

¹Preços mais Estáveis, mas Ligeiramente mais Baixos foi a tónica da Última Campanha de Comercialização de Castanha de Cajú 1997-8 em alguns Distritos de Nampula

Introdução

No nosso último flash, no qual se avaliou a campanha de comercialização de castanha de cajú 1996-7 (Flash 9P, Maio 1997), fizemos notar como enfoque dos debates sobre o subsector que havia sido quase exclusivamente sobre o nível da taxa sobre exportações de castanha não processada. Fizemos igualmente notar que, embora importante, esse assunto era apenas um dos assuntos prioritários a serem investigados e avaliados quanto ao seu efeito, para desenhar e executar um programa coerente de fomento a longo prazo para o subsector.

Neste flash trazemos a primeira avaliação de uma campanha de comercialização após a fixação da taxa de exportação da castanha bruta. Não se pretende aqui analisar o efeito dessa política nos preços e na disponibilidade do produto nos mercados dos distritos observados, mas fornecer alguns dados para reflexão sobre como tem sido o desempenho dos mercados de castanha bruta em alguns distritos em Nampula.

Preços mais Estáveis e Ligeiramente mais Baixos este Ano

Os preços da campanha de comercialização de 1996/97 foram caracterizados por dois padrões (vide Flash 9P, Maio 1997). Primeiro, houve uma tendência crescente dos preços ao longo da campanha aos níveis produtor e grossista, com excepção de Angoche onde os preços ao produtor foram estáveis. Segundo, houve uma grande dispersão espacial dos preços. Por exemplo em Janeiro de 1997, foram observados preços ao produtor que flutuavam entre 3,600 Mts/kg e 5,250 Mts/kg, enquanto que ao nível grossista esta flutuação foi entre 4,250 Mts/kg e 6,250 Mts/kg.

Comparando este comportamento dos preços de 1996/97 com o dos preços desta campanha de 1997/98, saltam à vista três diferenças. Primeiro, os preços a ambos os níveis foram relativamente estáveis este ano, sem uma tendência crescente. Segundo, houve muito menos dispersão espacial este ano; ao nível produtor estavam todos muito próximos de 4,000 Mts/kg enquanto que ao nível grossista estes se aproximavam geralmente entre 4,500 a 4750 Mts/kg.

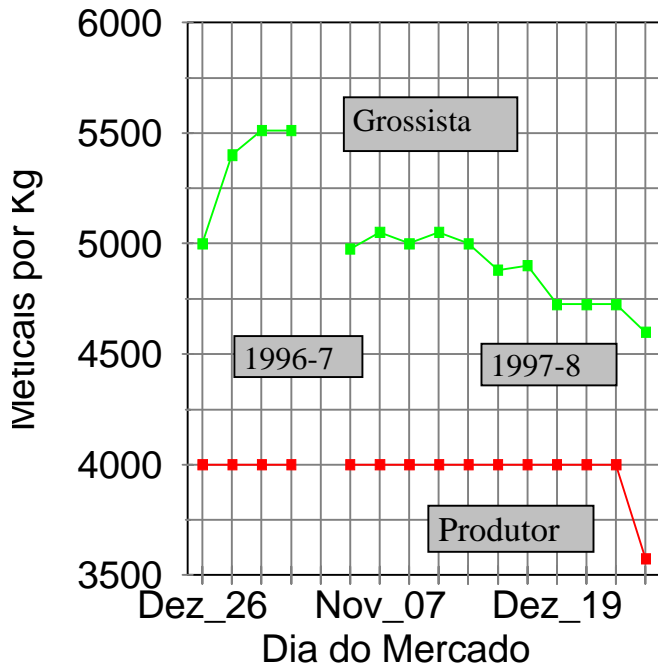
Finalmente, os preços ao grossista este ano foram menores comparados com os do ano passado, enquanto que os do produtor em alguns casos estagnaram ao nível da campanha anterior e em outros diminuíram ligeiramente. Como consequência, há evidência de que as margens de comercialização diminuíram este ano.

