

A RELAÇÃO ENTRE O PERFIL SÓCIO-
AGÁRIO DO PRODUTOR E OS FACTORES
DETERMINANTES DA PRODUÇÃO DA
CASTANHA DE CAJU NAS PROVÍNCIAS DE
CABO DELGADO E NAMPULA

Por: Prof. Doutor Castilho M. Amilai

INTRODUÇÃO

- Segundo dados do Instituto de Fomento do Caju (INCAJU), Moçambique já foi o maior produtor mundial do caju, tendo atingido cerca de 216.000 toneladas de castanha comercializada na Campanha 1972/73 e, no período de 1972 a 1990, a capacidade de processamento industrial instalada alcançou 150 mil toneladas, empregando cerca de 20 mil trabalhadores e explorando cerca de 20 mil toneladas de amêndoa/ano.
- Entre 1950 a 1975 as expedições foram reforçadas com a colocação de dois investigadores residentes tendo havido intervenções de impacto. Não obstante essas acções, a partir de 1974 iniciou-se o declínio da produção, tendo-se atingido 18 mil toneladas em 1982/83 devido ao fraco maneio da cultura, abandono dos cajueiros, eclosão de pragas e doenças,

Cont.

- Perante esse cenário e outros aspectos conjunturais, o Estado Moçambicano cria o INCAJU, através do Decreto Nº 43/97, de 23 de Dezembro com o objectivo de revitalizar o Subsector tornando-o mais dinâmico e interventivo dentro da economia nacional.
- No entanto, a investigação do caju aparece com quadros sob tutela de várias instituições sempre na perspectiva de uma coordenação e planificação conjunta de actividades mas que se acabou perdendo o sentido de uma visão sistemática sectorial conjunta para uma visão institucionalmente dispersa.

Cont.

- Assim, a estratégia de intervenção do INCAJU plasmada no seu Plano Director e alinhado com o Plano Quinquenal do Governo, Prioridades II e III enfatiza o Desenvolvimento do Capital Humano e a Promoção de Emprego, Produção e Produtividade.

Objectivos do Estudo

- **Geral:** Determinar os factores sociais e económicos que limitam a adopção de tecnologias do caju
- **Específicos:**
 - (i) mapear a ocupação do tempo pelas famílias das zonas do caju comparando o modelo do norte de Cabo Delgado e o modelo sul de Cabo delgado, incluindo a estrutura social do trabalho no caju;
 - (ii) re-avaliar o circuito e a qualidade com que a informação chega ao produtor sobre as tecnologias de caju;
 - (iii) identificar as fraquezas e pontos fortes de cada ambiente relativamente ao caju, analisando a estrutura social das famílias e das comunidades e,
 - (iv) sugerir modificações assentes na ciência para a optimização da adopção de tecnologias.

Resultados Esperados

- (i) Conheçam as atividades familiares ou comunitárias que interferem nas actividades de fomento de caju;
- (ii) A distribuição de tarefas em género e/ou idade e as determinantes dessa distribuição;
- (iii) Perfil das famílias e,
- (iv) Tipificação de potenciais adoptantes de tecnologias, circuito de transferência e riscos de implementação.

Enquadramento Conceptual

- Em Moçambique, a classificação adoptada pelo Ministério de Agricultura e Segurança Alimentar (MASA) para tipificar os agricultores é baseada no Trabalho de Inquérito Agrícola (TIA), que distingue os produtores em três tipos, designadamente em pequenos, médios e grandes agricultores.
- Esta tipificação do MASA afigura-se mais intrumental do que conceptual, uma vez que não espelha a complexidade dos agricultores e os demais processos que configuram a propriedade, vulgo machamba, como por exemplo, os sistemas agrários que são uma construção social e não meramente o somatório de dados quantitativos e/ou qualitativos. Aliás, MAZOYER e ROUDART (1977) ao definirem um sistema agrário, dão conta dessa

Cont.

- “ ... O sistema agrário pode ser definido como um modo de exploração do meio historicamente constituído, um sistema técnico adaptado às condições bioclimáticas de um espaço determinado, que responde às condições e às necessidades sociais no momento. Um modo de exploração do meio que é o produto específico do trabalho agrícola, utilizando uma combinação apropriada de meios de produção inertes e meios vivos para explorar e reproduzir um meio cultivado, resultante das transformações sucessivas sofridas historicamente pelo meio natural.”

