

658.562(674) gest-73
NGV
73

O Sector do Caju em Nampula
Implicações da Qualidade na Comercialização



Rita Acácia Gonçalves Nguenha

Outubro de 2004

Trabalho de Licenciatura em Economia

Faculdade de Economia

Universidade Eduardo Mondlane

U. E. M. - ECONOMIA
R. E. 29200
DATA 21/01/05
AQUISIÇÃO oferta
COTA

Dedicatória

Dedico este trabalho em memória do meu pai, Alberto Mendonça Nguenha, que tanto me apoiou no início do curso,

Minha mãe Lúcia Gonçalves, meus irmãos Carlos, José, Cecília, Manuela e Armando que continuaram me apoiando dando amor e carinho e sempre incentivando-me para que continuasse a seguir o sonho que sempre quis realizar,

Meu noivo que sempre me acompanhou com muito amor e paciência nos momentos alegres e tristes do meu curso.

Declaração

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Maputo, 26 de Outubro de 2004

Rita Acácia G. Nguenha

Rita Acácia Gonçalves Nguenha

(Estudante)

Aprovação do Júri

Este trabalho foi aprovado com -----() valores, no dia-----
de----- de 2004, por nós membros do Júri Examinador, na Faculdade de
Economia, Universidade Eduardo Mondlane.

[Assinatura]

(Presidente do Júri)

[Assinatura]

(Arguente)

[Assinatura]

dr. Adriano Ubisse (Supervisor)

Lista de Abreviações

INCAJU	Instituto de Fomento de Caju
INIA	Instituto Nacional de Investigação Agronómica
INNOQ	Instituto Nacional de Norma e Qualidade
AMODER	Associação Moçambicana de Desenvolvimento Rural
SNV	Organização Holandesa de Desenvolvimento
ADPP	Associação de Desenvolvimento de Povo pelo Povo
Tons	Toneladas
BM	Banco Mundial

Agradecimentos

Agradeço a todos que directa ou indirectamente contribuíram para que este trabalho se tornasse realidade e, em particular para as instituições e empresas que deram o seu contributo material:

- INCAJU
- INIA
- INNOQ
- AMODER
- TecnoServe
- SNV
- As fabricas de processamento da castanha de caju em Nampula (Miranda caju, Moma caju, Fabrica de Iluti , Fabrica Namialo, Fabrica de Murrupula)

Agradeço também: ao meu supervisor Adriano Ubisse pelo apoio Intelectual, Comentários e cooperação, ao Dr. Carlos Nuno Castel-Branco pelos comentários pertinentes, ao dr. Zaqueu Mavura pela ajuda material e intelectual, ao dr. Santos da INCAJU, ao director adjunto da INCAJU dr. Matule pelo apoio na recolha de dados, ao Sr. Miranda pela paciência nas várias entrevistas , ao Eng. Shakti pelo apoio material e companheirismo nas viagens as fábricas, e finalmente a amiga muito especial Rosil que de todo jeito esteve disposta a ajudar.

ÍNDICE

Capítulo 1: Notas Introdutórias	1
1.1. Introdução	1
1.2. Questões a estudar	2
1.2. Estrutura.....	2
1.3. Metodologia.....	4
Capítulo 2 – Enquadramento Teórico e Histórico.....	5
2.1. Enquadramento Teórico: Revisão da Literatura	5
2.2. Enquadramento Histórico.....	6
Capítulo 3 – Dinâmicas Do Sector De Caju	10
3.1. Produção.....	10
3.1.1. Produção e distribuição de Mudas	11
3.1.2. Tratamento Químico	13
3.2. Comercialização.....	13
3.3. Processamento	18
3.3.1 Ligações entre fabricas mãe e fabricas de processamento descentralizado.	19
Capítulo 4 - Análise da Problemática de Qualidade de Castanha de Caju	20
4.1. Controle de qualidade de castanha.....	20
4.2. Iniciativas para Resolver a Problemática da Qualidade	24
4.3. Questões Centrais	27
Capítulo 5 – Conclusão.....	29
Bibliografia	30
Anexos.....	32

Capítulo 1: Notas Introdutórias

1.1. Introdução

O sector do caju é um dos mais importantes na economia de Moçambique: i) abarca cerca de um milhão de produtores, a maioria camponeses e pequenos produtores que usam o caju e castanha como fonte de rendimento e de segurança alimentar; ii) é uma das maiores fontes de divisas para o país através de exportação, castanha bruta ou processada (92% da castanha produzida em Moçambique é processada no exterior); iii) já empregou mais de 11.000 trabalhadores, a maioria da qual se encontra desempregada actualmente; iv) pode ser um bom ponto de partida para a promoção de ligações industriais e intersectoriais devido aos interesses e agentes que o sector mobiliza e; iv) levanta alguns aspectos na coordenação e coerência de políticas e estratégias sectoriais nas agro-indústrias em Moçambique.

Durante a dominação colonial a economia do caju assentava na exploração e imposição da cultura ao camponês, favorecendo o capital industrial e comercial português. Após a independência, a quantidade e a qualidade da castanha de caju começaram a declinar devido a vários factores adversos, dentre eles, i) o desinteresse do sector familiar camponês pela cultura, que deixou de ser obrigatória, e ii) ausência de política e estratégia clara para o sector. As políticas coercivas impostas pelo governo colonial para garantir a qualidade da castanha estavam inadequadas ao novo contexto político e económico de Moçambique após a independência. Todo sistema de controlo de qualidade ruiu pois não fazia muito sentido exigir qualidade enquanto não houvesse investimento no sector, acrescido de falta de matéria-prima.

O objectivo central deste trabalho de licenciatura é ilustrar a complexidade da problemática da qualidade de castanha de caju e o seu impacto sobre a eficiência do sector de caju em Nampula. Concretamente pretende-se discutir como é que a qualidade de castanha produzida pode melhorar o rendimento dos camponeses (através de um preço mais alto) e o seu poder de negociação nos mercados nacionais e internacionais.

No tempo colonial os procedimentos coercivos eram uma das garantias de qualidade de castanha. Actualmente ressurgem ideias para garantir melhor qualidade da castanha sob

alçada de Instituto de Fomento de Caju (INCAJU), Instituto Nacional de Investigação Agronómica (INIA), Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) e Organizações Não-Governamentais (ONGs) como políticas de pulverização, distribuição e vendas de mudas, testes de castanha antes de processadas e exportada, serviços de extensão e informação com resultados muito diferenciados e a maioria desanimadores.

O argumento central deste trabalho é que a problemática de qualidade de castanha pode ser resolvida se várias iniciativas em simultâneo ou sequencialmente forem implementadas pelas instituições públicas, ONGs, os próprios produtores, comerciantes e processadores como:

- investimento massivo na reabilitação do cajual que já é muito velho;
- disseminação de informação entre os camponeses sobre a importância do controle de qualidade;
- adopção de mecanismos de formação e informação para o pequeno e grande produtores que trabalham no sector.

1.2. Questões a responder

Este trabalho de licenciatura procura responder a três perguntas:

1. Porquê do declínio da quantidade e qualidade de castanha produzida em Nampula?;
2. Qual é o impacto da queda de produção e qualidade de castanha no rendimento dos pequenos produtores, comerciantes e processadores?;
3. Que medidas adoptara para reverter o declínio da quantidade e qualidade de castanha produzida em Nampula, bem como no país em geral?

1.3. Estrutura

O trabalho está organizado em cinco capítulos de modo a responder as perguntas sugeridas na secção anterior. O primeiro capítulo apresenta o (i) contexto socio-económico, (ii) as perguntas a responder, (iii) a relevância e objectivo do tema, assim como a (iv) metodologia usada para construir o trabalho.

O capítulo 2 faz o enquadramento teórico e histórico do tema, e inclui duas secções. A primeira secção concentra-se em fazer uma análise crítica da literatura em torno do sector de caju e mostra o debate e os fundamentos que se enquadram ao sector de caju no que se refere a competição e qualidade de castanha

A segunda secção procura explicar o contexto histórico do tema em três períodos diferentes: período colonial, período de economia centralizada e período de economia de mercado, principalmente desde a liberalização do sector. O argumento desta secção é que no primeiro período tanto a quantidade como a qualidade de castanha era garantida por mecanismos de coação impostos pelo governo colonial e condições climáticas e políticas favoráveis enquanto que no segundo período e terceiro mostraram inadequados para responder as necessidades da indústria e comercialização em termos de quantidade, qualidade e dispersão da matéria-prima.

O capítulo 3 aborda a dinâmica nas três principais áreas do sector de caju: produção, comercialização e processamento na província de Nampula e como isso tem afectado a problemática de qualidade.

