

CENTRO AGRO-AMBIENTAL DO TOCANTINS

CAT

LABORATORIO SÓCIO-AGRONÔMICO DO TOCANTINS

(LASAT)

Anexos ao Pre-projeto "SAF"

apresentado pelo

LASAT/CAT a ODA

Setembro 1995

Documento nº 3

**Avaliação econômica dos 3 testes de comercialização da
castanha: 90,92,94**

**Trabalho de cooperação desenvolvido
junto com a COCAT
(Cooperativa Camponesa do Araguaia-Tocantins)**

Sérvulo Barreto

(LASAT)

MARABÁ, NOVEMBRO DE 1993

1. APRESENTAÇÃO

O Centro Agro-Ambiental do Tocantins se propõe apoiar a agricultura familiar numa região de Amazônia Brasileira - Marabá, região sudeste do Pará - que abrange 40000 km² representando em média 15000 famílias camponesas, a conduzir ações de Pesquisa e de Desenvolvimento em colaboração estreita com os STR's dos cinco municípios da região abrangida, junto com os órgãos oficiais de pesquisa e extensão (NAEA/UFPA, UEPAE/EMBRAPA, EMATER, IDESP).

A Cocat (Cooperativa Camponesa do Araguaia-Tocantins) surgiu a partir do Programa CAT como um instrumento capaz de intervir/dar respostas a um dos principais problemas da Agricultura Familiar na região, que diz respeito a comercialização de seus produtos agro-extrativistas. Há 2 anos em pleno funcionamento, a Cocat cresceu de forma rápida, hoje se apresenta como uma alternativa (de valorização/comercialização de produtos agro-extrativistas) para aqueles camponeses que ainda estão a margem da organização sindical.

Como um dos responsáveis direto nas ações de desenvolvimento do Programa CAT, ações estas que desencadearam na criação da própria Cocat, o Lasat (Laboratório Sócio-Agrônomo do Tocantins) entende que a consolidação do Programa também passa pelo crescimento/desenvolvimento desta Cooperativa. Como setor de pesquisa do CAT, o Lasat vem tentando dar prosseguimento a sua proposta de trabalho junto à Cooperativa - Formular, Acompanhar e Analisar as ações-teste de comercialização com vista a gerar informações e discutir os resultados com os agricultores para se ter elementos que possam melhorar as ações futuras -. Espera-se com isto trazer ganhos financeiros reais aos agricultores como forma de estimulá-los à organização sindical, bem como estimulá-los também ao diálogo com a pesquisa através dos "grupos de avaliação das ações-teste".

Este texto reúne as informações sob a forma de avaliação econômica das ações-teste de comercialização da Castanha do Brasil (*Bertholletia excelsa* - H.B.K.) efetuados em 1990, 1992 e 1994, sendo que nos dois primeiros testes a coordenação e avaliação esteve a cargo da Fata (Fundação Agrária do Tocantins-Araguaia) e do Lasat, sendo preservados parte dos comentários originais realizados pelos técnicos ⁽²⁾ ⁽³⁾, envolvidos diretamente nas duas primeiras ações. Já no terceiro teste a coordenação esteve a cargo da Cocat que contou com o acompanhamento e avaliação do Lasat.

(1). Agrônomo do LASAT (Laboratório Sócio-Agrônomo do Tocantins).

(2) E. Wambergue & G.A.D. Guerra foram os técnicos responsáveis pelo acompanhamento, organização e análise dos dados da ação-teste de 1990.

(3) V. Muchagata foi o técnico responsável pelo acompanhamento da ação-teste de 1992.

2. GÊNESE DA PROPOSTA

As experiências de comercialização do arroz realizadas pelo programa CAT desde 1989, revertendo aos agricultores uma renda anteriormente apropriada pelos atravessadores, inspirou o Sindicato dos Trabalhadores Rurais de São João do Araguaia no final de 1989 a propor operação semelhante aos produtores que possuem castanheiras no seus lotes. Era necessário se ter um melhor conhecimento da produção e da comercialização da castanha na região. No primeiro levantamento superficial constatou-se que uma "bola" de castanheiras (área pequena de alta densidade de pés francos) tinha em média, 10 pés/ha. A produção pode contar com uma média de um hectolitro por árvore. No entanto, vale ressaltar que tanto a densidade, como a produção por árvore pode variar.

Por ser um produto da mata e com exploração extrativa a castanha do Brasil se apresenta como um produto estratégico para a Cocat ampliar suas atividades e solidificar sua atuação como uma entidade representativa de camponeses da região. O objetivo desta ação-teste seria conhecer um pouco melhor o mercado regional da castanha, sua concentração monopolista para com isto avaliar as possibilidades de "fugir" deste monopólio para tentar proporcionar um ganho econômico para o pequeno coletor de castanha, como também para a própria Cooperativa.

3. O POLIGONO DOS CASTANHAIS

Até os anos de 1970, o extrativismo da castanha representava a principal atividade econômica da região de Marabá. O habitat natural da castanheira (*Bertholettia excelsa* H.B.K.) ocupava uma área de aproximadamente um milhão de hectares, num polígono situado nos então municípios de Marabá (80 % da área), Itupiranga, São João do Araguaia e Conceição do Araguaia. Inicialmente baseado no extrativismo livre, a coleta da castanha rapidamente passou a ser controlada por um sistema comercial semelhante ao praticado no seringal: o aviamento, onde os grandes comerciantes monopolizavam não só o comércio, mas também o domínio fundiário da área natural da castanha. Instituído em média lotes de uma légua quadrada (3.600 ha) em regime de aforamento, algumas famílias controlavam por completo os castanhais.

