o comprador que irá fornecer a quantidade de polvilho demandado por esse padeiro. Mas essa venda não é algo que acontece com frequência como acontece dentro do mercado, como essas

---

<sup>2</sup> “Manaiba” é o tolete do caule da mandioca que se corta para o plantio. Dicionário Online de Português. Disponível em: < [www.dicio.com.br/manaiba/](http://www.dicio.com.br/manaiba/)>, acesso em 27/01/2020.

<sup>3</sup> “barraqueiros” é um termo que usamos para nos referirmos aos feirantes do mercado que compram o polvilho para vender dentro do mercado.

empresas demandam sempre uma mesma quantidade de polvilho então esse comprador precisa manter um compromisso de sempre repassar a quantidade de polvilho que esse empresário precisa.

Portanto, o polvilho que é escoado para a cidade de Salinas repassado em vários espaços de comércio. Uma vantagem disso são as alternativas que são criadas para que os compradores que compram a nossa produção possam buscar pela melhor forma de fazer essa revenda, abrindo portas para que eles possam buscar por clientes que paguem mais caro por esse polvilho e também para não gerar uma total dependência do mercado municipal, levando em consideração que a oferta de polvilho dentro do mercado é muito maior que esses feirantes demandam.

Apesar dessas rotas de saída para o polvilho é notório que ainda há uma dependência muito grande dessa rota de escoamento para Salinas. O que se vê nos dias de hoje é um sobre carregamento de polvilho que vai muito além daquilo que a cidade consegue consumir. Considerando que estou falando de uma cidade considerada pequena, além de receber uma quantidade grande de polvilho que é produzido no município de Rio Pardo de Minas ainda recebe polvilho de outras cidades de Minas Gerais e do Paraná, polvilho esse que alguns compradores de polvilho dizem ser de qualidade inferior e comercializada por um valor mais barato.

Conversando com alguns desses compradores eles me relataram que esse polvilho mais barato e inferior que vem do Estado do Paraná e de demais outras cidades é um agravante que está tornando a cidade de Salinas um lugar não mais propício para o escoamento do polvilho que é produzido no nosso município. De acordo com os relatos desses compradores esse polvilho que chega dessas cidades vem substituindo o polvilho que antes já foi o mais desejado em todos os comércios da cidade. Segundo eles essa substituição acontece porque esse polvilho que chega de longe, mesmo que seja de qualidade inferior exerce a mesma função que o polvilho de qualidade melhor, principalmente na produção do biscoito de polvilho, que não precisa desse polvilho bom para ser produzido, de acordo com esses compradores o que diferencia o nosso polvilho e o que vem de fora é apenas a cor e o gosto, o que não afeta a qualidade do biscoito. Então, de acordo com esses compradores ninguém vai deixar de comprar um polvilho mais barato, que exerce a mesma função para comprar um produto mais caro.

Como eu disse o que diferencia o nosso polvilho desse polvilho que chega principalmente do Paraná é a qualidade e conseqüentemente o valor, mas se a produção

do biscoito de polvilho, que é vendido nas padarias e, consumidos pelas pessoas em suas casas não necessita de um polvilho tão bom logicamente essas pessoas não deixarão de comprar esse produto mais barato e comprar um polvilho mais caro, essa é a logica de mercado que está inserida também na comercialização do polvilho. Portanto isso está acarretando grande oferta, pouca demanda e desvalorização do nosso polvilho em Salinas.

### **Caracterização da Comunidade**

Segundo Dias (2016), o território do Monte Alegre está localizado, no município de Rio Pardo de Minas, aproximadamente 30 km da sede do município, próximo a Serra do Espinhaço, onde está localizado o Parque Estadual de Serra Nova. O clima da região é semiárido, sendo que período de estiagem está presente na maior parte do ano, normalmente chove de novembro a março, uma média de 700 mm/ano.