O capítulo 4 discute a problemática da qualidade e as iniciativas para resolver a problema levadas a cabo pelo INCAJU, ONGs, INNOQ e outros interessados nos projectos do sector do caju. A argumentação central é que as políticas de fomento e de criação de empresas de pequena dimensão no sector, para se adequar aos critérios de eficiência económica e social deve assentar na produção de castanha em quantidade e qualidade.

Devem ser adoptadas políticas consistentes assentes na repartição justa dos ganhos de produção pagando mais pela castanha de melhor qualidade e penalizando a castanha de qualidade inferior. Por outro lado discute a gestão de qualidade de castanha através de associação industrial de pequenas e médias empresas (empresas satélites e a empresa-mãe de Namige) assim como seu impacto para a eficiência e melhoria de relacionamento comercial entre os comerciantes, produtores de castanha.

O capítulo 5 apresenta as conclusões gerais sobre as dinâmicas do caju, a problemática de qualidade e as implicações de políticas.

1.4. Metodologia

A metodologia para a construção deste trabalho consistiu em entrevistas aos informadores chaves a nível nacional (INCAJU) e local (Nampula) assim como a representantes de ONGs directamente ligados ao caju como a TecnoServe, AMODER ADPP e SNV. Por outro lado, foram feitos inquéritos para os donos de novas fábricas de processamento na província de Nampula, nomeadamente: Angoche, Murrupi no distrito de Moma, Iluti no distrito de Mogovolas, Namige no distrito de Mugincual e Namialo.

Foram feitas varias entrevistas para colher dados, informação e a sensibilidade dos pequenos produtores de castanha de caju na província em duas localidades: localidade de Namige (Mogincual) e Murrupi (Moma). Para além do trabalho de campo, feito durante um período de duas semanas, foi consultada (i) uma extensa bibliografia relevante sobre o sector de caju em Moçambique e, ii) legislação elaborada para o sector, principalmente depois do período de liberalização do subsector recomendada pelo Banco Mundial.

Em adição foram feitos contactos e entrevistas telefónicas com diversas entidades ligadas ao sector de caju em Nampula. Em todos eles queríamos saber como tem sido feito o controlo de qualidade, qual é o impacto da introdução real do sistema de controlo de qualidade de castanha para os produtores, processadores, comerciantes e exportadores.

Capítulo 2 – Enquadramento Teórico e Histórico

2.1. Enquadramento Teórico: Revisão da Literatura

Vários estudos feitos sobre o sector de caju em Moçambique convergem num ponto: *a quantidade e a qualidade da castanha de caju produzida está continuamente a descer* (Vijfhuizen *et al*, 2004; Castel-Branco, 2003; Mutemba *et al*, 2003; Planos Directores de Caju). Existem políticas definidas pelo governo, que contam com forte intervenção de doadores, sector privado e algumas ONGs que visam o fomento de caju para responder as exigências e necessidades da indústria de processamento local e para a exportação. Estas intervenções ocorrem nas províncias com maior produção do caju nomeadamente: Nampula, Gaza, Inhambane, Maputo, Cabo Delgado.

Segundo a teoria económica neoclássica o preço constitui a base de competição das firmas e deverá ser definido pela interacção entre a procura e oferta de bens e serviços. Como os produtos que cada empresa oferece são homogéneos no mercado, isto é, não existe diferenciação entre eles, o comprador é indiferente em comprar um produto numa ou noutra empresa. Por outro lado, a não diferenciação do produto em concorrência perfeita é reforçada pelo princípio de atomicidade em que a empresa concorre horizontalmente com outras, com objectivo de maximizar o lucro, sem capacidade de influenciar quer o nível de preço quer as quantidades em vigor no mercado. Assim as firmas em concorrência perfeita são tomadoras de preço e nem sequer tomam uma iniciativa para alterar a qualidade do produto prevalecente no mercado.

Contudo existe uma abordagem neoclássica revisionista que concentra sua análise em imperfeições de mercado e aspectos institucionais ou não que impedem que os mercados sejam eficientes e funcionem dentro do quadro analítico da competição perfeita (Stiglitz, 1996 e Sing, 1992).

A visão alternativa de competição de firmas assenta a sua análise na criação de capacidade, poder e competência. Quer dizer, a firma tem poder de distorcer os sinais de mercado, através de criação de economias de escala e escopo e, até a diferenciação do produto de modo que possa sobreviver com e através doutras firmas no mercado. Na realidade as firmas operam em mercados segmentados, com poucos consumidores e

fornecedores e para conseguir vender o seu produto estes tem de atingir a qualidade exigida pelas necessidades do consumidores ou pelo menos o produto, se for novo e desconhecido, deve ser capaz de conquistar as necessidades do consumidor. Nesta abordagem a qualidade é um dos aspectos importantes para o desempenho e resultados que uma firma pode conseguir. Por outras palavras o sucesso de um produto depende da sua qualidade, principalmente na era moderna em que os mercados consumidores são cada vez mais exigentes quanto a marca do produto, sua composição, e cuidados fitossanitários (Richardson, 1997).

Sendo a qualidade do produto um aspecto importante para a competitividade da firma, o seu alcance vai depender da intervenção multissectorial desde as instituições públicas, privadas e ONGs dependendo das condições socio-económicas e políticas de cada comunidade económica. A intervenção de todos os intervenientes deve ser favorecida de modo que todos adoptem uma cultura de qualidade de produto para permitir a concorrer com outras empresas e ganhar competitividade e até dominar mercados ou ganhar uma proporção para o produto que a empresa vende.

Legislação diversa tem sido aprovada e divulgada em diversos países para servir de suporte legal e cultural para as empresas para a definição de standards de qualidade com padrões nacionais e internacionais. Em Moçambique, por exemplo foi criada a INNOQ como instituição nacional que lida com a normalização e padronização de diferentes produtos em Moçambique. A sua aplicação poderia resolver muitos problemas mas o contexto socio-económico e político e problemas de acesso a material adequado ao controlo de qualidade ainda pode dificultar a sua plena implementação.

2.2. Enquadramento Histórico

Moçambique começou a produzir a castanha de caju no princípio do século XVI. Com o estabelecimento do poder colonial no país, a cultura do caju passou a ser obrigatória para a população indígena. Isto é, o governo colonial impunha que as famílias moçambicanas produzissem castanha bruta inicialmente para satisfazer os interesses da Índia (Pereira Leite, 1999) e mais tarde, no princípio de década de 1950 a castanha passou a ser processada em Moçambique tendo atingido uma capacidade de processamento igual a 150.000 toneladas. Desde a segunda década de século XX a

população de cajueiros subiu dramaticamente tendo atingido cerca de 30 milhões de árvores quarenta anos mais tarde.

No período colonial, em que a produção de castanha era uma actividade compulsiva, embora os camponeses não estivessem muito familiarizados com os conceitos, tipos de classificação da castanha, eram capazes de garantir as condições mínimas exigidas pois o governo colonial, através de régulos e sipaios impunha aos camponeses determinadas acções de protecção das plantas, para que a castanha produzida respondesse a qualidade exigida. Os camponeses deviam fazer a limpeza aos cajueiros; o governo colonial proibia severamente as queimadas e impunha sanções a quem o fizesse; o camponês devia respeitar a data do início da campanha; proibição o arranque do caju da árvore ou abanar o cajueiro; impunha a secagem da castanha antes do seu armazenamento; controlava os procedimentos de selecção de castanha junto a loja na altura de comercialização. Estas medidas garantiam que a castanha produzida tivesse a qualidade visual mais ou menos exigida (Mutemba *et al*, 2004).

Na década de 70 o país contava com uma população de 45 milhões cajueiros, como resultado de políticas de fomento do governo colonial. O recorde mundial de produção feita por Moçambique foi em 1972 quando foram produzidas 216.000 ton. (MAP, 1999).