Entre 1955 e 1966 foram expedidos 218 títulos de aforamento nesta região (169 só no município de Marabá), cobrindo uma área total de 749.078 hectares, sendo que 616.719 destes em Marabá

(IDESP, 1987). Em 1980, auge da "era" da castanha, a metade dos castanhais estava nas mãos de poucos grupos. A família Mutran tinha 131.332 ha, Bamerindus 55.161 ha, CIB 49.200 ha, Almeida 47.360 ha, Azevedo 28.800 ha e Moraes 21.714 ha (EMMI, 1987).

A produção de castanha em Marabá sofreu variações durante o seu período de extração. Em 1930, a safra da castanha marabaense já tinha alcançado 100.000 hectolitros. Em 1980 a coleta passou de um milhão de hectolitros. Todavia, já em 1987, a safra mal chegou a 200.000 hectolitros, devido a vários fatores:

* O avanço da economia capitalista na região faz com que o negócio da castanha torne-se obsoleta em relação à pecuária. Grandes áreas dos castanhais foram derrubadas para implantação de pasto;

* Para regularização fundiária, a partir de 1980, o GETAT (Grupo Executivo das Terras do Araguaia-Tocantins) determinou novas formas para a titulação, sendo que só seria titulada a área que tivesse pelo menos um terço de beneficiamento. Como a mata não é considerada benefício, esta norma desencadeou um frenético processo de derrubada a qualquer custo;

* A instalação de madeireiras e serrarias na região, proporcionou a derrubada de madeira de lei, inclusive a castanheira, apesar da proibição legal;

* A chegada da indústria siderúrgica na região, a partir de 1985, provocou uma forte demanda de carvão vegetal, aumentando assim o desmatamento e a derrubada de castanheiras;

* Por fim, a pressão do fluxo migratório dos "sem terra", resultou na ocupação, de 1980 a 1987, de 58 castanhais aforados e 4 titulados. Em maio de 1978, o INCRA legitimou 241.755 ha, ou seja, um terço do polígono da castanha ocupado por posseiros, representando mais de 5 mil famílias (IDESP, 1988). Esta política resultou em lotes com média em 50 hectares.

Uma das alternativas de renda destes posseiros seria a coleta de castanha, que ainda hoje representa uma atividade econômica significativa para a região. Os pequenos coletores reclamam dos preços baixos, o que é comum com todos os seus produtos na época de safra, meses depois os exportadores revendem a castanha, onde auferem um lucro que poderia ser dos coletores

Mesmo se considerando algumas características distintas entre os três testes, tentou-se homogeneizar os resultados para uma análise conjunta dos mesmos, ficando a caracterização descritiva separadas e em anexo.

4. OS RESULTADOS

Discutida e montada em reuniões de técnicos e agricultores, o primeiro teste foi efetuado em 1990, no que resultou em poucos benefícios aos participantes da operação que, portanto, não consideraram a perspectiva da castanha tão promissora quanto a apresentada pelo arroz. Contudo, o teste voltou a se repetir nos anos de 1992 - atendendo proposta do STR de Itupiranga, a qual atingiu a localidade de Praia Alta - e em 1994, onde Lasat e Cocat planejaram a participação dos cinco Sindicatos, mas em função da quebra de safra naquele ano, somente o STR de Itupiranga se dispôs a participar envolvendo novamente a localidade de Praia Alta. Neste teste abriu-se um precedente para a participação da localidade do Bacabal (Município de Bom Jesus do Tocantins), por ser um dos poucos locais próximo a Marabá onde teria castanha.

↳ do M.M.?

21

4.1. O teste de 1990:

O adiantamento foi feito entre os dias 31/01 a 04/02/90. Para os agricultores das três áreas foi adiantado um total de US\$ 602,07. Os custos com transporte foram reduzidos pela colaboração prestada pela SAGRI, que cedeu o caminhão. O gasto foi apenas com o combustível, somando um total de US\$ 98,29. Com o armazenamento de julho a setembro, foram gastos US\$ 94,91. Houve ainda um gasto com embalagens que foram adquiridas pela FATA e, embora usadas na operação não foram computadas no custo real por serem reutilizáveis.

Os custos totais somaram US\$ 833,81. A venda em 02/10/90 resultou na importância de US\$ 1027,5. A diferença entre a venda e os custos (sem as embalagens), resultou num total de US\$ 232,22, o que permitiu um retorno de US\$ 1,36 por hectolitro envolvido no teste (quadro 01). O quadro 02, demonstra a contabilidade por agricultor e por localidade. Outros fatores ainda mascararam este teste: o preço da castanha decresceu logo após o lançamento do plano Brasil Novo, em função disso os compradores de castanha se diziam sem recursos para adquirir o produto, o que provocou a estabilidade dos preços por vários meses.

Neste primeiro teste foi utilizado o caminhão da SAGRI para o transporte até Marabá, o que reduziu muito os custos de frete. Caso este fosse pago integralmente, o custo total seria mais elevado, diminuindo assim o retorno dos agricultores.