Segundo dados da secretaria municipal de saúde de Rio Pardo de Minas, disponibilizados pela agente de saúde do PSF Serra Nova, a população da comunidade de Monte Alegre I é de oitenta e duas famílias, sendo um total de duzentos e oitenta e quatro moradores cadastrados em seu sistema.

Esses dados não mostram, mas pelo conhecimento que tenho acerca da comunidade posso afirmar que dentre esse total de famílias, mais de setenta famílias são produtoras do polvilho. Em média, cada uma dessas famílias produz de cinquenta a cem sacas do polvilho por ano, essas sacas equivalem a aproximadamente cinquenta quilos. Mas há algumas famílias que chegam a produzir até quinhentas sacas por ano, enquanto algumas famílias produzem uma quantidade menor que cinquenta sacas por ano.

Considerando-se que cada uma dessas setenta e cinco famílias produza de cinquenta a cem sacas do polvilho por ano podemos dizer que a comunidade produz em média mil oitocentos e setenta e cinco a sete mil e quinhentas sacas de polvilho por ano, mas esse número pode ser muito maior considerando que tem famílias que produzem até quinhentos sacos por ano. No entanto essa produção pode ultrapassar uma quantidade de dez mil, chegando até quinze mil sacas de polvilho produzido por ano na comunidade.

## **Descrição da cidade de Salinas**

Salinas é uma cidade localizada na mesorregião do norte de Minas Gerais, sua população conforme estimativa do IBGE de 2018 era de 41.349 habitantes, com fundação em 18 de dezembro de 1880.

O município é conhecido pela qualidade do requeijão e da carne de sol, pelas tradições, pelo folclore e pela produção agropecuária. Mas nada lhe dá mais notoriedade do que as suas famosas cachaças.

Outras atrações da cidade são as festas juninas, a corrida e caminhada de salinas, realizada em 26 de junho, o festival mundial da cachaça, as jazidas minerais e o artesanato.

## **4. METODOLOGIA**

Esta pesquisa é de cunho qualitativo, realizei observações das negociações e entrevistas semiestruturadas com as partes envolvidas. Com o objetivo de obter informações complementares, fiz um questionário para os colegas do LeCampo, produtores de polvilho.

As entrevistas foram realizadas de forma semiestruturada, a fim de que os entrevistados tivessem liberdade para manifestar o seu ponto de vista sobre o determinado assunto e que não ficassem presos apenas às perguntas que estavam no papel, mas que as perguntas fossem apenas um meio norteador para a conversa.

### **O cenário e os dados**

O espaço geopolítico que é o meu cenário de pesquisa foi a comunidade de Monte Alegre I. Essa comunidade pertence ao município de Rio Pardo de Minas, está situada a aproximadamente trinta quilômetros da sede do município. Segundo dados da secretaria municipal de saúde a população dessa comunidade é de oitenta e duas famílias, dentre elas setenta e cinco são produtoras de polvilho.

Inicialmente estive observando o processo de negociação de polvilho na minha comunidade, entre determinado comprador e determinado produtor. Para essa coleta de dados estive acompanhando esse processo de negociação no período de agosto a outubro de 2019. No mês de novembro e dezembro, após finalizar as observações estive fazendo as entrevistas, com o produtor em novembro e com o comprador de polvilho



em dezembro. Essas entrevistas foram realizadas nas casas dos sujeitos, onde fui munido de gravadores e perguntas norteadoras para nossa conversa.

Os participantes dessa pesquisa foram dois moradores da comunidade.

A minha escolha pelos entrevistados foi algo que eu sempre tive em mente, desde que optei por esse tema de pesquisa. A escolha do senhor Uilson foi porque além de ser meu pai e eu conhecer a muito tempo o trabalho dele, se deu também pelo fato dele ser produtor há mais de trinta anos e ser considerado um dos produtores que produz o melhor polvilho da região. E a minha escolha pelo senhor Pedro sendo sujeito da minha pesquisa, como comprador de polvilho surgiu pelo fato dele ser morador da comunidade há bastante tempo e, principalmente por ele ser considerado um dos melhores compradores de polvilho da comunidade. Ele é muito conhecido na comunidade por ser um comerciante bastante exigente naquilo que faz e principalmente por ser bom pagador e muito justo para com seus clientes.