Porém a partir dos finais da década 70 logo após a Independência Nacional, a produção e a qualidade baixaram em consequência de vários problemas, como o avanço da guerra civil e a sabotagem económica perpetrada pelo governo da Rodésia do Sul e pelo regime de Apartheid da África do Sul; problemas climáticos como secas prolongadas; envelhecimento das árvores; queimadas descontroladas; abandono das árvores devido a guerra; políticas inconsistentes e adversas ao sector¹; destruição da estrutura rural de comercialização, que desempenhava um papel relevante no processo de fomento; e, na década 90, a liberalização proposta pelo Banco Mundial (BM), que resultou num colapso do sector de processamento – não conseguiu incentivar a produção de castanha

¹ Por exemplo a decreto que proibia a exportação de castanha bruta penalizou o produtor que recebia preços que eram definidos pelos processadores. Assim a política era inconsistente com a recuperação da cadeia de caju como um todo mas apenas os processadores industriais. Mesmo as políticas de liberalização do Banco Mundial enfatizava os ganhos para o pequeno produtor mas beneficiou mais os

pelos camponeses e nem elevou o nível de vida como se previa (Hanlon, 1997; RNDH, 1998; Vijfhuizen *at all*, 2004). Moçambique é actualmente um pequeno competidor a nível internacional, a concorrência aumentou deixando a liderança mundial de caju, em termos de produção e comercialização, a países como a Índia, Brasil, e Vietnam, que dominam o mercado mundial.

Na altura da independência existiam 14 empresas processadoras de castanha e até ao período de colapso da indústria como resultado da imposição da liberalização pelo Banco Mundial. Em 1995 existiam em Moçambique 16 empresas de processamento, e em 2000 encontravam-se todas encerradas devido a falta de matéria-prima em quantidade e qualidade para responder as necessidades de produção, problemas de uso de tecnologias inadequadas e ineficientes em termos de qualidade de amêndoa (Castel-Branco, 2002). As empresas que surgem actualmente são de pequena dimensão que usam intensivamente a mão-de-obra e são consideradas mais eficientes e adequadas ao país comparativamente as empresas que fecharam depois da liberalização, que eram de capital intensivo e com tecnologia de impacto e de corte mecânico.

Durante o período colonial a castanha era exportada e processada internamente, em 1978 o governo moçambicano decretou uma sobretaxa sobre as exportações de castanha bruta que varia entre 18-22% que desincentiva a exportação e garantia que produtores de castanha ofereceriam sua castanha a indústria de processamento nacional e o governo intervinha na definição de preço mínimo ao produtor. A liberalização imposta pelo BM preconizava a eliminação imediata da sobretaxa para incentivar as exportações de castanha em bruto e abrir-se novo o caminho para a exportação de castanha bruta exclusivamente para Índia o que sufocou a indústria de processamento nacional porque não podia competir com os altos preços que o monopsonista indiano apresentava para a compra de castanha.

As estratégias do BM não foram satisfatórias, apesar dos preços terem mesmo subido, mas os aumentos foram pequenos. Os comerciantes grossistas beneficiaram-se mais da liberalização pois conseguiam margens comerciais mais elevadas, tinham um poder de negociação mais alto devido ao seu carácter oligopolista. Produtores que tinham a

comerciantes, prejudicou os processadores e os pequenos produtores tiveram resultados modestos e a política não foi capaz de ajudar a recuperação a extensão do sector como um todo.

capacidade para manter a castanha armazenada até ao final da campanha de comercialização beneficiaram mais do que aqueles que não tinham essa capacidade. Contrariamente as expectativas, os agricultores plantaram muito pouco novas árvores e resistiram na aquisição de novas mudas melhoradas distribuídas pelo INCAJU a um preço bastante subsidiado. Em conclusão, os ganhos líquidos dos produtores foram muito baixos se comparados com o desemprego causado pelo colapso da indústria de processamento.

Actualmente, Nampula produz mais de 37% de castanha nacional e alberga o maior parque da indústria de processamento nacional. Decorrem naquela província varias iniciativas de recuperação do parque cajuicula, da iniciativa da INCAJU, ONGs como SNV, Associação de Desenvolvimento de Povo para Povo (ADPP), TechnoServe, Associação Moçambicana para o Desenvolvimento Rural (AMODER), e de outras associações na província. As iniciativas resumem-se na pulverização de cajueiros, reprodução e distribuição de mudas e novas variedades de caju, formação, treino, serviços de extensão rural e diversos serviços de apoio financeiro e institucional.

Por outro lado, o ciclone Nádia em 1994 constituiu um grande revés para a produção de castanha de caju, pois deitou abaixo cerca de 5 milhões de cajueiros. A concentração de projectos nesta província visam recuperar e aproveitar o potencial que a província tem na produção de castanha de caju.

Capítulo 3 – Dinâmicas Do Sector De Caju

3.1. Produção

A produção (comercializada) de castanha de caju em Moçambique atingiu o pico em 1972 com um total de 216.000 ton., mas foi grandemente afectada pela saída dos portugueses, envelhecimento das árvores em muitos outros problemas citados na secção anterior. Com todos estes Problemas, a população de cajueiros reduziu de cerca de 35 milhões para 26 milhões de árvores, produzindo um total de cerca de 63.000 toneladas na campanha 2002/2003 (INCAJU, 2004), tendo a produção média por árvores baixado de 8.5kg para 2.9kg (Technoserve, 2003).

Diversos relatórios e documentos reconhecem o fracasso da estratégia de liberalização imposta pelo BM no sector do caju. Por exemplo o impacto directo da liberalização do sector é estimado a volta de 0,14% no PIB, cerca de US\$ 6,6 milhões por ano, valores muito abaixo das projecções iniciais, e com um elevado custo em termos de emprego. Os ganhos líquidos para cada camponês foram modestos ou mesmo insignificantes, e são estimados em US\$ 5,3 por cada agregado familiar produtor por ano (McMillan *at all* 2002). Esses ganhos modestos não conseguiram incentivar o aumento da oferta de castanha por parte de camponês. Pelo contrário a quantidade e qualidade de castanha foi decrescendo continuamente (RNDH, 1998; Muthemba *at all*, 2004).

Um dos problemas da estratégia do BM, prendesse com o pressuposto assumido de os ganhos para os camponeses seriam automaticamente maiores assumindo elasticidades de preços próximos de concorrência perfeita. Por outro lado a estratégia nunca discutiu os interesses dos agentes, os constrangimentos do lado da oferta e socio-económicos (por exemplo a falta de credito e experiência em agricultura comercial) que contribuem para que os produtores aumentem ou não a quantidade produzida de castanha. Por exemplo, o pressuposto de que os camponeses iriam responder positivamente aos aumentos nos preços de castanha descarta a realidade da economia rural em que os comerciantes é que detêm melhor e maior informação e tem poder oligopólios na comercialização. Ainda mais, a maioria das pessoas que produzem castanha fazem no em moldes de uma actividade secundária, ou porque apenas herdaram as árvores perenes que produzem mesmo que o dono esteja interessado ou não. Por outro lado, os

camponeses diversificam sua produção, para além de castanha, produzem outros produtos agrícolas numa estratégia de redução de risco.

Assim a quantidade produzida de castanha conheceu sempre uma tendência decrescente apesar das estratégias de pulverização, multiplicação, e distribuição de mudas, que teve pouca aderência dos produtores familiares. Os resultados das intervenções ainda deixam muito a desejar pois as estimativas em termos de recuperação de cajal não alcançam o desejado. Os resultados alcançados na produção estão muito longe das estimativas. Por exemplo na campanha 2000/01 a meta era de 60.000 ton. e o resultado foi de apenas 52.088 ton.; na campanha seguinte se previa alcançar produção de 79.400 ton. mas houve um défice 15.582 ton. em relação às estimativas (ver anexo 2). Estes mesmos relatórios e estudos tanto independentes como de instituições que estão directamente ligados ao sector apontam para o fracasso e lenta recuperação do caju: a quantidade produzida que não consegue satisfazer as necessidades da indústria de processamento. A qualidade da castanha continua um problema por resolver, porque em parte, está relacionado com o aumento da quantidade produzida da mesma e com o interesse dos camponeses na cultura.

3.1.1. Produção e distribuição de Mudanças

A castanha de caju é produzida fundamentalmente no sector familiar utilizando-se ainda o processo de sementeira directa. Contudo nos últimos anos tem-se estado a introduzir novas tecnologias de produção baseadas na multiplicação vegetativa. Esta produção vegetativa faz com que os novos cajueiros produzam dois anos mais cedo que as árvores normais (que produzem depois de 5 anos) e são resistentes a pragas e doenças. Apesar de todas estas vantagens, os agricultores não compram as mudas, a não ser que elas sejam oferecidas. Estes alegam falta de dinheiro, apesar de saberem que as árvores produzem dois anos mais cedo que as normais.