QUADRO 01. Avaliação econômica das ações-teste de comercialização da Castanha/3 anos

ANO 1990					
Operação	Local	Data	Quantidade (hl)	Valor (US \$) (hl)	Valor total (US \$)
Adiantamento ao agric 1	Araras	4/02/90	50 Hl	3.42	171.22
Adiantamento ao agric 2	Cuxiú 42	31/01/90	96 Hl	3.59	345.24
Adiantamento ao agric 3	Cuxiú 44	4/02/90	25 Hl	3.42	85.61
Frete / Gasolina SAGRI	3 Viagens	26/06/90	171 Hl	0.31	53.75
Frete / Caminhão	São D > Marabá	21/08/90	171 Hl	0.26	44.54
Armazenamento Julho	Renascença/Marabá	2/08/90	76 Hl	0.17	12.67
Armazenamento Agosto	Renascença/Marabá	13/09/90	170 Hl	0.18	30.61
Armazenamento Setemb	Renascença/Marabá	1/10/90	170 Hl	0.80	51.63
Capas	Araras, Cuxiú 42,44	7/06/90	171 capas	0.22	38.54
Custos totais					833.81
Venda	Marabá	2/10/90	170	6.04	1027.50
Venda - Custos totais		2/10/90	170	1.14	193.68
Venda-Despesa (sem capas)		-	-	-	232.23
Retorno por cada hl		2/10/90	-	-	1,36
ANO 1992					
1) Adiantamento ao agricultor	Praia Alta	1/02/92	79,5	6,31	501,65
2) Frete/caminhão/braçagem	Praia Alta/Marabá	29/04/92	79,5	0,91	72,35
3) Armazenamento (maio a outubro)	CONAB/Marabá	de 29/04 até 04/11/92	79,5	0,46	36,57
4) Sacaria	-	-	79,5	0,30	23,85
5) Juros (12 % ao ano)	-	-	79,5	0,79	62,80
Custos totais	-	-	-	-	697,22
Venda	Marabá	4/11/92	79	8,78	693,62
Venda - Custos totais	-	-	-	-	-3,60
Retorno por cada hl	-	4/11/92	-	-	-0,04
Retorno positivo ou "lucro artificial", subsidiado pela FATA através da eliminação dos custos 2,3,4 e 5.					
(Venda - adiantamento)	-	-	-	-	191,97
Retorno/hl	-	-	-	-	2,43
ANO 1994					
			(hl)	(hl)	(US\$)
1) Adiantamento ao agricultor	Praia Alta	4/01/95	76	17,68	1344
2) Adiantamento ao agricultor	Bacabal	4/01/95	20	15,00	300
3) Frete/Toyota	Itup.-Mab/km12-Mab	05/94	-	0,63	60
Custos totais	-	-	-	-	1704
Venda	Marabá	14/06/94	31	18,90	586
Venda - Custos totais	-	-	-	-	-1118
Retorno por cada hl	-	-	-	-	-36

QUADRO 02. Operação-teste de comercialização da castanha 1990.

Cálculos do retorno para 1 hl de castanha em várias moedas							
Nome	moeda	n° hl	adiantamento ao agricultor	Frete (gasolina)	Armazenam. (Marabá)	Retorno ao agricultor	Total Venda
Agricultor X	BTN	1 hl	007 BTN	001 BTN	001 BTN	003 BTN	012 BTN
Agricultor X	Cr\$ ao 2/10/90	1 hl	472 Cr\$	077 Cr\$	074 Cr\$	182 Cr\$	805 Cr\$
Agricultor X	em %	1 hl	59%	10%	09%	23%	100%
Agricultor X	em pacote Açucar 2 kgs	1 hl	0,00US	01 Pac	01 Pac	02 Pac	08 Pac
Cálculos do retorno (em Cr\$ do 2/10/90) por agricultor, conforme o número de hectolitros entregue							
Nome	Localidade	n° hl	adiantamento ao agricultor	Frete (gasolina)	Armazenam. (Marabá)	Retorno ao agricultor	Total Venda
Ozeni Antonio Viana	Araras	10 hl	4717 Cr\$	771 Cr\$	744 Cr\$	1823 Cr\$	8055 Cr\$
Moacir Garciz Pimenta	Araras	15 hl	7076 Cr\$	1156 Cr\$	1116 Cr\$	2734 Cr\$	12082 Cr\$
Antônio Soares Costa	Araras	01 hl	472 Cr\$	77 Cr\$	74 Cr\$	182 Cr\$	805 Cr\$
Deusdetti da Conceição Nasc.	Araras	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
Antonio Chaves Cavalcante	Araras	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
Luis Gonzage da Silva	Araras	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
Raimundo José Filho	Araras	04 hl	1887 Cr\$	308 Cr\$	298 Cr\$	729 Cr\$	3222 Cr\$
Jesuino Jesus de Almeida	Araras	02 hl	943 Cr\$	154 Cr\$	149 Cr\$	365 Cr\$	1611 Cr\$
Alfredo Ferreira Paredão	Araras	03 hl	1415 Cr\$	231 Cr\$	223 Cr\$	547 Cr\$	2416 Cr\$
Francisco Galdino Paiva	Cuxiú 42	02 hl	708 Cr\$	116 Cr\$	112 Cr\$	273 Cr\$	1209 Cr\$
Nelson de Souza Silva	Cuxiú 42	08 hl	3774 Cr\$	616 Cr\$	595 Cr\$	1458 Cr\$	6443 Cr\$
Luis Ribeiro da Silva	Cuxiú 42	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
Luis Gomes de Moares	Cuxiú 42	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
José Isamar Rocha Velozo	Cuxiú 42	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
Pedro Cardoso de Oliveira	Cuxiú 42	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
Senadoura Al.da Silva Amorim	Cuxiú 42	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
José Nei Freitas Galvão	Cuxiú 42	02 hl	708 Cr\$	116 Cr\$	112 Cr\$	273 Cr\$	1209 Cr\$
Domingos Carvalho de Souza	Cuxiú 42	10 hl	4717 Cr\$	771 Cr\$	744 Cr\$	1823 Cr\$	8055 Cr\$
Domingos Aves de Souza	Cuxiú 42	50 hl	23587 Cr\$	3853 Cr\$	3719 Cr\$	9113 Cr\$	40272 Cr\$
Adilino Ribeiro da Silva	Cuxiú 44	05 hl	2359 Cr\$	385 Cr\$	372 Cr\$	911 Cr\$	4027 Cr\$
Antonio Cicero Gonçalves	Cuxiú 44	03 hl	1415 Cr\$	231 Cr\$	223 Cr\$	547 Cr\$	2416 Cr\$
Francisco Pereira da Silva	Cuxiú 44	02 hl	708 Cr\$	116 Cr\$	112 Cr\$	273 Cr\$	1209 Cr\$
Manoel Salviano Oliveira	Cuxiú 44	04 hl	2028 Cr\$	331 Cr\$	320 Cr\$	784 Cr\$	3463 Cr\$
José Oliveira Ribeiro	Cuxiú 44	05 hl	2453 Cr\$	401 Cr\$	387 Cr\$	948 Cr\$	4189 Cr\$
José Carolino Doval	Cuxiú 44	06 hl	2830 Cr\$	462 Cr\$	446 Cr\$	1094 Cr\$	4832 Cr\$
TOTAL 25 agricultores	em Cr\$ do 02/10/90	171 hl	80669	13175	12722	31165	137731
	em BTN		1204,14	196,58	189,83	464,45	2055
	em US \$		602,07	98,29	94,92	232,23	1027,5