Note-se, por exemplo, em Angoche (Figura 1) o preço médio ao produtor durante o período de observação na campanha de 1997-8 foi de 4000 Meticais o quilo o mesmo que os produtores receberam na campanha 1996-7. Contudo, o preço médio ao grossista em 1997-8 no mesmo distrito foi de 4875 Meticais por kilo comparativamente a 5357 Meticais ao kilo de castanha na campanha anterior.

Em Mogovolas (Figura 2), o distrito com maior produção na província de Nampula, senão no país, a tendência foi semelhante. Durante o período de observação, na campanha de 1996-7, os produtores receberam um preço médio de 4542 Meticais por quilo

* As opiniões aqui expressas são da inteira responsabilidade do Projecto de Segurança Alimentar e não reflectem a posição oficial do Ministério de Agricultura e Pescas.

Figura 1 Preços de Castanha de Cajú nas Campanhas de Comercialização de 1996-7 e 1997-8 no distrito de Angoche, Nampula.



enquanto que na última campanha haviam recebido cerca de 3977 Meticais por quilo.

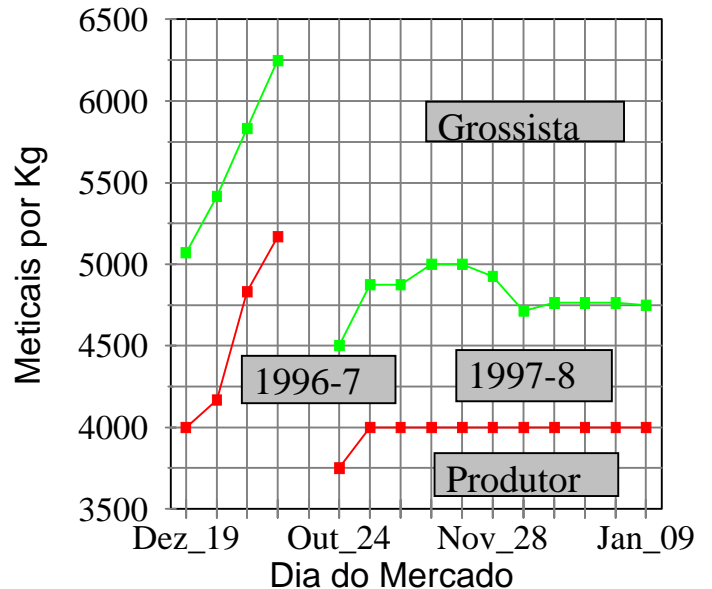
Enquanto isto, os grossistas em Mogovolas pagaram na última campanha um preço médio de 4811 Meticais por quilo comparativamente a 5643 Meticais por quilo pago na campanha de 1996-7.

Para os distritos de Moma e Namapa os dados existentes não permitem fazer uma comparação do comportamento dos preços relativamente a campanha de comercialização anterior. Contudo, uma avaliação da campanha finda não mostra um padrão diferente ao que foi descrito em Angoche e Mogovolas.

Por exemplo, em Moma (Figura 3), muito embora os preços, tanto produtor como ao grossista, tenham mostrado uma subida no início da campanha, estes se estabilizaram para o fim da campanha de comercialização. Como se pode ver, os preços ao produtor não ultrapassaram os 4000 Meticais o quilo com exceção de um dia de observação.

No início da campanha os preços ao produtor acompanharam o comportamento dos preços ao grossista, mas com a sua estabilização as margens de comercialização cresceram tendo se mantido estáveis

Figura 2 Preços de Castanha de Cajú nas campanhas de Comercialização de 1996-7 e 1997-8 no distrito de Mogovolas, Nampula.



até próximo do fim da campanha. Os preços médios pagos ao produtor foram de 3995 Meticais por quilo enquanto que os pagos pelos grossistas foram de 4804 Meticais por quilo de castanha de cajú.