Outro desenvolvimento importante a que se tem estado a assistir é a participação dos processadores industriais no programa de desenvolvimento da cultura do caju, quer directamente através de estabelecimento de plantações próprias, quer indirectamente através de participação em programas de fomento da cultura de caju junto aos camponeses. O estabelecimento de plantações próprias por parte de unidades

processadoras da castanha de caju reveste-se de extrema importância, sobretudo, porque, para além de assegurar as quantidades mínimas para um funcionamento financeiramente sustentável, vai permitir um controlo mais eficaz da quantidade da castanha. Nos últimos dois anos, a província de Nampula conseguiu melhorar a distribuição de mudas, pelas seguintes razões:

- sensibilização aos produtores sobre os valores que representam as Mudas enxertadas;
- melhorou-se a localização dos viveiros, situando-os mais próximos das zonas de maior concentração de produtores;
- envolvimento de parceiros sociais na actividade (Igrejas, escolas, etc.);
- realização de formação específica sobre a gestão de viveiros;
- introduziu-se a produção de outras fruteiras, com vista a maximizar a exploração dos viveiros;
- introduziu-se sistema de acompanhamento que se estende desde a produção de Mudas em viveiros, até na sua evolução no campo do produtor.

Dados estatísticos da INCAJU mostram que desde 1999/2000 até 2003/2004, foram produzidos e distribuídos as seguintes quantidades de mudas (Quadro 1).

Quadro 1 - Produção de mudas – unidades de mudas produzidas

Província	Campanha				
	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004
Cabo Delgado	55.088	81.128	131.955	138.174	118.048
Nampula	295.585	454.210	559.000	336.422	381.693
Zambézia	156.500	111.841	129.991	97.731	80.000
Sofala	8.429	13.500	-	-	-
Inhambane	56.077	248.485	129.131	38.808	
Gaza	51.966	150.100	123.435	109.519	74.033
Maputo	9.737	47.000	72.000	43.500	6.000
Total	633.382	1.106.264	1.145.512	764.154	659.774

Fonte: INCAJU, 2004

A província de Nampula é a maior beneficiada com as mudas a nível nacional, isso deve-se ao facto de ela ser a maior produtora de castanha de caju. Actualmente, a produção moçambicana de castanha se encontra em 42.649 mil ton., onde a província de

Nampula contribui com cerca de 22.000 mil ton de castanha (INCAJU, 2003). Ver anexo 2.

3.1.2. Tratamento Químico

Os agricultores reclamam a fraca produção do caju, motivo este que os desincentiva a aderirem ao programa de tratamentos. O Governo investiu recursos públicos significativos em subsídios a pulverização dos cajueiros, com fungicidas mas, apenas alguns produtores (uma minoria) é que adoptaram estas práticas. Segundo o relatório da INCAJU de 2003, em todo o país, o programa de pulverização cobriu aproximadamente 10% dos agricultores detentores de árvores.

Os agricultores contactados, no distrito de Moma, disseram que só tinham pulverizado as suas plantações uma vez (há dois anos atrás), isso porque o seu custo é bastante elevado embora subsidiado (agravado pela falta de informação da sua eficiência). Disseram ainda, que a produção do caju ano após ano está a baixar e por isso não lhes interessa gastarem dinheiro pelo tratamento. As estatísticas sobre o programa de tratamento químico em Nampula mostram uma tendência oscilante (Quadro 2).

Quadro 2- Tratamentos químicos: unidades de árvores tratadas

Província	Ano				
	2000	2001	2002	2003	2004
Cabo Delgado	-	102.636	108.159	181.000	500.000
Nampula	303.043	877.846	440.697	436.900	2.000.000
Zambézia	-	45.222	32.497	19.096	100.000
Sofala	-	-	-	-	-
Inhambane	-	60.127	3.793	26.854	150.000
Gaza	-	64.584	5.422	41.170	200.000
Maputo	-	-	-	8.973	50.000
Totais	303.043	1.150.415	606.116	713.993	3.000.000

Fonte: INCAJU, 2004

3.2. Comercialização

A comercialização da castanha de caju está liberalizada desde a campanha de 1995/1996 por imposição do BM. Na teoria económica, a liberalização é um *processo através do qual a economia se aproxima o mais possível do ponto de referência do pensamento neoliberal: a competição perfeita. Portanto, na abordagem neoliberal liberalização é*

um processo de remoção das "falhas do mercado" e das intervenções e barreiras impostas ao mercado por causa das "falhas das instituições" alheias ao mercado, que impedem o funcionamento eficiente do mercado de acordo com pressupostos de mercado livre².

Assim o sector de caju foi liberalizado pelo BM na esperança de que o mecanismo de mercado fosse uma solução para reverter o declínio da produção de castanha, incentivar o uso de tecnologias mais eficientes, para que o camponês e apanhador de castanha beneficiassem do aumento da concorrência no sector através do aumento de preços.

O BM defendia a liberalização para que o preço servisse de incentivo para que os camponeses investisse nas árvores de caju o que incluía a pulverização, renovação de cajual, a compra de novas mudas, e outros investimentos complementares. Ao mesmo tempo o BM reconhecia que existia a possibilidade de a indústria de processamento falir, e lançar ao desemprego cerca de 11.000 trabalhadores, contudo realçava que os ganhos da liberalização superariam as perdas de emprego e da queda da indústria pois se os camponeses expandissem a sua produção haveria um efeito multiplicador sobre a Balança Comercial através de arrecadação de receitas de exportação.

A estrutura da cadeia de comercialização da castanha é bastante complexa e longa, pois é constituída por muitos intervenientes, reduzindo, deste modo, a margem de lucro do produtor ou apanhador. O processo de comercialização de castanha inclui o produtor ou apanhador de castanha que vende a sua produção ao comprador retalhista que por sua vez vende a castanha ao armazenista ou o grossista distrital. O quarto interveniente é o armazenista grossista provincial que vai vender o seu produto ao exportador e processador. Cada interveniente tem de negociar um preço razoável, para garantir que tenha margem de lucro. Como os comerciantes têm maior acesso a informação, são mais organizados financeiramente e são mais poderosos do que os produtores, conseguem negociar melhores condições ou podem aumentar os preços armazenando a castanha no momento em que esta existe em grandes quantidades para tirar vantagens de margens de lucro no momento futuro.

² Definição literalmente tirada de Castel-Branco, 2004.

Actualmente os maiores intervenientes na comercialização da castanha são os comerciantes ambulantes e/ou informais, que na época da colheita penetram na área de produção e instalam as suas balanças, normalmente ao longo das vias de acesso, constituindo os seus postos de compra, num esforço de comprar a maior quantidade possível deste produto ao preço mais baixo possível. Estes intervenientes, normalmente, são sazonais, não licenciados, geralmente vindos de fora da zona de produção e intermediários dos grandes armazenistas e/ou exportadores. Os maiores exportadores da castanha em Nampula são, o Grupo A.G.T., o Grupo A.R.J., a Casa Gordandares.

Por via de regra, por haver muita concorrência, muito antes da campanha os comerciantes e/ou exportadores começam a se movimentar, mobilizando os agricultores firmando pactos ou contratos informais. Estes disponibilizam um adiantamento em dinheiro ao retalhista ou comerciantes para a aquisição da castanha aos produtores. Já no meio da campanha os próprios exportadores participam oferecendo valores além do preço, dificultando assim, a concorrência leal com os processadores, visto que não há nenhuma lei que proteja os processadores neste sentido. Aliás, o único instrumento legal que protegia os processadores de castanha foi gradualmente reduzido. Assim a indústria de processamento já não goza o direito de primeira opção antes das exportações. Os processadores têm de competir pela matéria-prima em pé de igualdade com os comerciantes exportadores.

Durante o processo de comercialização da castanha são frequentes os conflitos entre os pequenos comerciantes formais e informais. Pois, os formais reclamam que os informais estão a "prejudicar o seu negócio", já que eles não são licenciados, não têm encargos fiscais a pagar ao estado e não investem na construção ou reconstrução de infraestrutura para loja ou cantina. E, por causa dos baixos níveis de compra da castanha, os formais encontram-se descapitalizados e não podem competir com os comerciantes ambulantes e informais que possuem suporte financeiro dos grandes comerciantes, armazenistas e exportadores.

No entanto, muitos produtores reclamam da desonestidade de alguns (muitos) operadores ambulantes que adulteram propositadamente as suas balanças com intuito de prejudicar os produtores e/ou apanhadores. Por isso, alguns dos produtores preferem percorrer longas distancias a pé transportando na cabeça os sacos da sua castanha, para

a vila mais próxima (sedes dos distritos) para vendê-la aos armazenistas ou comerciantes formais, em lugar de comercializá-la nos postos (chamados *balança*) dos informais, localizados próximos às suas residências. Mas isso não é fácil porque as vias de acesso as estradas principais, para além de serem longas não estão em condições. Na localidade de Mirrupi, distrito de Moma, existem muitas plantações de caju, mas as estradas estão péssimas e, os produtores estão limitados a vender o seu produto apenas a um processador aí existente e se aparece algum comerciante eles estão sujeitos a vendê-lo sem, pelo menos, discutirem o preço.