4.2. O teste de 1992:

Com relação ao segundo teste alguns aspectos devem ser considerados:

* O adiantamento foi feito tardiamente (01/02/92), quando a época propícia seria o mês de dezembro, pois aí os agricultores já tem uma boa previsão do volume de castanha que irão coletar e por conta disso passam a vendê-la aos atravessadores "na folha". Foi adiantado um total de US\$ 501,65 aos agricultores participantes da operação.

* O preço da castanha em Marabá praticamente não variou ao longo do ano. Neste caso a castanha foi vendida em novembro/92, pelo mesmo preço de abril/maio. Se tivesse sido vendida assim que chegou no cais de Marabá teria se economizado os custos de braçagem (duas: uma do barco para o caminhão e uma do caminhão para o armazém); do frete do cais até o armazém e do próprio armazenamento, propiciando a possibilidade de um retorno maior e mais rápido aos agricultores.

Com o armazenamento de 29/04 até 03/11/92 foram gastos US\$ 36,57. Os custos de frete e braçagem somaram juntos US\$ 72,35, os custos com sacaria US\$ 23,85 e os juros somaram 62,80. Os custos totais somaram US\$ 697,22 e a venda resultou em US\$ 693,62. A diferença entre a venda e os custos totais resultou em US\$ 3,6 negativos (quadro 01). Portanto, podemos concluir que esta operação não foi vantajosa do ponto de vista econômico. No entanto, embora a operação não tenha gerado lucro, também não gerou prejuízo (a quantia em questão, US\$ 3,6 não chega a ser significativa). Sendo assim, o retorno por hectolitro ficou em torno de US\$ 0,04 negativo.

Entretanto, por razões estratégicas a FATA entendeu que deveria existir um retorno positivo aos agricultores, para isso, o cálculo arbitrado neste caso foi baseado da seguinte forma: não foram considerados os custos de frete/braçagem, armazenamento, sacaria e juros, sendo abatido do valor da venda apenas o adiantamento, o que resultou num "lucro artificial" ou subsidiado de US\$ 191,97, implicando num retorno de US\$ 2,43 por hectolitro (quadro 01).

* Também nesta ação-teste o fator armazenamento também contribuiu para perda do produto, já que a castanha foi acondicionada em sacos de fibra, o que provocou uma perda de qualidade. O ideal é estocá-la a granel, molhando e revolvendo o monte periodicamente.

4.3. O teste de 1994:

Novamente o adiantamento foi feito tardiamente (04/01), já que se pensava executar esta etapa no início de dezembro/93. Foi adiantado um total de US\$ 1644,00 aos agricultores participantes da operação. Faltou discutir melhor a condução do teste, o fato é que das cinco localidades combinadas pelos STR's, apenas a indicada pelo STR de Itupiranga (Praia Alta) se prontificou a participar, as demais alegaram falta de castanha (pouca produção), em função disso é que a localidade do Bacabal que não estava combinado acabou participando da operação.

Em função da fraca produção da safra 93/94, o preço disparou a partir do mês de janeiro em Marabá, este aumento também ocorreu nas localidades (quadro), ocasionando um grande descompasso entre o combinado no adiantamento (compromisso) e o posterior comportamento dos agricultores durante a entrega da castanha. Dava-se o dinheiro para que fosse comprado e recolhida a castanha, entretanto os agricultores queriam que a Cocat acompanhasse os aumentos sucessivos de preço que ocorreram desde o adiantamento; assim de 300 hl combinados no adiantamento, pagou-se apenas 96 hl e deste total foram entregues pelos agricultores apenas 31 hl de castanha, ocorrendo assim, um furo de praticamente 90% em relação ao compromisso inicial.