Cont.

- No contexto moçambicano, escasseiam estudos que problematizam a tipologia dos agricultores. Uma Tese de Doutoramento que analisou a evolução dos sistemas agrários e perspectivas dos agricultores no perímetro irrigado de Chókwè identificou os seguintes tipos de agricultores: / (i) depauperados; (ii) de auto-consumo; (iii) consolidados; (iv) patronais e empresários rurais.
- O mesmo estudo chama a atenção para que esta tipologia não seja extrapolada para outros contextos, ainda que seja dentro do mesmo distrito, já que os sistemas agrários são um *constructo social*.

Cont.

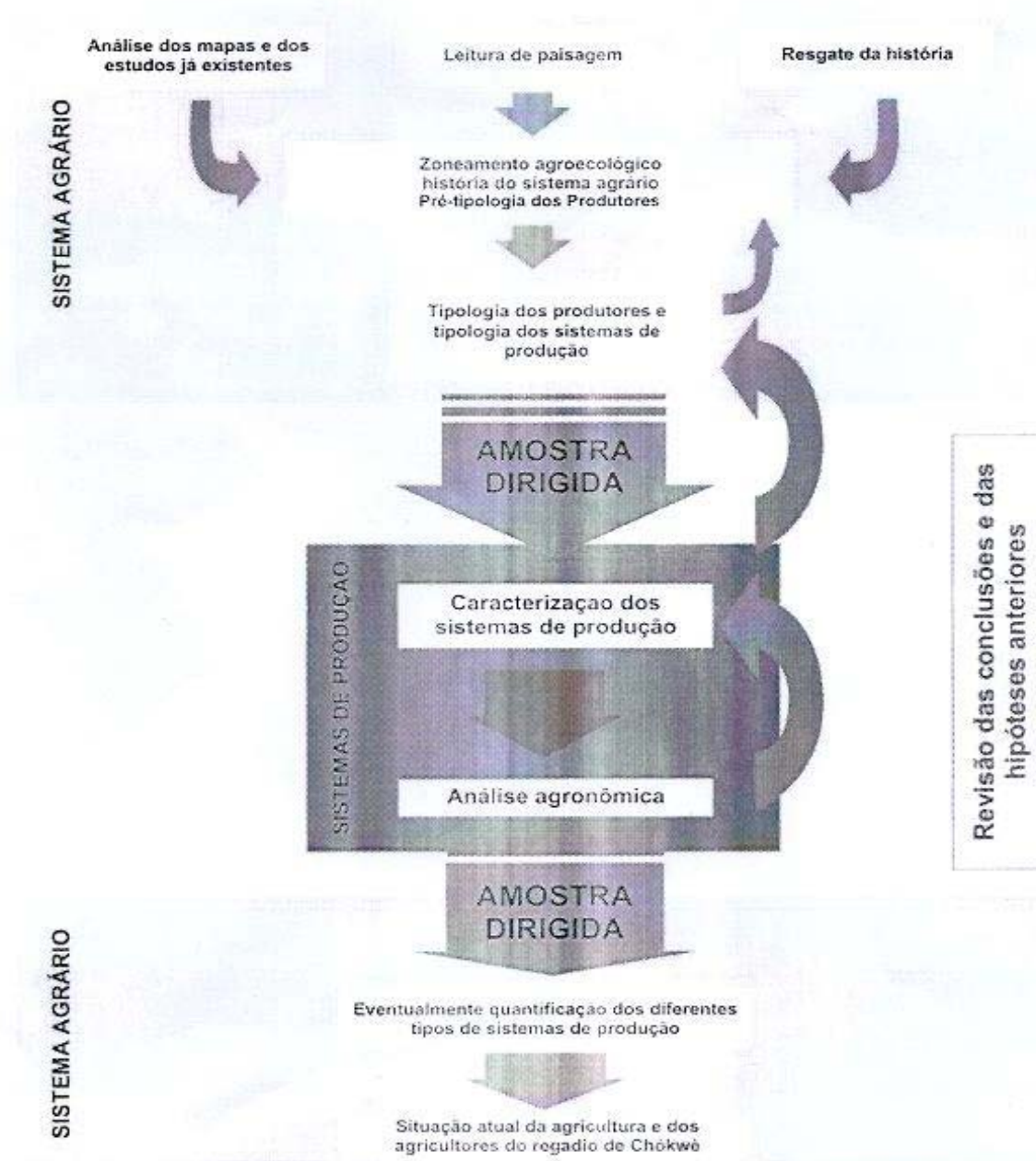
- Diagnóstico dos Sistemas Agrários como uma metodologia básica pois esta ferramenta enfatiza as interações entre as componentes do sistema nos seus diferentes níveis e “por partir do geral ao específico, compreender a exploração, usando o método holístico que respeita a hierarquia dos processos e seus determinantes” (FAO, 1999. P.11).