Em Namapa (Figura 4), um dos distritos onde a colheita de castanha ocorre mais cedo, houve flutuação errática dos preços a ambos os níveis desde o começo da campanha até meados de Novembro. A partir de meados de Novembro, os preços a um nível acompanharam o comportamento do outro nível. Contudo, aqui os preços tanto ao produtor como ao grossista atingiram níveis superiores aos preços observados em outros locais da província de Nampula. Os produtores receberam um preço médio de cerca de 4277 Meticais por quilo enquanto que os grossistas pagaram um preço médio de cerca de 5303 Meticais por quilo.

De modo geral, esta estagnação de preços ao nível produtor e sua baixa com relação à campanha 1996-7, permitiu uma redução das margens de comercialização entre os diferentes níveis do sistema. As margens de comercialização médias no período de observação da campanha de 1996-7 foram de 40% e 24% em Angoche e Mogovolas, respectivamente, comparativamente aos 22% e 21% na campanha de

Figura 3 Preços de Castanha de Cajú na Campanha de Comercialização de 1997-8 no distrito de Moma, Nampula.

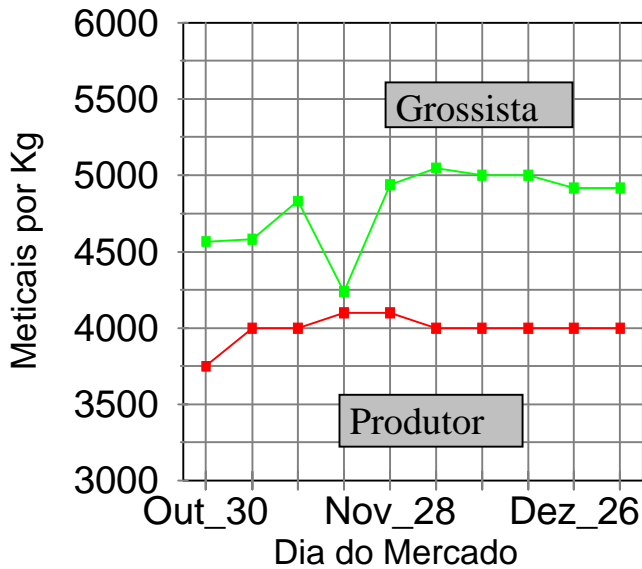
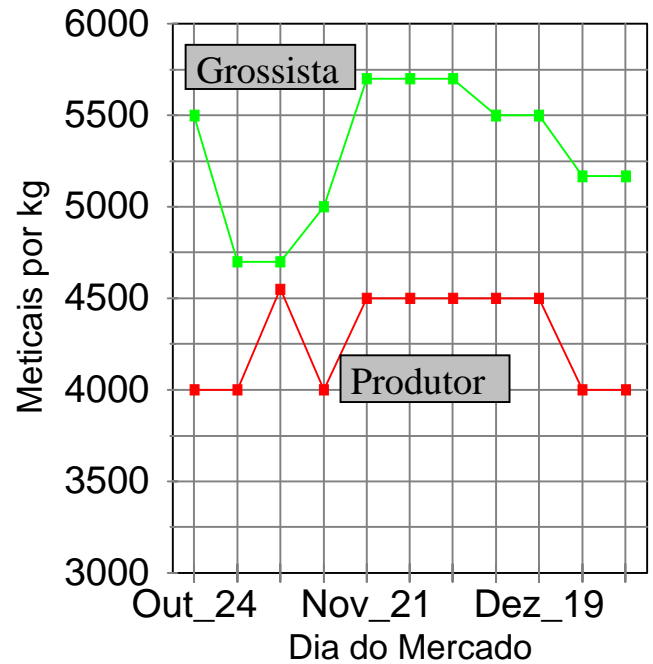


Figura 4 Preços de Castanha de Cajú na Campanha de Comercialização de 1997-8 no distrito de Namapa, Nampula.



1997-8. Em Moma e Namapa as margens de comercialização médias na campanha 1997-8 foram de 20% e 24%, respectivamente, o que mostra uma certa mudança na estrutura do sistema de comercialização.