Se os 300 hl combinados tivessem sido entregues, cada hl sairia por US\$ 5,50 (04/01/94) e se este volume fosse vendido em maio a US\$ 30,00/hl teria-se um retorno aproximado de 436% em relação ao adiantamento por hl, já que neste teste os custos adviram praticamente do adiantamento e transporte, pois a castanha só veio para Marabá no momento da venda e os custos de braçagem foram assumidos pelo armazém comprador. Na prática os custos totais somaram US\$ 1704,00 e a venda resultou em US\$ 586,00, resultando em US\$ 1118,00 de prejuízo para a Cooperativa (quadro 01).

* Pelos dados analisados nos três testes, deve-se ter claro que este tipo de ação só é passível de sucesso, isto é, com vantagens para os pequenos coletores que nela se envolvam e Cooperativa, se houver uma melhor organização da operação entre a própria Cooperativa e os Sindicatos, desde a efetivação da proposta até o momento de venda do produto, passando por um prévio conhecimento do circuito de comercialização da castanha, isto também com um melhor acompanhamento da pesquisa em todas estas etapas. Neste caso poderia-se tentar reduzir os custos e aumentar o poder de barganha no momento da comercialização.

Nos testes de 92 e 94, a desconfiança por parte dos agricultores em relação ao Sindicato e Cooperativa contribuiu sobremaneira para o fracasso econômico da operação, já que o aspecto organizativo seria um objetivo a ser estimulado com o próprio teste nas duas localidades onde a organização sindical seria incipiente. De qualquer forma faltou diálogo entre Delegacia Sindical e Sindicato e entre este e a Cooperativa, assim como a pesquisa não estava organizada para acompanhar o andamento do teste nas localidades; o que faz crer que muitos aspectos desta modalidade de comercialização precisam ser repensados para que a Cocat possa atuar com sucesso junto aos agricultores.

QUADRO 03. Operação-teste de comercialização da castanha 1992: cálculos do retorno por agricultor.

Nome	Nº hectolitro		adiantam. (US \$)	Frete (US \$) (caminhão/braçagem)	Armazen. (US \$) (Marabá)	Sacaria (US \$)	Juros (US \$) (12 % ao ano)	Total Venda (US \$)	Retorno (US \$)
	comprom	entregue							
Antônio Pereira de Melo	5	5.88	37.1	5.35	2.7	1.76	4.65	51.62	0.07
Carlos Fonseca	5	4.5	28.39	4.09	2.07	1.35	3.55	39.51	0.06
Francisco A. Ribeiro da Silva	3	2.74	17.28	2.5	1.26	0.82	2.16	24.05	0.04
José Calvacante de Holanda	6.5	6.08	38.36	5.53	2.8	1.82	4.75	53.38	0.13
José Pereira da Silva	10	10.92	68.9	9.93	5.02	3.27	8.62	95.87	0.14
José Silvino de Freitas	5	3.7	23.34	3.36	1.7	1.11	2.92	32.48	0.06
Manoel Calvacante de Holanda	3	3.28	20.69	2.98	1.5	0.98	2.6	28.79	0.05
Manoel Rosa do Nascimento	5	5.04	31.8	4.59	2.31	1.51	3.98	44.25	0.07
Miguel Pereira de Araújo	3	3.36	21.2	3.05	1.55	1 Cr\$	2.65	29.5	0.05
Odorico Alves de Souza	5	5.04	31.8	4.58	2.31	1.51	3.98	44.25	- 0.07
Paulo José de Souza	5	06 hl	37.86	5.46	2.76	1.8	4.74	52.68	0.06
Raimundo Inácio da Silva	5	3.36	21.2	3.05	1.55	1 Cr\$	2.65	29.5	0.05
Vicente de Paula de Oliveira	7.5	7.56	47.7	6.87	3.47	2.26	5.97	66.37	0.10
Vitorino Gomes da Silva	5	5.04	31.8	4.58	2.31	1.51	3.98	44.25	0.07
Castanha comprada	7	07 hl	44.17	6.37	3.22	2.1	5.53	57.07	- 4.32
TOTAL		79.5	501.65	72.35	36.57	23.85	62.8	693.62	- 3.6

QUADRO 04. Levantamento dos preços da Castanha do Brasil nas respectivas áreas de atuação do Programa CAT.