Para além do destinatário final (exportador), há que considerar um outro destino da castanha de caju, que esta a aparecer numa forma crescente no mercado, que são os industriais de media escala que utilizam a castanha como matérias prima nas suas fábricas. Daí a necessidade de uma legislação para regular o comércio favorecendo a indústria local.

Os preços praticados na comercialização interna da castanha são influenciados pelos preços mundiais da amêndoa de caju. Contudo, a Índia, com o seu monopólio internacional na castanha, também determina os preços de comercialização, pois é nestes momentos o único importador da castanha de caju de Moçambique. Normalmente o que afecta os preços da castanha é o nível de produção anual da castanha indiana.

É de destacar que normalmente os preços têm um comportamento ascendente em relação à evolução da campanha de comercialização, isto é, vão aumentando à medida que se aproxima do final da campanha. Há a considerar também a concorrência desleal de alguns estrangeiros, particularmente paquistaneses e indianos que, especialmente no princípio das campanhas de comercialização, equipados com viaturas e munidos de dinheiro, penetram nas áreas de produção e se disponibilizam a pagar aos vendedores alguns meticais mais do que os outros intervenientes. Estes comerciantes, na sua maioria, valem-se do facto de terem conseguido empréstimos bancários no estrangeiro e com taxa de juros muito baixas que as praticadas localmente.

Segundo o representante da INCAJU, em Nampula, ainda não se encontram organizadas as associações que facilitarão muito os produtores na negociação dos preços na época

da campanha, encontram-se apenas pequenos grupos que por eles são apoiados tecnicamente na produção. Disse ainda que “a união dos grupos ainda é muito fraca, o que contribui para o fraco sucesso no comércio”. De referir que, há momentos em que os preços de venda da castanha chegam a duplicar. Isto só acontece quando são necessários apenas alguns sacos para completar a carga de um camião, após o anúncio da chegada de um navio que vai transportar a castanha a exportar para a Índia.

Os mercados completamente liberalizados tendem a beneficiar aos que têm mais recursos (financeiros, naturais ou sociais). Embora os mercados de castanha e as redes locais de comércio se estejam a desenvolver desde a liberalização, os ganhos tendem a concentrar-se nas pessoas com maiores recursos e mais poder, como é o caso dos agricultores que dispõem de melhor informação e de melhores redes, que possuem mais excedente de produção e poupança para investir.

Com a liberalização pretendia-se melhorar o rendimento do produtor de fraco recurso. Mas na realidade os ganhos do produtor são modestos embora os preços tenham aumentado significativamente. Segundo McMillan (2002) os ganhos líquidos do pequeno produtor de castanha estão avaliados num valor irrisório próximo de US\$ 5,3 por cada agregado familiar produtor por ano e com um impacto no Produto Interno Bruto de 0,14%. Se considerar o desemprego que a política veio criar no sector, a liberalização diminuiu o bem-estar das populações localizadas nas regiões potenciais produtoras de castanha.

Da amostra tirada em Mirrupi, verificou-se que os maiores participantes na venda da castanha bruta são os homens, os chefes de família. Estes se encontram a praticar o comércio nas zonas com outros produtores ou retalhistas. Esta prática na altura da campanha exige um pouco de força porque quando chegam comerciantes, processadores ou exportadores, os intervenientes chegam a se empurrarem um ao outro para conseguirem vender. Geralmente as mulheres não conseguem enfrentar os tumultos criados pelos homens limitando-se a assistir ou a fazer actividades alternativas. As mulheres, da mesma localidade, vendem a castanha em pequenas quantidades, apenas quando precisam de dinheiro de imediato. Elas também comercializam o falso fruto (pêra de caju), o sumo e a bebida. Já em Namige, localidade de Mogincual, encontra-se

mulheres na actividade comercial de castanha em bruto, mas sendo os homens a maioria.

O estudo mostrou que, o caju continua a ser importante para o consumo familiar e para a comercialização em pequena escala, isto é, as famílias que não tem cajuais compram das outras o caju, o sumo ou mesmo a castanha processada em casa. A maioria das mulheres contactadas disseram que elas próprias processam a castanha, fazem o sumo e a bebida com o falso fruto e depois vendem.

3.3. Processamento

Em paralelo com o crescimento da produção da castanha, Moçambique criou nas décadas passadas uma capacidade de processamento de 150.000 ton., que com a problemática que o sector começou a ter, as quantidades começaram a baixar ano após ano, provocando o encerramento das fábricas. Perante o “problema do caju”, que tiveram a ver, não só com a liberalização, como também com a má localização das fábricas, custos elevados, tecnologia não apropriada e envelhecimento das árvores, sentiu-se a necessidade de realizar varias investigações com a participação de vários intervenientes, dentre eles, o Estado, o privado e as ONG’s.

Actualmente na província de Nampula, se encontram a laborar 7 fábricas de processamento de media escala, empregando mais de 2.000 trabalhadores (TecnoServe, 2004), e até ao próximo ano se prevê mais 3 fábricas. Em 2002 apenas existiam 2 fábricas, o que indica que a abertura de novas fabricas estão a ter uma aceleração positiva. Estas fabricas tem capacidade de absorver 2.000 a 3.000 toneladas de castanha cada uma, contra 25.000 ton. das antigas fabricas que empregavam no total 10.000 trabalhadores.

Existem também as pequenas unidades fabris com a capacidade de 25 toneladas, as chamadas “satelites” ou de “processamento descentralizado”, que estão localizadas todas (7 unidades) em Namige, distrito de Mugincual. Esta zona foi escolhida como a primeira zona de intervenção por causa da fábrica que lá se encontrava no momento que se desenvolveu o programa CASCA, que visa apoiar o sector de caju, desenvolvendo unidades de pequena escala. Neste programa estão a trabalhar quatro ONG’s: SNV,

TecnoServe, ADPP e AMODER. Cada um destes intervenientes tem um papel determinado no programa:

SNV - foi a organização que idealizou o programa, e providência acessória e serviços de facilitação;

TecnoServe - ajuda na elaboração de projectos, gerência das fábricas, instalação e supervisão das máquinas;

ADPP - dedica-se a formação de pessoal para a produção e processamento;

AMODER - Compete a esta organização a componente de micro finanças para o investimento e para a matéria-prima. Neste financiamento, é cobrado uma taxa de juro simbólica de 1% para o investimento e 2,5 para a matéria-prima, pagáveis a prazo de 30 meses para o investimento e 10 meses para a matéria-prima. Já para as outras actividades que não estejam ligadas ao caju, cobra-se taxas acima de 3%.

3.3.1 Ligações entre fabricas mãe e fabricas de processamento descentralizado.

Como já me referi acima, o programa CASCA desenvolve unidades de processamento de pequena escala ou descentralizadas (as chamadas "satélites"), em áreas residenciais produtoras do caju. Estas unidades estão instaladas ao redor de uma fábrica de processamento de maior dimensão (fabrica mãe), equipada com uma máquina de empacotamento apropriada.

As pequenas unidades são geridas pelos próprios processadores, organizados em grupos de agricultores (mini-empresários), possibilitando aos produtores intervenientes trabalhar a sua própria castanha. Os produtores/processadores fazem o beneficiamento da castanha nas suas unidades de processamento até a uma determinada etapa e, em seguida, comercializam/entregam a amêndoa semi-processada na fábrica-mãe de processamento. A fábrica-mãe, por sua vez, conclui as últimas fases do processamento, começando pela selecção, empacotamento até a colocação da amêndoa no mercado.

Capítulo 4 - Análise da Problemática de Qualidade de Castanha de Caju

4.1. Controle de qualidade de castanha

A qualidade deve ser entendida como consequência de um controle efectivo de matéria-prima, insumos, ingredientes de processamento e controle do pessoal. Deve-se começar a assumir uma postura de gestão de qualidade que, na prática, significa controlar a qualidade através de acompanhamento de todo o desenvolvimento durante as etapas de produção, transformação e comercialização. Por outro lado, torna-se necessário, como primeiro passo, criar uma consciência e compromisso pela qualidade.

Os atributos de qualidade de produto final são de vital importância para o sucesso do agro-negócio do caju porque o mercado da castanha de caju e sua Amêndoa possuem parâmetros de qualidade de normas bem definidas, cujo cumprimento define o sucesso ou fracasso na sua comercialização. De acordo com os consumidores da Amêndoa da Castanha de caju, os principais atributos de qualidade deste produto são o tamanho, cor, sabor e textura. Mas no processamento industrial devem ser consideradas as características físico-químicas como a humidade, o teor de óleo, a proteína bem como o aspecto microbiológico.

