

OPERAÇÃO TESTE DE COMERCIALIZAÇÃO DA CASTANHA

Emanuel Wambergue
Gutenberg Armando Diniz Guerra

C A T

Marabá, terra da Castanha

Até os anos 70 deste século, o extrativismo da castanha representava a mais expressiva atividade econômica de Marabá.

O habitat natural da castanheira (*Bertholettia excelsa*,) 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 colheita da castanha rapidamente tornou a ser controlada por um sistema comercial ^{reservado} copiado da seringa: o aviamento. Os grandes comerciantes monopolizavam não só o comércio mas também o domínio fundiário da área natural do castanhal. Instituído em média lotes de uma légua quadrada (3600 hectares) 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.

Em 1980, auge da "era" da castanha marabaense, a metade dos castanhais estava na mão 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.

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 e hectolitros. Todavia, já em 1987, a safra mal chegou a 200 mil hectolitros, devido a vários fatores:

1) 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 a implantação de pasto;

2) para a regularização fundiária, a partir de 1980, o GETAT (Grupo Executivo das Terras do Araguaia-Tocantins) determinou novas formas para 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;

3) a instalação de madeireiras e serrarias na região, novo "negócio da China", proporcionou a derrubada de madeira de lei, inclusive a castanheira, apesar da proibição legal;

4) 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;

5) por fim, a pressão do fluxo migratório dos "sem terra", resultou na ocupação, de 80 a 87, de 58 castanhais aforados e 4 titulados. Em maio de 1988, o MIRAD legitimou 241 755 ha, ou seja um terço do Polígono da Castanha ocupado por posseiros, representando mais de 5 000 famílias.

O CAT e o teste de comercialização da castanha

Em 1989 iniciou-se o CAT (Centro Agrário do Tocantins), programa de pesquisa, formação e ações de desenvolvimento dos quatro sindicatos de trabalhadores rurais (STR's) de Marabá, São João, Itupiranga e Jandá, junto com os órgãos oficiais (NAEA/UFFPA, UEPAE BELEM/EMBRAPA, EMATER, SAGRI, IDESP). No início do Programa realizou-se um teste de comercialização do arroz. Em 1990, a pedido do STR de São João do Araguaia, realizou-se um teste de comercialização da castanha nas áreas de produção natural ocupada por posseiros.

Era necessário ter um melhor conhecimento da produção e da comercialização da castanha na região já que muitos dos agricultores representados pelos STR's tinham castanheiras em seus lotes.

No primeiro levantamento superficial constatou-se que uma "bola" de castanheiras (área pequena de alta densidade de pés francos) tinha, em média, 10 pés por hectare. A produção pode contar com uma média de um hectolitro por árvore. O valor da castanha quebrada, lavada e não beneficiada se situa, em Marabá, na ordem de 10 dólares.

O teste de comercialização da castanha na safra de 1990 foi, portanto, uma proposta do STR de São João do Araguaia feita no final do ano de 1989.

A proposta

A proposta consistia no adiantamento, em dinheiro, aos agricultores selecionados pelos grupos organizados pelos delegados sindicais. Um responsável pelo grupo era escolhido para contatos, repasse do dinheiro e coordenação do grupo. O valor do adiantamento correspondia ao preço pago pelo atravessador na época da entrega do adiantamento. A época para esta entrega foi combinada pelo grupo e deveria ser no início das compras feitas pelos atravessadores, quando os agricultores costumam vender a preços vis o seu produto. Este período normalmente se localiza entre os meses de janeiro e fevereiro. A castanha, mesmo depois do adiantamento feito pela FATA ficaria sob os cuidados dos agricultores, nas roças, até próximo ao período ideal de venda. A venda estava prevista para o período de entressafra (Agosto/Setembro) quando os preços alcançam maiores índices. Após a venda seriam descontados os custos de transporte, sacaria (caso os agricultores ficassem com ela), armazenamento, expurgo, adiantamento feito pela FATA (corrigido pelos índices oficiais) e devolvido aos agricultores o excedente desta operação.