Mês	LOCALIDADES (preço por hectolitro em US \$)														
	ano 1991 (até jan/92)											ano 1992 (até jan/93)			
	Cajazeiras	Vicinal 14	Praia Alta	Consulta	Almescão 2	Almescão 1	Castan Ubá	Boa Esperança	Vila Bagaço	Dourada	Pau Seco	Sede(Jac)	Arraia	Consulta	Praia Alta
FEV	4.5	6.76	5.86	5.41	3.60	4.50	—	3.60	4.50	3.60	—	8.11	10.14	8.11	-
MAR	5.2	10.85	3.03	6.51	4.34	9.55	—	4.34	6.51	4.34	—	7.16	8.26	—	6.61
ABR	11.89	19.82	3.17	—	3.96	11.89	—	—	5.94	—	11.89	6.82	—	—	6.82
MAI	11.04	18.40	3.68	—	5.52	16.56	—	—	7.36	—	22.08	6.84	—	—	6.46
JUN	13.43	16.79	3.35	—	—	26.87	—	—	20.15	—	23.51	—	—	—	5.71
JUL	12.16	15.20	3.64	—	—	24.32	—	—	21.28	—	24.32	—	—	—	7.83
AGO	13.46	10.77	3.50	—	—	21.54	—	—	—	—	—	—	—	—	7.49
SET	11.68	9.34	3.27	—	—	18.69	—	—	—	—	—	—	—	—	8.66
OUT	8.56	8.56	4.28	—	8.56	17.12	—	—	8.56	8.56	—	—	—	—	6.93
NOV	8.1	8.10	6.75	—	6.75	13.50	—	—	6.75	6.75	—	—	—	—	5.52
DEZ	7.45	8.51	12.77	7.24	5.32	10.64	—	—	6.38	5.32	—	—	—	—	4.48
JAN	6.68	8.35	10.02	6.01	4.59	5.84	5.84	—	6.68	4.59	—	—	—	3.79	3.16

OBS. : É possível que em algumas destas localidades os valores em dolar não estejam correspondendo a realidade dos preços locais, o que pode ser devido a dois fatores: Primeiro, fez-se a conversão utilizando-se a média mensal do cruzeiro/dolar (oficial) nos respectivos meses do ano, por outro lado, os levantamentos foram efetuados, em geral, na primeira semana de cada mês. Neste caso os valores foram reajustados para cima. Segundo, é possível que por engano alguns valores tenham sido anotados de forma errônea nas localidades.

5. CONCLUSÕES

- A organização prévia da operação é fundamental para o seu sucesso, além é claro, da venda da castanha na época certa, tentando se possível escapar do monopólio local. Neste caso, novembro e dezembro parece ser os meses ideais para o início da primeira fase, com o adiantamento, se for o caso, devendo ser efetuado entre estes dois meses.

- Detalhes como a lavagem da castanha e o seu acondicionamento em condições adequadas são importantes para a conservação, de preferência no próprio local de produção. No teste de 92 o mau acondicionamento durante o armazenamento provocou uma perda de volume e de qualidade da castanha, deve haver homogeneização do produto durante os processos de lavagem e armazenamento. É necessário também um maior rigor na medição quando da entrega da castanha pelo agricultor, uma vez que diferenças de critérios de medidas acarretam um clima de desconfiança, para evitar isso os participantes devem cumprir o combinado.

- A quantidade de castanha a ser comercializada é um fator importante no momento da negociação, o ideal é que se tenha volumes correspondentes a uma carga de caminhão, ou seja, em torno de 300 a 350 hectolitros. No primeiro teste se conseguiu negociar 170 hectolitros, no segundo, 79 hectolitros e no terceiro apenas 31 hectolitros.

- Comparando o preço de venda da castanha nos três testes (US\$ 6,0 em 90 e US\$ 8,78 em 92 e US\$ 18,90 em 94) e a quase inexistência de oscilação no preço durante o ano de 92 em Marabá, podemos lançar como hipótese que o preço da castanha varia pouco num mesmo ano (exceção de 94, devido a grande quebra de safra) e de forma significativa ao longo dos anos. Tal característica pode ser explicada pela sazonalidade da produção da castanha (boa produção num ano — com queda no preço — e baixa produção no ano subsequente — com elevação dos preços). Contudo, é justamente pela situação de monopólio da comercialização, onde o preço é determinado pelos grandes compradores (usineiros sediados em Belém, com ramificações na região sudeste do Pará), onde armazenam e exportam a castanha para outros países.

- Quebrar esta cadeia é muito difícil, sendo assim, deve-se tentar buscar as possíveis “brechas” para uma aproximação com os consumidores. Desta forma três opções poderiam ser estudadas:

a) Organizaria-se o frete e venderia-se a castanha logo na sua chegada a Marabá, sendo abril/maio a época indicada;

b) Tentar se estabelecer sólidos contatos comerciais fora de Marabá (um mercado inevitavelmente influenciado pelo monopólio). Neste caso, uma maior quantidade de castanha teria que ser armazenada para a venda. Um estudo do circuito já existente e do potencial de abrir novos mercados são essenciais para uma melhor colocação do produto;

c) Uma outra alternativa, que já vem inclusive, sendo utilizada por outras associações de coletores extrativistas na Amazônia é o de beneficiamento e/ou venda do produto para o exterior.

- Apesar do retorno não ser significativo como o que se deu no teste de comercialização do arroz; apesar da existência de um mercado monopolizado e ainda apesar da desorganização relativa no seu funcionamento; esta modalidade de ação-teste demonstra que é possível através de uma melhor organização possibilitar ganhos maiores aos agricultores. A organização do Sindicato e da Cooperativa, aliado a experiência de alguns dos envolvidos na atividade, detalhando e propondo os passos essenciais à operação, são fatores determinantes para o seu sucesso.

- Formas de crédito e o acompanhamento técnico são fundamentais nos primeiros anos de teste, uma vez que a relação de confiança e troca entre agricultores e assessores são fundamentais neste tipo de experiência. Não foram computados alguns custos normais em operações deste tipo, como o trabalho de pessoas que ajudaram a organizar todo o processo.