Tanto para a Amêndoa como para Castanha, o controle de qualidade começa desde cedo, com os cuidados dos apanhadores durante a colheita e na separação de Castanha de boa qualidade. Durante o período de armazenamento, é importante que as castanhas sejam mantidas arejadas e livres de humidade, de modo a evitar a acumulação de calor que pode dar lugar a um processo de fermentação ou contaminação por fungos. No que concerne à amêndoa, os padrões de qualidade são definidos, basicamente em função do sabor, odor, cor, tamanho e teor de humidade

No desafio para a busca da qualidade desejável, o treino constante do pessoal não deve ser posto de parte. Esta actividade pode resultar numa maior habilidade, responsabilidade e motivação dos operários.

Segundo Decreto 33/2003,³ para além da limpeza feita durante a colheita, há certos testes que devem ser executados antes da comercialização, tais como:

- **Teste de flutuação da castanha**, que visa determinar a percentagem de castanha chocha e imatura;
- **Teste de humidade da castanha**, que permite determinar o teor de humidade da castanha;
- **Teste de impurezas**, que consiste na separação, pesagem e determinação da percentagem de matérias estranhas em relação a amostra;
- **Teste de rendimento (*Out-Turn Test*)**, que consiste na determinação do teor da amêndoa útil com película em libras-peso obtido num saco de 80 kg de castanha ou da percentagem do peso da amêndoa com película;
- **Teste de contagem (*Count-Test*)**, que consiste na contagem física do número de castanha existente num quilo.

Apenas os testes, não garantem a qualidade do produto final (amêndoa), a fábrica tem de fazer o controle do seu produto acabado, isto é, deve fazer o controle de quebras, controle de uniformidade do aquecimento da estufa, homogeneização das amêndoas e a embalagem.

O controle da qualidade parte da investigação, dos resultados que esta dá aos serviços de extensão. Resultados estes que resultaram da produção de mudas, tratamentos químicos e todos outros cuidados a ter com a castanha (ex. secagem da castanha, armazenamento, teor de humidade).

Mas o sistema de controlo de qualidade sofreu uma erosão quando o poder colonial foi destronado. A qualidade foi agravada também pelo desinteresse dos camponeses pela cultura de castanha uma vez que já não era obrigatória, não tinham um sistema de incentivo que pudesse forçar a produzir castanha e devido a vários factores adversos que serão discutidos adiante. Por outro lado os processadores não conseguiram impor uma disciplina rigorosa sobre a qualidade de castanha que eles exigem para suas indústrias pois isso originaria fuga de produtores de castanha para vender a outros processadores

³ Regulamento da Comercialização da Castanha de Caju

menos exigente. Nem sequer conseguiram fomentar nas suas empresas o interesse pelo controlo de qualidade pois muitos não tinham experiência de negócio de castanha e pouca capacidade financeira para fazer isso e actualmente para enfrentar o grande comprador de castanha em Moçambique, a Índia.

Uma das questões levantadas pela problemática de qualidade de castanha produzida é que o pequeno produtor perde muito por não conhecer o valor da qualidade da sua castanha pois os comerciantes, mais informados, compram toda castanha ao mesmo preço. Isso desincentiva a produção de castanha pelos produtores, e o controlo de qualidade exige procedimentos complexos assim como material especializado que os comerciantes não tem.

Para que os resultados da investigação conheçam maior aderência, o produtor tem que ser suficientemente informado e ensinado a usar as novas técnicas. Para se espalhar a informação a nível do produtor, a INCAJU, faz trabalho de *marketing*, desde peças teatrais, *spots* publicitários, avisos em rádios, até a presença de extensionistas no campo. Os extensionistas levam a informação ao campo via demonstração, para convencer e mostrar que as técnicas funcionam⁴.

Ao produtor, não só se deve ensinar a produzir castanha de qualidade, como também deve saber separar em diferentes classes no acto da negociação, dando-lhe a vantagem de poder vender em preços diferenciados. O que hoje acontece, é que o produtor/apanhador não separa as qualidades da castanha no acto da venda e vende a um só preço (baixo). Os comerciantes detém o conhecimento sobre as diferentes classificações da castanha, o seu valor comercial, e até sobre as técnicas do seu controlo. Porém, alguns deles, preferem manter o produtor na ignorância para tirarem vantagem no negócio, isto é, os comerciantes compram do produtos/apanhador a castanha não seleccionada por preços baixos e revendem-na, depois da selecção, a preços diferenciados.

⁴ Director Adjunto do INCAJU, Dr. Matule

O comerciante o primeiro a resistir a mudança, o que significa que tem que se educar primeiro o produtor/apanhador a seleccionar ou separar a castanha antes de vender, só assim é que poderá exigir do comprador preços diferenciados, consoante a qualidade.

A outra maneira de controlar a qualidade da castanha, é equipar os portos de máquinas laboratoriais para testar a castanha antes do embarque, isso para obrigar ao exportador a pagar preços justos consoante a qualidade, e aquele que tiver falsa declaração de qualidade fosse penalizado. O que acontece é que o exportador declara qualidade falsa para pagar menos ao exportar e ganhar mais ao vender, mas pode acontecer ainda que o exportador não tenha o real valor da sua castanha por não testar o produto e, acaba vendendo no mercado a um preço não real (baixo), diminuindo assim o seu *out-turn*.

A melhor qualidade da castanha está associada aos rendimentos e produtos industriais. Ou seja, quanto melhor a qualidade e o seu apuramento na produção e comercialização, melhor será o rendimento do processamento e da comercialização da amêndoa. Portanto são, ou tem que ser os industriais que impõem pressão sobre os produtores e intermediários não só para uma castanha de melhor qualidade, mas para um apuramento e classificação prévios de forma a assegurar que a matéria-prima que entra para a fabrica seja de uma qualidade conhecida e homogénea. Ora, quando a cadeia de comercialização da castanha não procede a este apuramento antes dela chegar à fabrica, isso onera a actividade industrial porque uma indústria não pode correr o risco de manter na linha de produção castanha com elevado índice de castanha chocha ou de impurezas, ou ainda de castanhas de tamanhos não apurados. Porque se fizesse isso conduziria a enormes prejuízos pois acrescentaria valor a matéria-prima sem valor, redundando em desperdícios. Assim, quando o sistema de comercialização não faz este apuramento a industria tem ela própria de o fazer. (Mutemba *at all*, 2003).

É a industria que detém o ultimo interesse na qualidade, pois é ela que arca com todas as consequências, sejam elas boas ou más. Daí a explicação do Miranda caju ser rígido no controle da qualidade antes da castanha entrar a fábrica.

4.2. Iniciativas para Resolver a Problemática da Qualidade

A qualidade do produto cria a diferenciação do produto que é determinante na decisão de compra do produto. Qualidade é um dos aspectos chaves para a competitividade de uma indústria quer no mercado nacional quer no mercado internacional. A qualidade de castanha em Nampula decresceu como resultado dos factores mencionados na secção quatro e por uma ausência de uma estratégia que podia integrar a cadeia de produção em vez de se concentrar em beneficiar alguns grupos ou os industriais ou os pequenos produtores.

A questão de qualidade de castanha deve ser vista no âmbito da cadeia de produção desde a produção de castanha bruta até ao processamento ou exportação.

Experiências recentes de controlo de qualidade em Nampula mostram que os processadores seleccionam a castanha tendo em conta a sua cor e aspecto externo. Os compradores (processadores) têm uma tesoura específica em que corta a castanha de uma amostra para verificar a sua qualidade procurando saber o teor de amêndoa contido na castanha.

Por outro lado o controlo de qualidade é apenas limitado a aspectos exteriores sem fazer análises e testes específicos mais rigorosos que custam muito dinheiro e as empresas não tem. Em muitos casos os testes Mais rigorosos de castanha devem ser feitos em Maputo e leva muito tempo até que o comerciante ou processador tenham acesso aos resultados.

Actualmente existem iniciativas do Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) em coordenar e impulsionar a política nacional de qualidade, através de actividades de normalização, metrologia, certificação e gestão de qualidade, que visem o desenvolvimento da economia nacional. Para o caju, o INNOQ, pretende desenvolver normas de castanha de caju que consistem no estabelecimento da diferenciação da castanha em tipos definidos pelo seu tamanho e rendimento com a consequente remuneração. Através do Regulamento da Comercialização da Castanha de Caju definem-se dois níveis de classificação e padronização da castanha de caju. O nível primário afere a qualidade da castanha de acordo com as suas características físicas e o nível secundário que consiste na combinação global ou parcial dos seguintes parâmetros: rendimento (out-turn), teor de humidade, castanhas chochas e imaturas,

impurezas e números de unidades. O mesmo regulamento interdita a exportação de castanha com um rendimento inferior a 42, mas existem rumores entre os exportadores de que por falta de castanha suficiente tem sido difícil controlar se a castanha exportada tem um rendimento abaixo do estabelecido pela lei⁵.