Teoria Sistémica

Variáveis:

- o meio cultivado;
- o modo de artificialização do meio;
- os excedentes agrícolas e as suas relações de troca com outros actores sociais;
- as relações de troca entre os ramos associados, as relações de propriedade e as relações dos bens de consumo e as relações de troca entre sistemas (concorrência),
- as relações agrícolas de força e de propriedade que regem a repartição do produto do trabalho dos factores de produção e dos bens de consumo;
- o conjunto de ideias e instituições que permitem assegurar a reprodução social.

Esquema da Metodologia



Cont.

- Os dados recolhidos no terreno foram de natureza quantitativa e qualitativa incluindo assim várias categorias como por exemplo (i) o historial da exploração, formas de organização social da região, perspectivas do produtor, mão-de-obra, proveniência das rendas, processo de tomada de decisões, posse de terra, evolução das áreas, tipo de sementes usadas em diferentes culturas, tipo de propágulos usados na cultura do caju, suas formas de aquisição, posse de animais, seu destino, lista de equipamentos, uso ou não de tractor, uso ou não de tracção animal, tipo de enxada usada, uso ou não de celeiro, tipo de culturas da exploração, produções das diferentes culturas, tipos de produtos obtidos na cultura de caju, formas de comercialização, preços da comercialização, acesso ou não à políticas, entre outros.

RESULTADOS DO TRABALHO CAMPO

- A produção média resultante do total por cada cajueiro de 1.7 Kg a 50 Kg;
- Mais de metade dos inquiridos, acha que o tipo de propágulo usado (muda enxertada, muda de pé franco e semente) não determina a produção;
- O maneio dos cajueiros aliado ao conhecimento prévio do produtor sobre a cultura de caju é fundamental na produção;
- Os provedores/promotores de serviço (detentores de atomizadores) fazem parte do tipo de produtores motivados;



Cont.

- A tipologia e classificação do produtor de caju afigura-se complexa e não se cinge apenas factores financeiros do mesmo;
- Existe uma conjugação de factores que perfilham e configuram a tipologia e classificação de um produtor de caju;

Cont.

- Com efeito, nestes dois distritos, foram identificados quatro tipos de produtores designadamente: (i) Depauperados; (ii) De Auto-Consumo; (iii) Motivados e, (iv) Consolidados, não havendo, portanto, Produtores Patronais e Empresários Rurais, ainda que exista, no Distrito de Eráti, a Empresa Canadiana DDI Investimentos que está a operar numa fase embrionária. Para se tipificar os potenciais adoptantes de tecnologias (resultado 4 do estudo) é preciso que o Técnico do INCAJU/Extensionista descreva previamente e identifique, efectivamente, cada tipo de produtor através do seu perfil sócio-agrário como abaixo se descreve:

Tipo 1- Produtor Depauperado

- O produtor depauperado caracteriza-se por possuir um agregado familiar maior do que o dos outros tipos de agricultores identificados, designadamente os produtores de auto-consumo, motivados e consolidados; tem um baixo nível de literacia; o mesmo, usa geralmente, mão-de-obra familiar sendo que, esporadicamente, recorre a outras formas de força de trabalho como a ajuda solidária de vizinhos e conhecidos; não tem outras rendas além das que provêm das actividades agrícolas; possui uma área que varia de 1 a 27 ha; os seus cajueiros variam de 5 a 917; pratica várias culturas como a mandioca, amendoim, milho, feijões e mapira, sendo que é recorrente a consociação de culturas; a produção total da castanha de caju, por campanha varia de 50 a 70 Kg; usa geralmente a

Cont.