6. BIBLIOGRAFIA CITADA

WAMBERGUE E., GUERRA g;, (FATA/CAT) "Operação teste de comercialização da castanha" in Atas do Seminário Agricultura familiar e Desenvolvimento Rural na Amazônia Oriental, Agricultures paysannes et Développement : Caraïbe - Amérique Tropicale, 1992, pp 297-308.

EMMI, M.F. (1987). A Oligarquia do Tocantins e o domínio dos castanhais. Belém; Centro de Filosofia e Ciências Humanas. NAEA, UFFPa. 121 p.

IDESP (1987). Pará Agrário. Belém. 33 p.

IDESP (1988). Pará Agrário. Belém. 134 p.

& & & &

ANEXOS

1. O FUNCIONAMENTO DAS AÇÕES-TESTE

1.1. A proposta:

Para os três testes a proposta consistia no adiantamento, em dinheiro, aos agricultores organizados em grupos selecionados pelos delegados sindicais. Um responsável pelo grupo era escolhido para contatos, repasse do dinheiro e coordenação. O combinado era que valor do adiantamento corresponderia sempre ao preço pago pelo atravessador naquela época. Período este, compreendido entre janeiro e fevereiro.

- No teste de 1990, entre fevereiro e junho a castanha ficaria sob os cuidados dos agricultores, guardadas conforme o combinado entre eles, até o período em que as estradas estariam em melhores condições de tráfego (agosto/setembro). Após a venda seriam descontados os custos de transporte (neste caso somente o combustível), sacaria, armazenamento, expurgo e adiantamento feito pela FATA (corrigido pelos índices oficiais de inflação) e devolvido aos agricultores o saldo desta operação.

- O teste de 1992 foi articulado apenas com o STR de Itupiranga, envolvendo a localidade de Praia Alta. Esta localidade situa-se à margem direita do Rio Tocantins, Município de Itupiranga, distante 2 horas de barco da sede do Município. Caracteriza-se como uma grande área de mata virgem com alta concentração de espécies madeireiras, cupuaçu e castanheiras. Lá o grupo foi organizado inicialmente com 20 agricultores, mas 06 desistiram depois que o dinheiro do adiantamento havia sido entregue ao coordenador do grupo, onde a partir disto se usou uma parte do dinheiro para compra um pouco mais de castanha (7 hl) e devolveu-se o restante à FATA. Novamente, após a venda seriam descontados os custos normais da operação, sendo devolvido aos agricultores o saldo da operação.

- O teste de 1994 foi articulado entre Lasat e Cocat, onde a proposta inicial envolveria uma localidade por STR, entretanto apenas duas localidades (Praia Alta e Bacabal) aceitaram participar do teste, pretendia-se adquirir 500 hl. Para a execução do teste, Lasat e Paf emprestaram à Cocat o recurso para o adiantamento, os demais custos ficaram aos encargos da Cooperativa. Após a venda e os descontos

normais da operação, seria devolvido aos agricultores o saldo da operação, cabendo a COCAT 15% do saldo, conforme previsto no seu estatuto.

1.2. A operação:

a) Os adiantamentos:

- Teste de 1990: foi feito no dia 04/02/90, onde ao Cuxiú 42 coube o equivalente a 100 hectolitros; ao Cuxiú 44 o equivalente a 30 hectolitros e ao Castanhal Araras 50 hectolitros, ao preço de US\$ 3,52 por hectolitro. Houve um parcelamento na entrega do dinheiro a pedido dos próprios responsáveis pelos grupos. Não houve nenhum problema devido o preço ter se estabilizado durante vários meses naquele patamar combinado. O repasse ocorreu normalmente, apenas com um pequeno percentual de não aplicação por desistência ou superestimação da quantidade acertada anteriormente. Este dinheiro não aplicado foi gasto pelos responsáveis dos grupos no custeio de suas viagens para as reuniões em São Domingos.

- Teste de 1992: foi feito em 01/02, na sede do STR de Itupiranga, onde se repassou recurso equivalente a 79,5 hectolitros, ao valor de US\$ 6,31 por hl, o repasse do dinheiro ocorreu normalmente. No entanto, como quatro agricultores desistiram de participar da operação, a quantidade combinada não ia ser obedecida, daí ter se comprado mais 7 hectolitro de castanha. Vale ressaltar que para esta castanha também foi repassado o adiantamento, isto para efeito de avaliação econômica no momento do retorno por agricultor.

- Teste de 1994: foi feito em 04/01, na sede da Cocat, onde se repassou recurso equivalente a 300 hectolitros, ao valor de US\$ 5,50 por hl. Nas semanas que se sucederam ao adiantamento os chefes de grupo alegaram dificuldades em convencer os agricultores a entregar a castanha a US\$ 5,50 por hl e daí explicar que três meses depois haveria um retorno após a venda feita pela Cooperativa. A causa disto é que o preço da castanha disparou em Marabá, acontecendo o mesmo nas áreas, chegando no final de janeiro a US\$ 20,00 por hl, o resultado é que os agricultores passaram a vender a castanha aos atravessadores. No final, o dinheiro repassado deu para pagar o equivalente a 96 hl e mesmo assim, apesar das tentativas de se reaver esta castanha conversando nas próprias localidades com os agricultores; chegou em Marabá apenas 31 hl, ocasionando um furo de 90% em relação ao compromisso inicial e de 68% em relação a castanha efetivamente paga.

b) Coleta, lavagem, medição, ensacamento e armazenamento na roça: nas três ocasiões a castanha foi coletada, lavada, medida e ensacada pelos agricultores.