O capítulo 3 menciona o que foi feito em termos de produção, distribuição de mudas e pulverização e utilização de químicos para combate a doenças de modo a melhorar a qualidade de castanha. Contudo é preciso realçar que o sucesso dessa política é modesto porque muitos camponeses se queixam de não poderem pagar o preço de cada muda que é altamente subsidiado. O seu valor real devia ser 12.000 MT mas o INCAJU oferece a um preço simbólico de 2.000 MT.

Os camponeses ou produtores de castanha de caju não tem informação sobre as vantagens de novas variedades em termos de resistência a doenças quer em termos de período mínimo para começar dar castanha de caju. Por outro lado a pulverização das árvores não tem surtido os efeitos desejados o que é testemunhado pela constante queda da produção de castanha de caju. Obviamente há várias razões para que a produção continue a baixar: muitas árvores já são velhas e o processo de pulverização para ter efeito positivo depende de vários aspectos técnicos que dificilmente os camponeses prestam atenção. Assim a qualidade de castanha está a cair vertiginosamente.

A necessidade de criar padrões de qualidade de castanha vai poder aumentar a eficiência ao longo da cadeia de valor e produto assim como aumentar também a responsabilidade de cada agente no seu manuseio e cuidados higiénicos desde à castanha bruta até a produção de amêndoa. Assim a melhoria da qualidade de castanha vai permitir aumentar a competitividade da castanha bruta para processamento e amêndoa moçambicana no mercado nacional internacional. Contudo atingir a qualidade é apenas um passo para a competitividade e vantagens competitivas, mas existem outros factores importantes para que se atinja a competitividade como escala, diversificação, tipo de tecnologia usada que devem ser resolvidos/aplicados simultaneamente ou sequencialmente com a qualidade numa estratégia de criação de capacidades competitivas e sobrevivência com e através de outras firmas.

⁵ Baseado no Decreto 33/2003 de 19 de Agosto, Regulamento da Comercialização da Castanha de Caju e Mutemba, J., J. Cossa, A. Estêvão, H. Hamela. 2003.

O governo tem tido intervenções sistemáticas para resolver tanto o problema de quantidade de castanha produzida como de qualidade de castanha através de programas de pulverização, incentivo ao cuidado das plantas aos camponeses, utilização de produtos químicos contra o oídio e anthracnose e a compra e plantio de novas mudas. Alias, não faz muito sentido aumentar a quantidade sem se preocupar com a qualidade de modo a rentabilizar os investimentos feitos nas árvores de caju assim como para evitar desperdícios de castanha ou para poder ganhar um preço maior como resultado da alta qualidade de castanha. A estratégia do governo está assente na produção de mudas, tratamentos químicos, limpeza das árvores.

Tendo em conta as características do campesinato moçambicano descapitalizado, diferenciado e sem conhecimentos técnicos e incapazes de adoptarem melhorados, a maior parte do aumento da produção não deriva do aumento da produtividade, mas sim da expansão de área de cultivo. Os camponeses não querem usar as mudas porque não estão informados sobre a sua importância, nem sequer tem capacidade de adquirir lãs apesar do seu preço ser altamente subsidiado. Segundo INCAJU, o preço de venda de cada muda devia ser 12 000 meticais mas vende-se ao produtor por apenas 1000 a 2000 meticais e os camponeses não compram na mesma.

O controlo de qualidade de castanha deve ser feito a três níveis. O primeiro nível punha em contacto entre o produtor/apanhador para o cantineiro e actualmente o pequeno comerciante retalhistas que entra directamente em contacto com o produtor. O segundo nível entra retalhista e o armazenista distrital e no terceiro nível entram os proprietários e gestores das fábricas e processadores que compram a castanha para processar.

Ao primeiro nível a atenção dos comerciantes centra-se em três aspectos da castanha de caju: tamanho, cor e grau de secura. No segundo nível o teste de qualidade é feito através de teste de flutuação que pretende saber a percentagem de castanha chocha por unidade de peso e teste de contagem que se preocupa em saber o número médio de castanha chocha por quilo (níveis aceitáveis são de 160 - 180). O último nível também repete o teste de flutuação adicionado do teste de corte para determinar o teor de amêndoa.

Durante o período anterior a liberalização os procedimentos para controlo de qualidade foram largamente negligenciados devido a escassez de matéria-prima. A rigorosidade sobre a castanha necessária para produzir em vez de incentivar a oferta de castanha simplesmente a empresa perdia clientes em favor daqueles que são menos exigentes.

Também se pode usar o mercado como uma maneira de melhorar a qualidade da castanha através de preços. Preços mais altos para a castanha de melhor qualidade penalizando a de má qualidade. Pode-se usar tecnologias inovadoras para melhorar a qualidade de castanha aderindo aos programas de plantio de cajuais.

Por outro lado a qualidade de castanha produzida tem sido muito influenciado pela campanha de comercialização que geralmente ocorre entre Outubro a Janeiro muitas vezes afectada pela chuva, pela má qualidade das estradas a maioria terciárias que ligam diferentes distritos de Nampula, a humidade por causa da chuva e condições de conservação como armazenagem e silos.

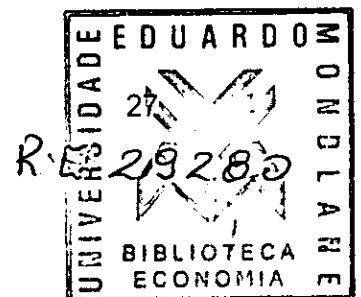
A qualidade de castanha é fortemente influenciada pelos cuidados que a custa tem tido durante o transporte e enquanto espera pelo escoamento. Por isso investimento devia ser feito para criação e construção de armazéns e silos de conservação da castanha. Aqui entra a função da banca para garantir financiamento ou a criação de esquemas informais e formais de crédito para os comerciantes e alguns produtores seleccionados.

Outro aspecto a ser realçado para garantir qualidade da castanha é dentro da própria fábrica em que é necessário relacionado com o tipo de maquinaria usada ou tecnologia. A tecnologia de impacto é grandemente acusada de produzir amêndoa partida equivalente a mais de 45% contrariamente a tecnologia de semi-mecânica usada nas pequenas e medias empresas em Nampula. Esta foi uma das razões da ineficiência das antigas indústrias de processamento no caju.

4.3. Questões Centrais

Do exposto acima podemos tirar as seguintes conclusões;

- 1) a comercialização de castanha continua a ser uma actividade dominada por grupos comerciais monopolistas e/ou oligopolistas que caracterizam o comércio rural em



Moçambique de tal modo que os ganhos de liberalização se concentram nesses grupos sócio- económicos;

- 2) a liberalização em si, não conduz à competitividade se aspectos relacionados com a escala, qualidade do produto, escopo, tecnologia, acesso a finanças e recursos humanos capacitados, acesso a mercados e criação de redes socio-económicos que fomentem a produção, incentivem o comércio e rentabilize a indústria de processamento;
- 3) relacionado com o ponto anterior, a liberalização não conseguiu alcançar os objectivos que preconizava o Banco Mundial porque estava desenquadrada das reais dinâmicas do sector de caju e do desenvolvimento rural em Moçambique;
- 4) o caju não é a actividade principal das famílias camponesas nas zonas rurais; elas produzem o caju como estratégia de diversificação da sua produção e de fontes de rendimento e elas não tem um incentivo para deixarem outras actividades provavelmente mais importantes para subsistência e segurança alimentar. Muitas vezes as famílias usam a castanha como substituto de amendoim;
- 5) a falta de uma estratégia coerente e a presença de diferentes agentes a defender interesses contraditórios com poderes altamente diferenciados tornou o sector de caju com mais incerteza. Mas isso não impediu o surgimento de novas indústrias localizadas nas zonas de matéria-prima com tecnologia semi-mecânica e mais adequada para uso intensivo de trabalho.

Como resultado desses problemas a quantidade de castanha produzida declinou desde os meados da década de 70 como resultado da queda da produtividade por cajueiro o que influenciou também na qualidade de castanha produzida.