Para a coleta desses dados eu percorri um caminho longo, na qual iniciei procurando o senhor Pedro e o senhor Uilson a fim de que pudessem colaborar com a minha pesquisa, sendo meus entrevistados. Como já mencionado, mesmo antes de procura-los eu já estava fazendo observações *in situ*, ou seja, já estava observando como era realizada algumas negociações na minha comunidade, entre produtores e compradores.

Após esse processo de escolha dos entrevistados, no dia 11 de novembro de 2019 realizei a minha primeira entrevista, com o senhor Uilson Soares Dias, que é morador da comunidade e trabalha desde a sua pré-adolescência, ajudando seu pai na produção do polvilho. A minha segunda entrevista foi realizada no dia 30 de dezembro de 2019, com o senhor Pedro Lucas Mendes, que também é morador da comunidade e atua a mais de trinta anos como comprador de polvilho.

Ambas as entrevistas foram realizadas sob aviso prévio, ou seja, os procurei antes, marquei de fazer as entrevistas e fui realiza-las. Por motivos pessoais não consegui realizar a entrevista com o senhor Pedro na data que anteriormente eu havia marcado com ele, mas após um tempo consegui realiza-la, por isso houve esse grande intervalo de tempo entre as datas de uma entrevista para a outra.

Inicialmente, meu objetivo com essas duas entrevistas, uma com um comprador e outra com um produtor de polvilho era ouvir os dois lados que envolvem uma negociação, acreditando que haveria uma contraposição entre as respostas dos

entrevistados, acreditando que comprador e produtor teriam pontos de vistas totalmente diferentes, que cada um iria defender a sua categoria, mas o que realmente percebi foi que o Senhor Uilson e o Senhor Pedro demonstraram foi uma grande concordância de opiniões acerca de questões que geram conflitos entre produtores e compradores de polvilho na comunidade. Inicialmente, embora as questões presentes nas entrevistas não serem as mesmas para o Senhor Uilson e para o Senhor Pedro o que eu imaginava era que iria haver uma discrepância entre os pontos de vista dos entrevistados, até porque o que vejo no dia a dia na comunidade são produtores reclamando que alguns compradores pagam um produtor mais caro, e paga outro mais barato, sendo que a qualidade do polvilho é a mesma. Sobre esse fato o Senhor Uilson diz na entrevista não acreditar que aconteça, quando pergunto:

**Pesquisador:** *E no momento da negociação do preço. Você percebe que a existência ou a inexistência dessas relações de amizade, de parentesco e demais outras relações podem vir a influenciar no quanto esse comprador pode pagar por seu polvilho?*

**Senhor Uilson:** *Não... Eu acho que o preço vai ser o mesmo...*

Sobre essa questão de pagar valores diferentes aos compradores o Senhor Pedro diz que paga o mesmo valor a todos quando pergunto:

**Pesquisador:** *Em relação ao valor que esse polvilho é negociado com o comprador final, por exemplo, em salinas, nas cidades que o senhor anda por aí. Como é realizada essa negociação de preço?*

**Senhor Pedro:** *O preço a gente combina na hora né, e pra comprar o preço que eu pago pra um eu pago pra todos e lá pra vender o preço meu de um é pra todos, eu não tenho dois preços. Pra comprar é um e pra vender é outro, se é pra um todos são do mesmo jeito.*

Portanto, através dessa problemática eu quis ouvir nessas entrevistas os dois lados da história, acreditando que o produtor iria falar uma coisa que vemos no dia a dia e o comprador iria dizer outra. No entanto, o que aconteceu foi que o produtor e o comprador demonstraram ter os mesmos pontos de vistas em determinados trechos das entrevistas, como podemos perceber, por exemplo quando pergunto ao senhor Uilson

sobre a possível interferência das relações de parentesco ou amizade, ou a falta dessas relações na comercialização do polvilho, onde ele me responde que:

**Senhor Uilson:** Não, *eu acho que isso não interfere em nada não.*

E quando perguntei ao senhor Pedro se ele já deixou de comprar de alguém por não ter nenhuma dessas relações com o produtor e ele responde que:

**Senhor Pedro:** *Não! Eu to comprando... Se o produto me agrada eu compro de todo mundo, dependendo da quantidade que eu preciso no dia.*

Portanto a resposta do Senhor Uilson e do Senhor Pedro demonstram pelo menos na entrevista que ambos não veem essas relações ou a falta delas como determinante para a realização ou não de uma negociação. Diante disso, as respostas obtidas nas entrevistas não contemplaram minhas inquietações, pois inicialmente antes de realizar as entrevistas eu acreditava que os pontos de vista de produtor e comprador em determinados temas não iriam dialogar-se. Dai então esse sentimento de insatisfação acabou causando em mim uma necessidade de ouvir de outras pessoas, ou seja, uma terceira opinião sobre esses fatos, saber dessas pessoas se elas tem o mesmo ponto de vista ou não do produtor, ou do comprador, ou se concordam em partes com um e em outras partes com o outro.

Diante disso, eu, juntamente com a minha orientadora, decidi que era importante e se fazia necessário ter uma terceira opinião diante desses fatos. Foi ai que decidimos elaborar e aplicar um questionário aos alunos do curso de Licenciatura em Educação do Campo, da cidade de Rio Pardo de Minas, no tempo escola (TE) de janeiro de 2020, em especial aqueles que moram em comunidades circo vizinhas a minha comunidade que em suas comunidades atuam como produtores rurais, principalmente na produção de polvilho.

Nesse questionário eu pergunto questões como a visão deles sobre a negociação de polvilho em suas comunidades, como eles veem a questão das relações de parentesco e/ou amizade entre produtor e comprador como possíveis fatores determinantes para a realização ou não de uma negociação, se essas relações podem determinar valores a

serem pagos ao comprador, pergunto quais as funções que esses sujeitos exercem no processo de produção do polvilho entre outras questões.

Após a coleta desses dados fizemos uma tabela expondo todas as respostas obtidas. Nessa tabela eu enumerei através de letras a quantidade de questionários que foram aplicados e por números a quantidade de questões presentes nele. Fui preenchendo a tabela com todas as respostas dos participantes, por exemplo; no formulário A, a pessoa respondeu x na questão 1, y na questão 2, z na questão 3 e assim até que a pessoa A tenha respondido todas as onze questões. Feito esse processo passo para o formulário da pessoa B e preencho todos esses campos assim como no primeiro processo. Foram sete questionários respondidos sendo enumerado por A, B, C, D, E, F e G e onze perguntas enumeradas do um ao onze.

A partir desses formulários observei que das sete pessoas que responderam ao questionário seis responderam que a relação afetiva entre produtor e comprador pode influenciar no momento de uma negociação. Em termos matemáticos, oitenta e cinco, quase oitenta e seis por cento responderam sim e que apenas uma pessoa, pouco mais de quatorze por cento disse que não influenciam.

Quando perguntei se a existência ou não dessas relações poderiam influenciar no valor a ser pago pelo seu polvilho quatro pessoas disseram que sim, ou seja cinquenta e sete por cento falaram que podem influenciar, enquanto três pessoas, quase quarenta e três por cento responderam que não influenciam.

Perguntei também se a pessoa ou a família já tinha passado por alguma situação em que a relação afetiva ou a inexistência dela entre o produtor e comprador foi determinante para a realização ou não de uma negociação e cinco pessoas responderam que já passaram por isso, enquanto apenas duas pessoas dizem não ter passado, isso representa pouco mais de vinte e oito por cento dos entrevistados enquanto pouco mais de setenta e um por cento dos entrevistados diz já ter passado.