- A sua produção está mais voltada para a sua subsistência e, mal consegue obter excedentes para a comercialização, fora a castanha de caju que a comercializa precocemente e, a baixos preços; quando obtém ínfimas quantidades de excedentes de outras culturas, comercializa-as no mercado local; não usa fitofármacos; tende a criar animais domésticos como galinhas, patos e cabritos para o seu consumo; o chefe de família é, geralmente, homem e, paradoxalmente, foi neste tipo de produtor que se inquiriu a única mulher chefe de família; grosso modo, neste tipo de produtor não se atribui muita importância ao DUAT e as perspectivas deste tipo de agricultores sobre a actividade agrícola são muito sombrias, ainda que esta actividade constitua a única actividade económica que é tida como a tábua de salvação.

Tipo 2- Produtor de Auto-Consumo

- O Produtor de Auto-Consumo caracteriza-se por possuir um certo grau de literacia, algum grau académico e *status social* reconhecido na comunidade. O mesmo, usa geralmente, mão-de-obra variável sendo que, em diferentes momentos, este recorre a permanentes e sazonais pagos em produtos e valores pecuniários; tem outras rendas além das que provêm das actividades agrícolas como sendo valores pecuniários resultantes das aposentadorias, prestação de serviços, arrendamentos de imóveis, lojas e tabernas, bem como moageiras, entre outros; possui uma área que varia de 5 a 250 ha; os seus cajueiros variam de 40 a 4000; além da cultura de caju, pratica várias outras culturas de alimentares e de rendimento como cana-de-açúcar gergelim bananeiras arroz

Cont.

- A produção total da castanha de caju, por campanha, por cada um deste tipo de produtor, varia desde dados desconhecidos a mais de uma tonelada; geralmente, usa semente enxertada na cultura de caju e adquire sementes de outras culturas no mercado exterior ao meio local; a sua produção está mais voltada para a comercialização ainda que de uma forma muito tímida dada à uma forma de gestão pouco exigente em termos científicos (falta de controlo do *cash flow*). A comercialização ocorre, geralmente, fora do local de produção e, em épocas apropriadas; tende a criar animais de grande e médio porte como gado bovino, cabritos, ovelhas e outros domésticos como galinhas, patos e pombos. O responsável pelo processo de tomada de decisão é, geralmente o proprietário da exploração. Neste tipo de produtor há preocupação crescente pela posse do DUAT e as perspectivas deste tipo de agricultores sobre a actividade agrícola ainda que eivadas de críticas mostram uma tendência positivista para a aposta na agricultura. Estes tipo

Tipo 3- Produtor Motivado

- Basicamente, o Produtor Motivado caracteriza-se por possuir uma predisposição intrínseca em assumir a cultura de caju como o mote de todo o seu trabalho diário. Acima de toda a prática da actividade agrícola, a essência do seu quotidiano gravita em torno da cultura de caju. Este tipo de agricultor, geralmente, já teve um contacto anterior com a cultura de caju, além de treinamentos específicos sobre esta cultura. Este tipo de produtor conhece sobremaneira o historial da região e das comunidades do seu entorno. Todos eles possuem, pelo menos, um atomizador. É este tipo de produtor que acciona os mecanismos de distribuição das mudas e produtos químicos aplicados na cultura de caju.

Cont.

- Possui poucos cajueiros relativamente a outros tipos de produtores como os de auto-consumo e consolidados. No entanto, preocupa-se constantemente com a produção e produtividade de cada um dos cajueiros tendendo ademais a ser um Viveirista. Finalmente, este tipo de produtor exterioriza uma forte convicção em proliferar a cultura de caju e fazer um forte investimento em termos de técnicas de manejo e investimento.

Tipo 4- Produtor Consolidado

- O Produtor Consolidado caracteriza-se por produzir acima de uma tonelada de castanha de caju. Além deste produto, comercializa vários outros de culturas alimentares, em quantidades também acima de uma tonelada. Usa semente enxertada da cultura de caju e, tende a incrementar o plantio de mudas;
- Uma característica peculiar é que, este tipo de produtor, tem uma gestão criteriosa da sua exploração, isto é, conhece os fluxos de entrada e saída da sua produção;
- Explora, tanto quanto possível, os serviços disponíveis da assistência técnica do INCAJU, bem como usa os insumos adequados para uma melhor *performance* da sua exploração. Possui, além da cultura de caju, outras fontes de rendimento como, por exemplo, comércio e prestação de serviços.