A operação

Preparação

Para efetuar esta operação foram feitas várias reuniões e contatos (em número de 3 a 5, aproximadamente) com os delegados das áreas interessadas (Coxiú 42, Coxiú 44 e Araras), normalmente em São Domingos, por ser ponto mais central para todos os interessados. Todos os passos foram combinados nestas reuniões. Estimaram-se os hectolitros por área, as quantidades a serem comercializadas, os preços a serem pagos no adiantamento, a entrega de sacaria, o preparo do produto (lavagem, medição, ensacamento,

armazenamento na roça, transporte para Marabá, armazenamento e expurgo nos Armazens Renascença e venda.

Quantidades por área

O combinado foi que cada agricultor envolvido entrasse com no máximo 10 hectolitros de castanha na operação. Houve pressão e o consentimento de que um deles entrasse com a carga de 50 hectolitros, no Coxitú 42, sob a alegação de doença e necessidade de recurso naquele momento. Este senhor é suspeito de ser um pequeno atravessador na área. A um outro, no Castanhal Araras, foi negada esta possibilidade, sob a mesma suspeita de ser ele atravessador, embora haja entre eles a dúvida sobre a densidade de castanheiras existente nos dois casos.

Adiantamento

O adiantamento foi feito no dia 04 de fevereiro de 1990, cabendo, conforme o combinado, ao Coxitú 42 o equivalente a 100 hectolitros, ao Coxitú 44 30 hectolitros e ao Castanhal Araras 50 hectolitros, ao preço de Ncz\$ 120,00 (cento e vinte cruzados na época) por hectolitro. Houve um parcelamento na entrega do dinheiro, a pedido dos próprios responsáveis pelo grupo. Não houve nenhum problema devido o preço ter se estabilizado durante vários meses naquele patamar combinado. Foi, por isso, considerado o dia 04/02 como referência do adiantamento.

Cada responsável de grupo recebia, juntamente com o dinheiro, um talão de recibos e era instruído para preenchê-lo no ato de entrega do dinheiro. Cada um dos responsáveis assinou um recibo do total que estava assumindo no momento do recebimento.

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 pelos grupos no custeio de suas viagens para as reuniões em São Domingos.

Sacaria

A sacaria foi distribuída por volta do mês de fevereiro (20 a 30/02), recebendo, conforme o combinado: Coxitú 42 = 110 sacos

Coxitú 44 = 30 sacos

Araras = 60 sacos

Esta sacaria, após a venda, ficou sob a custódia da FATA. Não foi descontado custo desta embalagem na operação.

Coleta, lavagem, medição, ensacamento e armazenagem na roça

A castanha foi coletada, lavada, medida e ensacada pelos agricultores. A medida foi feita *d* vista dos responsáveis de grupo. O armazenamento foi feito em paiol ou em local protegido por palhas ou cobertura plástica. Todos colocavam um estrado rústico para levantar as embalagens do chão. Houve pequenos estragos provocados por roedores na sacaria e em pequenas quantidades de castanha. Permaneceram armazenadas até o mês de junho.

Transporte para Marabá

Nos dias combinados para a busca do produto, a maior parte dos agricultores se encontravam em seus locais para entrega. Os sacos estavam em lugares dispersos, embora em rotas que não complicavam o embarque, apesar de haver a recomendação de se procurar ter um ponto único para facilit-

tar o carregamento. Houve um número significativo de agricultores que não estavam no local no dia combinado, ainda que houvesse a autorização para que fosse feito o transporte do produto. Isto implicou em maior esforço do motorista do caminhão da SAGRI e do técnico que acompanhava a operação. Este transporte foi feito no final do mês de junho, quando as estradas forneciam melhores condições de tráfego.

Todo o transporte foi feito pelo caminhão e motorista cedido gentilmente pela SAGRI, sendo cobrado apenas o combustível. A capacidade deste caminhão permitia o embarque de apenas 50 hectolitros por vez, o que implicou em 4 (quatro) viagens. Num dos dias houve a quebra do parabrisa do caminhão, custo que foi assumido pela FATA.