Essas foram três das onze questões respondidas pelos participantes. Meu objetivo com essas três questões era perceber se a resposta desses participantes estava de acordo com meu ponto de vista. Portanto meu objetivo maior era perceber se essas respostas contemplavam meu ponto de vista ou se iam pelo ponto de vista dos entrevistados. Talvez sete ou muitos questionários não sejam o suficiente para responder a essas minhas inquietações, mas o que percebi analisando matematicamente esses dados foi a questão da existência ou não de relações entre produtor e comprador como

fator de influencia nessas negociações de polvilho. Mas é importante destacar que apesar desses participantes serem todos do município de Rio Pardo apenas uma participante é da comunidade de Monte Alegre, os outros são de comunidades circunvizinhas e outras comunidades do município. Portanto, é preciso considerar que nessas outras comunidades a cultura da negociação de polvilho possa ser diferente, o contexto pode ser outro, mesmo que se tratando de comunidades circo vizinhas.

Partindo desse pressuposto, ressalto novamente que a intencionalidade desse questionário desde o principio não foi obter uma resposta definitiva sobre a influência ou não dessas relações no processo de comercialização do polvilho, o que queríamos através deste questionário era ouvir de outras pessoas os seus pontos de vista. Contudo ele foi mais uma ferramenta para obtenção de dados que precisávamos para tentarmos nos aproximar de uma possível resposta que não é definitiva. Acredito que para essa questão da negociação de polvilho não consegue ser explicada por apenas entrevistas e questionários, tampouco por outra ferramenta de investigação.

## 5. TEORIA DA ATIVIDADE COMO POSSÍVEL LENTE DE ANÁLISE

Essa pesquisa adotou um processo indutivo na escolha de seus procedimentos: partiu das narrativas produzidas por mim mesmo, com base em minhas observações e intuição de longa data, que provocaram as entrevistas e, posteriormente, a aplicação do questionário. Observações deste pesquisador, envolvido também na cultura da produção e venda de polvilho, as falas dos entrevistados e respostas dos respondentes do questionário não confluíram.

Coerente com o processo, mais uma vez, induziremos e, a partir das descrições feitas, decidimos adotar a Teoria da Atividade (TA) como uma possível lente de análise da atividade de comercialização do polvilho na comunidade de Monte Alegre I. Não se trata de procurar uma verdade, mas, minha orientadora e eu, entendemos que muitas tensões foram sinalizadas por esses dados. Decidimos então, ler os dados pelas lentes da TA, uma vez que nela **tensões** podem ser fontes de novas possibilidades e não empecilhos que engessam a atividade.

Como parte do exercício de compreensão da teoria, que não é simples, debruçei-me sobre o trabalho de Kawasaki (2008) por ser um texto sobre a teoria, escrito na língua portuguesa. Justifico assim o grande número de referências a esse trabalho. Acho

que, no entanto, essa foi a possibilidade vislumbrada por mim e, logicamente, minha orientadora para me aproximar desta teoria, neste momento.

### **Teoria da Atividade**

A Teoria da Atividade (TA), originalmente denominada Teoria Histórico-Cultural da Atividade (THCA), tem suas raízes na ex-União Soviética, como parte da escola Histórico-cultural da psicologia russa, fundada na década de 1920-1930 por Lev Semenovich Vigotski, Alexis N. Leontiev e Alexander R. V. Luria (KAWASAKI, 2008). Essa escola tem origem no esforço desses pesquisadores em desenvolver uma psicologia com base nos fundamentos da psicologia Marxista; embora suas raízes datem a década de 20 do século passado, é considerada relevante, importante e atual, dando fundamentação para inúmeros campos de pesquisa (ENGESTRÖM, MIETTINEN e PUNAMÄKI, 1999).