Considerações gerais

- Grosso modo, pode dizer-se, que a condição (tipo) de produtor de caju não é determinada pela sua condição financeira mas sim relaciona-se com o seu perfil sócio-agrário, isto é, as condições intrínsecas aos sistemas agrários do entorno que, no fundo, são uma construção social da qual o próprio produtor é parte integrante;
- Existe uma diferença na assistência técnica do INCAJU nos dois distritos. Enquanto a assistência técnica no Distrito de Chiúre tende a cobrir todos os postos do mesmo, no Distrito de Eráti a assistência técnica cinge-se somente ao Posto Administrativo de Alúa, o que cria um desconforto dos produtores de outros Postos e Aldeias não abrangidos;

Cont.

- Tanto em Chiúre quanto em Eráti, a distribuição de mudas tem sido feita fora da época apropriada, facto que interfere no incremento de novos plantios;
- Evidências empíricas mostram que não existem critérios metodológicos na distribuição das mudas sendo que a distribuição é linear e baseada apenas em metas pré-estabelecidas que consistem em 1500 mudas por campanha;

Cont.

- Existe um entrave que interfere na evolução dos promotores/provedores de serviços, já que eles estão limitados a ter acesso aos produtos químicos em quantidade desejada, uma vez o INCAJU só distribui para cada promotor, gratuitamente, para atender apenas 1500 cajueiros e não existe a possibilidade que os permita adquirir (comprar) localmente estes produtos;
- Existe uma predisposição latente dos promotores fomentarem a cultura de caju através de criação de viveiros bastando para a tal o “apadrinhamento” do INCAJU.

Cont.

- A ausência de uma comunicação efectiva entre os produtores e os serviços de assistência técnica do INCAJU prejudica o sucesso da campanha de comercialização dos produtores uma vez que, sem conhecimento atempado do preço da castanha, os produtores são tentados a vender mais cedo a castanha sendo que, assim, acabam prejudicados com a venda precoce por valores muito abaixo do estipulado.

Recomendações preliminares

- Na identificação de potenciais adoptantes deve-se ter em conta que ao se fazer o cadastramento dos produtores da cultura de caju, em curso, não se deverá cingir somente em fazer o levantamento sobre o número de cajueiros que cada produtor possui, área plantada e condição financeira do produtor mas sim dever-se-ão incorporar outros aspectos sócio-económico relevantes como o breve historial da exploração, com ênfase nas práticas agrícolas, níveis de conhecimento e perspectivas do produtor;

Cont.

- Para se assegurar o cumprimento do resultado 2 do estudo (estabelecer modelos cientificamente seguros que orientam as actividades de fomento do caju em função do perfil funcional das famílias ou comunidades a alcançar) torna-se importante potenciar os promotores em conhecimentos sobre liderança e associativismo pois a falta de comunicação e conhecimentos, dentro das comunidades, influem nas campanhas de comercialização e tratamento de outros assuntos como a distribuição de mudas que, gradualmente, poderão passar a ser vendidas a preços, numa primeira fase subsidiados e, mais tarde, totalmente preços livres conforme os relatos dos próprios

Cont.

- Igualmente, a assistência técnica deve ser diferenciada a partir do conhecimento prévio do perfil sócio-agrário do produtor prevenindo-se assim o preconceito “*bias*” de rotular e classificar de antemão o produtor de pequeno, médio ou grande;
- Para se conhecer a distribuição de tarefas (objectivo resultado 2 do estudo) importa, por exemplo, no caso concreto de distribuição de mudas deve-se seguir critérios objectivos como, por exemplo, o interesse do produtor, a capacidade técnica do mesmo, sua experiência prática na cultura do caju, área destinada à esta cultura, capacidade de assistência do promotor, entre outros elentos, por forma a que não haja desperdício de tempo, dinheiro e inversão da lógica do almejado incremento desta cultura de rendimento;

Cont.

- Maior atenção deve ser prestada aos *produtores motivados* que podem ser o garante da multiplicação de boas práticas e sucesso das campanhas de fomento;
- O INCAJU poderia funcionar como o facilitador entre as empresas fornecedoras de produtos químicos e os produtores motivados que pretendem adquirir (comprar) estes químicos para além dos distribuídos gratuitamente pelo próprio INCAJU;

MUITO OBRIGADO!