Factores Determinantes do Comportamento dos Preços na Última Campanha

De um modo geral, os intervenientes na última campanha afirmam que 1997-8 foi um ano de boa produção de castanha de cajú. Dados da DPAP/Nampula indicam que, das 40000 toneladas de castanha previstas para a comercialização, nos princípios de Janeiro de 1998, haviam sido já comercializadas cerca de 35500 toneladas comparativamente às cerca de 23000 toneladas em igual período da campanha 1996-7. Há indicações de que ainda existe castanha por escoar de alguns locais de comercialização.

Os preços acima apresentados reflectem de certo modo o efeito desta maior produção. A maior oferta de castanha pressionou os preços pagos ao produtor, resultando em baixos preços comparativamente à campanha anterior onde a procura elevou os preços devido a maior concorrência por uma produção menor.

Contudo, outros factores entraram igualmente em jogo na campanha deste ano. Este ano, os preços internacionais da castanha bruta baixaram consideravelmente. Informações dão a conhecer que os exportadores de Moçambique têm recebido este ano por uma tonelada de castanha preços médios de cerca de 750 dólares Americanos tomados em conta factores de qualidade, comparativamente aos cerca de 850 dólares recebidos o ano passado.

Muito embora existam ainda expectativas de que os preços internacionais da castanha bruta vão subir devido a maior procura na Índia, e fracas colheitas na Tanzania e Vietname, a campanha de comercialização em Nampula já chegou quase ao seu fim e os preços recebidos pelo produtor e pagos pelos grossistas já sofreram o efeito desta baixa de preços no mercado internacional.

Outro factor que pesou na baixa de preços observados este ano foi a falta de financiamento aos pequenos intervenientes. Os nossos inquiridores de mercados em Nampula registaram que a falta de financiamento dos intervenientes (principalmente os pequenos comerciantes) no processo de comercialização reforçou o efeito de outros factores na baixa de preços. Com efeito, os intervenientes que iniciaram as

suas compras, por exemplo, em Namapa, onde a colheita inicia mais cedo, não puderam prosseguir com a comercialização em outros locais com fundos próprios sem serem obrigados a pagar baixos preços em Namapa para subsidiarem suas operações em outros locais. Assim, com início da comercialização em outros distritos, os preços em Namapa caíram a favor de maior competição naqueles distritos.

Participação na Comercialização

Continua a crescer a participação de agentes económicos na campanha de comercialização, muito embora o domínio pertença a tradicionais empresas com maior disponibilidade financeira.

Informações dos nossos inquiridores de mercado notam que, enquanto que na campanha anterior muitos intervenientes ao nível produtor receberam financiamento de fábricas e grandes empresas comerciais, nesta última campanha poucos foram os compromissos desta natureza. Isto alterou a estrutura de participação na comercialização. De acordo com os contactos feitos pelos nossos inquiridores nos distritos de recolha de informação, pouco menos de um terço dos compradores indicaram terem recebido financiamento. A maioria destes eram representantes de fábricas e alguns comerciantes ambulantes fixos.

Alguns comerciantes indicaram que uma das razões que contribuiu para esta mudança foi a falta de cumprimento de compromissos assumidos na campanha anterior, por parte de alguns intervenientes que receberam financiamento de terceiros. Isto contribuiu para uma maior e mais directa intervenção no mercado por parte dos credores, este ano. A participação de mais lojistas do que ambulantes é de facto uma prova desta alteração e, por conseguinte, de maior investimento na rede de comercialização que contribui não só para o sector do cajú, mas também para a economia rural no seu todo.

Qualidade e Exportação: uma Observação

Os nossos inquiridores de mercado chamaram a atenção a factores de caução tanto para os produtores como para os processadores e exportadores. Primeiro, existe uma tendência de apanhar e comercializar a castanha da primeira floração, a qual as amêndoas são muito mais pequenas do que as da segunda floração. Os produtores têm colhido a castanha directamente da

árvore na primeira floração para satisfazer as suas necessidades financeiras. Este ano foi comercializada muita castanha pequena da primeira floração. Grandes intervenientes que tentaram exportar este tipo de castanha no início da campanha receberam preços de desconto devido ao tamanho pequeno.