- No teste de 90, houve em alguns casos, pequenos estragos provocados por roedores na sacaria e em pequenas quantidades de castanha durante o armazenamento. A castanha ficou armazenada nas roças até o mês de junho. A sacaria foi distribuída, cabendo conforme o combinado: Cuxiú 42 (100 sacos), Cuxiú 44 (30 sacos) e Araras (60 sacos). Esta sacaria após a venda, ficou sob a custódia da FATA. Não foi descontado custo desta embalagem na operação.

- No teste de 92 a castanha ficou nas roças em Praia Alta até o final de abril, quando foram trazidas para Marabá. Não se registrou perda de castanha durante este período. No teste de 94, parte da castanha do Bacabal veio logo para a sede da Cocat, outra parte ficou armazenada na casa do chefe do grupo no km 7 em péssimas condições, registrando-se o apodrecimento total das embalagens, afetando a qualidade da castanha. A castanha da Praia Alta ficou armazenada na própria localidade, num armazém improvisado na casa do responsável pelo grupo até o momento da venda em Marabá.

c) Armazenamento em Marabá:

- No teste de 90, a castanha ficou armazenada no armazém Renascença (Marabá) do dia 25/06 até 01/10/90, quando foi comercializada. O desembarque foi feito por estivadores e a despesa incluída nos custos de armazenamento. Não foi feito expurgo e não se verificou perdas por ataque de pragas durante o período de armazenamento. O produto era pesado a cada entrada no armazém e houve uma perda de 10,54 % de peso durante o período de armazenamento. De volume, houve uma diferença para menos de 16 hectolitros (10,53 %), o que pode ser atribuído, em parte, a diferença de medida utilizada pelos agricultores e o comprador e ainda a pequenas perdas ocorridas por ataque de roedores na roça e no transporte.

- No teste de 92, a castanha ficou armazenada nos armazens da CONAB do dia 29/04 até 04/11/92, quando foi comercializada. Devido o acondicionamento em sacos de fibra, houve uma perda de qualidade e de volume da castanha armazenada. Já no teste de 94, em função da pouca quantidade, a castanha ficou armazenada na própria sede da Cocat, mas por um curto período, até o momento da venda.

d) A venda:

- No teste de 90, procurou-se acompanhar o preço da castanha durante o período de armazenamento, houve um período de estabilização logo nos primeiros meses, nos meses seguintes ao plano Collor houve uma queda no preço e uma posterior recuperação nos períodos de maio-agosto. Os compradores foram contactados em Marabá em número de cinco, embora somente dois se dispusessem ao negócio naquele momento, o fato é que em outubro, toda a castanha disponível já foi comercializada, dificultando assim, barganhar um melhor preço.

O fato de se ter 170 hectolitros de castanha em boas condições de comercialização despertou o interesse de compra e a possibilidade de se negociar o preço para cima. Foi exigido o corte da castanha para se verificar a sua qualidade; quando efetuado, constatou-se 85 % de qualidade (para 100 castanhas cortadas, 85 boas e 15 estragadas) representando ótimo índice para o comprador (Jorge Mutran exp.). Foi fechada a transação em torno de US\$ 6,01 por hectolitro. Houve deficiência na anotação dos preços ao longo dos meses e dificuldades para obtenção de informações sobre possíveis compradores com devida antecedência, o que poderia ter facilitado no processo de negociação. Por parte dos agricultores, principalmente, de alguns do Cuxiú 42, houve uma demonstração de ansiedade durante todo o processo, inclusive com um comentário de que teria havido medições e ensacamentos por parte de alguns de forma a diminuir o volume acertado para entrega.

- No teste de 92, o preço da castanha não oscilou ao longo do ano em Marabá. Contudo, através do acompanhamento dos preços efetuado em Praia Alta, verifica-se uma variação que, provavelmente, não se refletiu em Marabá. Quando se efetuou a venda (em 04/11/92), o preço da castanha já havia caído inclusive em Praia Alta. A castanha foi vendida para um pequeno negociante ao preço de US\$ 8,78 por hectolitro que a revendeu para São Luis do Maranhão

Evolução do preço da castanha ao longo de 1992 na localidade de Praia Alta-Itupiranga.

FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN/93
8,11	6,6	6,82	6,46	5,71	7,83	7,49	8,66	6,93	5,52	4,48	3,16

A realidade é que em Marabá existia uma expectativa que se traduzisse num aumento de preço da castanha, a fim de se efetuar uma boa transação, o que acabou não ocorrendo. Pelo contrário, o preço da venda em 04/11 era basicamente o mesmo valor oferecido pela castanha no final de abril. Pode-se dizer que também neste caso se teve

dificuldades para obtenção de informações sobre possíveis compradores com devida antecedência.

- No teste de 94, dada a fraca produção da safra, o preço da castanha variava semanalmente, tanto nas localidades, como em Marabá, chegando em meados de abril a US\$ 32,00 por hl. Neste ano o motivo do fracasso do teste foi a não entrega da castanha por parte dos agricultores e o pouco que foi entregue demorou a ser juntado, vindo para Marabá somente no início de junho. Na realidade tinha-se a esperança que se juntasse um lote de pelo menos 70 hl para a venda, o que acabou não ocorrendo. Quando se efetuou a venda (em 14/06/94), o preço da castanha já havia caído para US\$ 18,90 por hl em Marabá. A castanha foi vendida para um negociante exportador de Marabá (Aziz Mutran).

& & & & &