Engeström (1999) descreve a Teoria da Atividade (TA) sendo desenvolvida por, pelo menos, três gerações de estudiosos. Em sua percepção, a primeira desenvolveu-se centrada na noção de ação mediada e Vigotski, Luria e Leontiev seriam representantes do que o autor chamou de primeira geração da TA (KAWASAKI, 2008, p.100). A segunda geração desenvolveu-se em torno dos trabalhos de Leontiev, aluno e contemporâneo de Vigotski, que se empenhou em sistematizar a teoria, descrevendo a atividade humana como coletiva e a estruturando em três níveis processuais – atividade, ações e operações (KAWASAKI, 2008, p.100). A terceira geração de pesquisa da TA tem representantes de inúmeros países além da Rússia (E.g.; Finlândia, Estados Unidos, Cuba, Brasil, entre outros). Esta se torna multidisciplinar e amplia o escopo inicial da teoria, voltada para a área da psicologia nas duas primeiras gerações (KAWASAKI, 2008, p.100).

A teoria da atividade tem cinco princípios definidores: (i) a atividade como a unidade de análise da investigação; (ii) a multivocalidade – vozes múltiplas – da atividade; (iii) a historicidade da atividade; (iv) o papel das contradições internas como fonte de mudança e (v) a possibilidade de transformações expansivas (desenvolvimento expansivo) da atividade (ENGESTRÖM, 2001, apud KAWASAKI, 2008).

Sobre a TA, Davidov (1999, apud KAWASAKI, 2008) diz que “Ela procura explicar práticas culturais e sociais do trabalho, relacionando-as ao contexto histórico e

cultural em que tais práticas se desenvolvem”. O autor explica que a noção de atividade do ponto de vista da TA, refere-se à atividade humana intencional:

Atividade humana é uma forma específica da existência societal/social de seres humanos consistindo na mudança intencional da realidade natural e social. [...] toda atividade conduzida por um sujeito inclui metas, meios, o processo de modelar o objeto e os resultados. Na realização da atividade, os sujeitos também mudam e desenvolvem a si mesmo. (DAVIDOV, 1999, p.39)

Entende-se então que a atividade considerada na TA é toda atividade humana consciente e planejada. Desde seu planejamento até sua execução, essas atividades são todas pensadas anteriormente, todos os passos para a realização destas são controlados pelo ser humano.

Para Marx e Engels, o trabalho é a forma básica de atividade humana. [...]

O trabalho é primeiramente um ato que se passa entre o homem e a natureza, um processo em que o homem, através de sua atividade, inicia, regula, e controla a reação do mundo material entre ele e a natureza... Portanto, agindo sobre o mundo externo e mudando-o, ele (o homem), ao mesmo tempo muda a sua própria natureza. (MARX, 1906-1909, pp. 197-198)

Baseando-se em Leontiev (1978 apud KAWASAKI, 2008) o trabalho é caracterizado por dois elementos essenciais interdependentes; o primeiro elemento é a fabricação e o uso de ferramentas para a realização do trabalho e o segundo elemento é o coletivo para a realização do mesmo.

Concluindo o raciocínio Davidov (1990, apud KAWASAKI, 2008, p.99) diz que “Com a fabricação de tais ferramentas, a atividade de satisfação das atividades vitais humanas não é mais direta e passa a ser uma atividade mediada por essas ferramentas, tornando-a mais complexa”. Leontiev (1981, apud KAWASAKI, 2008, p.107) diz que a ferramenta “[...] é um objeto material em que métodos e operações são cristalizados, mais do que ações e objetivos”.

Embasado no pensamento de Leontiev (1978 apud KAWASAKI, 2008) como consequência da criação dessas ferramentas criadas para realização de um trabalho necessário ao ser humano, novas necessidades vão surgindo a partir daí, e essas necessidades já não são apenas necessidades básicas do cotidiano, mas sim outras produções materiais que venham a facilitar ao ser humano o acesso ao trabalho.

Engestrom (2001, p.104) complementa dizendo que, “[...] a inserção de artefatos na ação humana é revolucionária no sentido de que o indivíduo não poderia ser mais entendido em seus meios culturais, e a sociedade sem o poder de agir do indivíduo”.