Na penúltima viagem o veículo foi interceptado pela fiscalização da Secretaria da Fazenda e ameaçado de prisão. Foi recomendada a extração de uma guia para justificar o transporte do produto, o que foi feito mediante o pagamento de uma cota, incluída nos custos da operação.

Armazenamento em Marabá

A castanha ficou armazenada nos Armazens Renascença do dia 25/06 até 01/10/1990, quando foi comercializada.

O desembarque foi feito por estivadores dos Armazens Renascença e incluídos nos custos de armazenagem. Não foi feito expurgo, e não verificamos perdas por ataque de qualquer espécie de praga durante o tempo em que o produto permaneceu naquele Armazem.

O produto era pesado a cada entrada no Armazem. Houve perda de 10,54% de peso durante o período de armazenagem. De volume houve uma diferença, para menos, de 18 hectolitros (10,53%). Esta perda pode ser atribuída à redução natural ocorrida durante todo o período de armazenagem (roça e armazem em Marabá), à diferença de medidas utilizadas pelos agricultores e o comprador, e ainda a pequenas perdas ocorridas por ataque de roedores na roça, e pequenas perdas no transporte.

A venda

Procuramos acompanhar a cada mês o preço do produto em Marabá, onde pretendíamos vender a castanha. Houve um período de estabilização nos primeiros meses. Nos meses seguintes ao plano Collor houve uma queda no preço e uma recuperação nos períodos de maio a agosto. Quando decidimos efetuar a venda sentimos que havia um forte elemento de barganha do momento em que apreçávamos e o fechar do negócio. Contactamos os compradores de Marabá, em número de cinco, embora só dois deles se dispusessem ao negócio naquele momento. O fato é que praticamente já haviam deixado de comprar castanha nesta safra. O fato de termos em torno de 170 hectolitros de castanha, de estar lavada, ensacada e bem armazenada despertou o interesse de compra e a possibilidade de negociarmos o preço para cima. Foi exigido o corte da castanha para verificação de sua qualidade. Efetuado, constatou-se 85% de qualidade (para 100 castanhas cortadas, 85 boas e 15 estragadas) representando excelente índice para o comprador. Foi fechado negócio em torno de cr\$ 900,00 por hectolitro.

A castanha deveria ser entregue no armazem do comprador. Mais uma vez a SAGRI nos cedeu o transporte. O custo de embarque estava incluído no de armazenagem. O custo de desembarque ficou por conta do comprador.

A castanha foi toda retirada das embalagens, à nossa vista, medida, tendo por conferentes uma pessoa por parte do comprador e outra por parte da FATA. A medida utilizada era uma caixa de madeira, de 0,50 x 0,50 x 0,40 m, que era enchida com sobra ("cabeça" ou "confeito"), excedendo a altura da caixa em aproximadamente a altura de uma castanha colocada sobre a lateral da medida do hectolitro (aproximadamente 2 cm). Conferiu-se 145 medidas.

O pagamento foi feito mediante ordem de pagamento enviada para o Bamerindus da Cidade Nova, em nome de Gutemberg Armando Diniz Guerra, que efetuou a operação em nome da FATA, depositando imediatamente o recurso na conta da Fundação.

O comprador foi a firma Jorge Mutran Exportadora Ltda, que possui usina de beneficiamento em Belém e é responsável pela exportação de 60% da castanha do Pará. Outras empresas que compram a castanha em Marabá são dos senhores Aziz Mutran e Benedito Mutran, responsáveis pelos 40% restantes do produto exportado.

Houve deficiência na anotação dos preços ao longo dos meses, e dificuldades para obtenção de informações sobre possíveis compradores, com a devida antecedência, o que poderia ter facilitado no processo de negociação.

Por parte dos agricultores, principalmente de alguns do Coxim 42, houve uma demonstração de ansiedade (desconfiança?) em 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. Este registro tem apenas a intenção de, no caso de repetição, procurar-se eliminar todas as dúvidas que possam haver numa operação desse tipo.