O efeito desta operação foi de que os exportadores, agora em posse de castanha de melhor qualidade, estão tendo dificuldades de colocar o seu produto a preços compensadores. A relativamente pobre qualidade das primeiras exportações marcou a castanha Moçambicana como sendo de qualidade inferior.

É importante notar que este problema de qualidade afecta igualmente o preço final recebido pela indústria local: amêndoas pequenas sempre recebem preços inferiores no mercado internacional. Portanto, é necessário que os comerciantes exportadores e as fábricas de processamento não comprem a colheita da primeira floração, e que orientem os produtores para deixar a castanha crescer até à segunda floração.

O segundo problema de qualidade este ano foi que, mesmo em situações em que os produtores deixaram a castanha crescer até à segunda floração, eles não a apanharam com a maior brevidade, isto é, a castanha permaneceu no chão durante muito tempo. Uma boa proporção da castanha ficou deteriorada por causa das chuvas que caíram na altura. Este facto também diminui o preço de exportação. É necessário um programa de orientação dos produtores para que estes apanhem a castanha logo que esta caia. Também é necessário que os comerciantes e industriais do sector comecem a pagar preços aos produtores relacionados com a qualidade para os incentivar e garantir uma melhor gestão a nível da machamba.

Estes aspectos ilustram bem a necessidade de, tanto os produtores como os compradores se preocuparem como grupo sobre o problema da qualidade da castanha de Moçambique e principalmente da postura de negócio que beneficie cada um dos participantes no subsector, e mais importante ainda o país como um todo.

Observações Finais

Esta breve análise mostrou que, face ao aumento de mais de 50% na produção da castanha de cajú este ano, os preços diminuíram e ficaram relativamente estáveis ao longo da campanha. Há evidência de que as margens de comercialização este ano foram ligeiramente inferiores às do ano passado. No entanto, problemas de qualidade do produto continuaram a afectar o sector e tiveram importantes efeitos sobre os preços de exportação da castanha.

Dados estes problemas de qualidade, a redução geral dos preços internacionais e a sobretaxa de exportação sobre a castanha, a exportação do produto não processado este ano não ofereceu os lucros obtidos no ano passado. Deste modo, parece haver incentivo para os exportadores de trabalhar em outras áreas mais rentáveis ou de investir em capacidade de processamento (com tecnologia manual) para evitar a sobretaxa e ganhar o valor.

É importante notar que o aumento de produção da castanha este ano esteve mais relacionado com factores climáticos do que com resultados do programa de fomento no sector. Embora existam iniciativas importantes para melhorar a produção e produtividade dos cajueiros, estas ainda não tiveram grande impacto sobre a "capacidade instalada" de produção.

O assunto da qualidade da castanha, e o desafio para aumentar a produção, chamam a atenção ao mesmo assunto que abordamos no *Flash 9P*: o conceito de **mecanismos de coordenação** no sector. Para aumentar a quantidade e qualidade da produção no sector, é necessária a colaboração e coordenação entre produtores, comerciantes, processadores, exportadores, e instituições públicas.

Propomos que o *Grupo de Trabalho de Cajú* sirva de fórum para o diálogo necessário entre estes actores para definir **acções e mecanismos concretos** orientados a aumentar a quantidade e qualidade da produção. Em termos de qualidade, os assuntos que devem ser considerados são (1) como minimizar o volume da castanha colhida durante a primeira floração e (2) como incentivar os produtores a apanharem a castanha com maior brevidade para que esta não permaneça no chão durante muito tempo e se evite, assim, a sua deterioração no campo.

Na área da produtividade, os assuntos são vários e vão para além do alcance deste *Flash*. No entanto, o GTC

há de facilitar o processo de identificação de dois ou três assuntos prioritários nesta área e a definição de acções concretas que cada um dos agentes envolvidos há-de tomar para fazer face a este desafio.