Entendo, com base em Kawasaki (2008, p.99), que o trabalho, processo como um todo é uma ação coletiva, e que, cada indivíduo assume uma ação individual dentro dessa atividade coletiva, e que é nesse processo de trabalho que são produzidas as relações sociais. Ainda segundo a autora a comunicação entre os indivíduos durante a realização dessas atividades de trabalho é considerada como uma prática mediadora das atividades humanas.

### **A comercialização do polvilho na comunidade Monte Alegre I, uma atividade**

Nas das lentes da TA, a comercialização de polvilho na comunidade de Monte Alegre I é uma atividade coletiva, envolve minimamente produtores e compradores – na realidade comerciantes – há regras estabelecidas e a negociação é mediada de diversas formas.

Os elementos do sistema atividade podem ser:

atividade	Comercialização do polvilho
Sujeito da atividade	Produtor
Objeto da atividade	Venda
Artefatos mediadores	Diferentes formas de negociação
Comunidade	Comunidade de Monte Alegre I
Regras	Regras explicitadas e não explicitadas

## **6. TENSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS, POR AGORA**

Existem tensões na atividade de comercialização do polvilho na comunidade de Monte Alegre I e as mesmas são inerentes à atividade humana. Formas de negociação podem variar e as formas mais comuns e aceitas são aquelas ditadas pelas regras de uma convivência até então chamada “ética” e, portanto, explicitadas pela lei da melhor oferta.

Entretanto, a atividade humana traz complexidades e dá origem a formas alternativas de negociação do polvilho. Embora não assumida pelos entrevistados, formas alternativas de negociação são de longa data percebidas por mim e não são despercebidas pelos estudantes do Le Campo que responderam o questionário. Dessa forma, é fato que tensões existem. E por que seria tão importante considerar que formas alternativas existem?



Nas Ciências Biológicas existe um termo, o *trade-off*, que caracteriza a opção por um certo comportamento em detrimento de outro devido às condições que caracterizam o meio ambiente em que ocorre esse fato. Observei que o mesmo termo existe nas Ciências Econômicas.

*Trade-off* e *tradeoff* são termos da língua inglesa que definem uma situação em que há conflito de escolha. Ele se caracteriza em uma ação econômica que visa à resolução de problema, mas acarreta outro, obrigando uma escolha. Ocorre quando se abre mão de algum bem ou serviço distinto para se obter outro bem ou serviço distinto.<sup>4</sup>

Se um conceito está presente em dois grandes campos científicos, deve haver um significado. O *trade-off* pode sim explicar nosso comportamento nas nossas relações de comércio. Assim, as tensões existem e são comuns às atividades econômicas. Por que não na comercialização de polvilho em nossa comunidade? Contudo, tensões podem gerar incômodos, mas também possibilidades de mudança. Uma análise com base na TA, segundo Yamagata-Lynch (2010), é uma ferramenta descritiva que pode detectar processos envolvidos em mudanças organizacionais; identificar e explicitar contradições e tensões sistêmicas em uma atividade. A ideia de desenvolver essa pesquisa partiu de um incômodo e espero que possa dar origem a mudanças que minimizem as tensões existentes. Novas soluções têm origem nas detecções e diagnóstico das tensões existentes, omiti-las não nos ajuda como comunidade de forma alguma.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DIAS, Devanilton. Cultivo da mandioca e produção de goma na agricultura familiar de Monte Alegre – Rio Pardo de Minas Gerais: técnica e tecnologia em foco. Trabalho de Conclusão de Curso – Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte: 2016.

KAWASAKI, Teresinha. F. Tecnologias na sala de aula de matemática: Resistência e Mudanças na formação continuada de professores. 2008. 53f. Tese de Doutorado – Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2008.

---

<sup>4</sup> Fonte: [https://pt.wikipedia.org/wiki/Trade-off#cite\\_note-AA1-1](https://pt.wikipedia.org/wiki/Trade-off#cite_note-AA1-1)

YAMAGATA-LYNCH, Lisa C. **Activity System Analysis Methods – understanding complex learning environments**. Springer New York, Dordrecht Heidelberg London, 2010.