Devolução

Foi feito o retorno, conforme o combinado, cabendo a cada agricultor a importância de cr\$ 182,00 por hectolitro. Não houve anormalidades no processo de devolução e as manifestações dos agricultores foram positivas a este tipo de teste.

RECOMENDAÇÕES

Com a experiência realizada, e no caso de repeti-la, listamos as seguintes recomendações:

1. Iniciar o processo de discussão e montagem da operação entre os meses de Novembro e Dezembro.

2. Manter as recomendações de que a castanha seja lavada e armazenada na roça em condições favoráveis à sua conservação. O procedimento deve ser igual para todos os agricultores

3. Manter o número de 10 hectolitros por agricultor.

4. Tentar atingir o número de 300 hectolitros ou múltiplo pelo fato deste significar uma carga completa de caminhão, o que facilita no processo de negociação.

5. Rediscutir a forma de armazenamento e se há ou não uma maneira mais prática de fazê-lo, prescindindo da sacaria. O procedimento de ensacamento facilitou em muito o transporte, porém pode ter influido na diversidade de medidas utilizadas pelos agricultores e comprador, o que causou um certo clima de desconfiança entre os agricultores de uma das áreas.

6. Verificar a possibilidade de armazenamento em Marabá, de preferência na Cidade Pioneira, próximo aos armazens dos intermediários, para evitar o frete até os compradores, como ocorrido na experiência anterior.

7. Medir na hora do ensacamento ou, no caso de transporte a granel, não dispensar a medição nos moldes em que ela é feita pelos compradores, conforme descrito neste relatório. Em caso de medição feita pelo agricultor e entrega feita sem conferência do volume, etiquetá-los, como foi feito no caso da comercialização do arroz.

8. Discutir a necessidade ou não de efetuar o corte no momento da entrega da castanha, para certificar-se da qualidade do produto, uma vez que esta é uma exigência de compradores em Marabá. Caso haja concorrência, efetuar o corte à vista do agricultor e estabelecer escala de pontos para a qualidade do produto.

9. Verificar a possibilidade de venda a outros compradores fora do mercado de Marabá, como supermercados em outros centros urbanos, sabidamente compradores do produto, como São Paulo.

10. Verificar as possibilidades de venda deste produto no exterior e quais requisitos teriam que ser atendidos.

11. Efetuar esta operação, caso seja repetida, via organizações de produtores, voltada para esta atividade, como as caixas agrícolas ou associações. No caso do município de São João do Araguaia cabe uma discussão com a Caixa Agrícola dos Pequenos Produtores - CAPF e a Caixa Agrícola do Assentamento Araras - CAAA.

12. Em caso de efetuar a operação com associações como as sugeridas no item anterior, definir parâmetros de retorno do recurso empregado pela FATA e modelo operacional compatível com a capacidade administrativa destas organizações.

13. Promover visita de técnicos e lideranças às usinas processadoras da castanha em Belem e ver a possibilidade de negociação direta com estas empresas.

14. Um cronograma de atividades deveria contemplar os seguintes prazos:

PERÍODO
AFERIDADE

ATIVIDADE

Novembro a Janeiro

Discussões preliminares e montagem da operação

Janeiro

Checagem da organização dos grupos e das quantias de produto possíveis de serem comercializados.

Fevereiro

Repasse do adiantamento aos agricultores responsáveis por grupos e/ou às Caixas Agrícolas e Associações.

Março

Contato para checagem se o processo ocorreu até este momento dentro do programado. Entrega de sacaria, se for o combinado.

Julho e Agosto

Transporte da castanha para o armazem onde ficará todo o produto a ser comercializado.

Agosto(final)e Setembro

Venda da Castanha e devolução do excedente aos agricultores.

Novembro a Novembro

Levantamento dos preços do produto nos mercados de Marabá e outros em que possa haver a possibilidade de comercialização. Fazer estes levantamentos sempre entre os dias 1 e 5 de cada mês.