Capítulo 5 – Conclusão

Este trabalho demonstrou a necessidade de fortalecimento de mecanismo de controlo de qualidade de castanha produzida ao longo da cadeia de produção e/ou valor para aumentar a competitividade do sector de caju em Nampula e em Moçambique no geral. A questão de qualidade deve ser abordada ao longo da cadeia como um todo desde os produtores camponeses de castanha, os comerciantes retalhistas, processadores e exportadores.

A baixa qualidade da castanha faz com que o comerciante sofra imposição do comprador na fixação do preço. Esta imposição do comprador (Indiano) é devido ao facto deles serem os únicos dispostos a comprar o nosso produto. Esta acção faz com que os ganhos na cadeia sejam baixos e o produtor diversifique as culturas como saída de alargar a fonte de rendimento, deixando de dar mais atenção na produção do caju baixando ainda mais a qualidade. .

Pagar um preço alto à castanha por causa de sua qualidade pode constituir um incentivo para o camponês aumentar o seu investimento na plantação, mas isso não chega. É preciso adoptar mecanismos que aumentem o interesse dos camponeses pelo caju não assente apenas no preço. Uma das coisas a ter em conta é perceber as características e perfis dos camponeses e assim como as suas capacidades e prestar assistência a cada um deles de acordo com as suas necessidades.

Com a baixa qualidade da nossa castanha, o país deixou de ser competitivo no mercado internacional, diminuindo assim a entradas de divisas para o país, via exportação da castanha.

Bibliografia

Castel-Branco, C. N. (2003). *Indústria e Industrialização em Moçambique: Análise da Situação Actual e Linhas Estratégicas de Desenvolvimento*. Maputo, Moçambique;

Castel-Branco, C. N. (2004). *Liberalização, Comércio e Desenvolvimento: A Propósito do Artigo de Hipólito Hamela*. in *Notícias (Economia e Negócios)*;

Castel-Branco, C.N. (2002). *An Investigation into the Political Economy of Industrial Policy> The Moçambican Case*. Unpublished PhD Thesis. SOAS. University of London;

Cole, K; J. Cameron; and C. Edwards (1991). *Why Economists Disagree*, 2nd edition. Longman: London;

Governo de Moçambique (2003). *Regulamento da Comercialização da Castanha de Caju*. Boletim da Republica, 1^a Série, nº 33. Suplemento, Maputo;

Hanlon, J. (1997). *Paz sem Benefício – Como o FMI Bloqueia a Reconstrução de Moçambique*. Maputo: Colecção Nosso Chão;

Instituto de Fomento de Caju – INCAJU (2000). *Reestruturação da Indústria de Caju*. Documento não publicado da INCAJU

Instituto de Fomento de Caju – INCAJU (2004). ; *Produção e comercialização de Castanha*. Documento não publicado da INCAJU

Kanji, N.; C. Vijfhuizen; L. Artur; e C. Braga (2004). *Liberalização, Género, e Meios de Sustento (Relatório Resumo)*. International Institute for Environment and Development (IIED) and Faculty of Agronomy and Forestry (Eduardo Mondlane University);

McMillan, M.; D. Rodrick; and K. Welch (2002). *When Economic Reform Goes Wrong: Cashews in Mozambique*. NBER - National Bureau of Economic Research. Working Paper 9117. Cambridge;

Ministério de Agricultura e Pescas. 1998. *Plano Director de Caju – Componente Comercialização e Industrialização*. Maputo;

- Ministério de Agricultura e Pescas. 1999. Plano Director de Caju – Componente Comercialização e Industrialização. Maputo;
- Ministry of Industry, Trade and Tourism. 1997. *Trade and Industry Cashew Marketing Liberalisation Impact Study*. Moçambique. Deloitte and Touche;
- Mutemba, J.; J. Cossa; A. Estêvão; e. H. Hamela (2003). Análise do Impacto; Documento de Campo elaborado para INCAJU
- Pereira Leite, J. 1999. A Guerra de Caju e as Relações de Moçambique - Índia no período Pós-Colonial. Documentos de Trabalho nr. 57. Cesa, Lisboa;
- PNUD. 1998. Relatório Nacional de Desenvolvimento (RNDH). Maputo, Moçambique;
- Richardson, G.B. 1997. Information and Investment – A Study in the Working of the Competitive Economy. Clarendon Press: Oxford;
- Sing, R. 1992. An Imperfect Information Approach to the Structure of the Financial System. UNCTAD Discussion Paper 46 (July);
- Stiglitz, J. (1996). *Some Lessons from the East Asian Miracle*. The World Bank Research Observer 11(2), pp. 151-77;
- Vijfhuizen, C., C. Braga, L. Artur and N. Kanji. 2003. *Liberalization, Gender and Livelihoods: The Cashew nut Case. Moçambique – Phase 2: The South, January-March 2003*. International Institute for Environment and Development (IIED) and Faculty of Agronomy and Forestry (Eduardo Mondlane University);
- Vijfhuizen, C., C. Braga, L. Artur and N. Kanji. 2003. *Liberalization, Gender and Livelihoods: The Cashew nut Case. Mozambique – Phase 1: The North, January - December 2003*. International Institute for Environment and Development (IIED) and Faculty of Agronomy and Forestry (Eduardo Mondlane University);

Anexos

Anexo 1

Inquérito aos Donos Das Novas Unidades Fabris

Para melhor Esquematizar os assuntos mais pertinentes para o trabalho, seleccionaram-se alguns tópicos:

- Identificação
- Tecnologia utilizada
- Ligação entre medias, pequenas unidades Fabris e os Agricultores
- Comercialização

I. Identificação

1) Data da Entrevista -----

2) Nome da Fabrica -----

3) Localização -----

4) Ano de Inicio da Actividade -----

5) Nome do Entrevistado -----

6) Posição do Entrevistado

Dono Gerente Simples Trabalhador Outros

7) Propriedade da Empresa

Privada Mista Estado Outros

8) Quantos Trabalhadores a Empresa tem?

a) Quantas mulheres e quantos homens?

9) O número de trabalhadores existentes é suficiente?

a) Caso não, o que esta sendo feito para resolver o problema?

II. Tecnologia

1) Qual a tecnologia utilizada na Fabrica?

a) O porque de optarem por essa tecnologia?

2) A fábrica faz a manutenção das máquinas?

Sim

Não

a) Caso afirmativo, de quanto em quanto tempo?

b) Caso negativo, Porquê não faz?

3) Os trabalhadores são treinados para adoptarem a nova tecnologia?

a) Onde são treinados?

4) Qual é a capacidade instalada na Fabrica?

5) A produção actual da Castanha é suficiente para alimentar as fábricas?

a) Caso negativo, porquê a insuficiência?

6) Onde é comprada a matéria-prima para a fábrica?

Mercado domestico Mercado externo

7) Tem existido problemas na compra da matéria- prima?

Sim Não

a) Caso afirmativo, quais os problemas?

8) A fábrica tem plantações próprias de caju?

Sim Não

a) Caso afirmativo, de quantos hectares?

b) As Plantações diminuem os custos para a fábrica?

9) A fábrica tem tido alguma ajuda externa?

Sim Não

a) Caso afirmativo, de quem vem a ajuda?

Estado ONG's Outros

10) A Fabrica Tem Planos de mais investimento nesta área do Caju?

a) Caso negativo, Porquê?

b) Caso Positivo, Quais os planos de Investimento?

III. Ligações entre Fabricas, Fabriquetas e a parte agrícola

1) Como é feita a compra da matéria-prima?

2) O que foi o preço da castanha pagos aos produtores nos últimos 5 anos?

1999	2000	2001	2002	2003
------	------	------	------	------

-----	-----	-----	-----	-----
-------	-------	-------	-------	-------

3) Há um programa de assistência aos produtores?

a) Caso afirmativo como é feito?

4) Que ligações a fabrica tem com as outras?

5) Que ligações a fábrica tem com os agricultores?

IV. Comercialização

1) Qual é o período de campanha de comercialização da castanha?

2) Sabe-se a campanha de comercialização de castanha de caju é feita uma vez por ano.
Há condições na fábrica de armazenamento da matéria-prima?

3) Qual é o mercado para a castanha em bruto?

4) Qual é o mercado da Amêndoa?

5) Há muita concorrência na compra da castanha, isto é, na época da campanha?

a) Essa concorrência é leal?

b) Caso negativo, o que esta sendo feito para melhorar ou proteger a industria local?

6) A fábrica faz o controle de qualidade da casta antes de entrar no armazém?

Sim Não

a) Caso afirmativo como é feito?

c) Caso Negativo, porquê não faz ? Se sabe-se que o sucesso de um produto esta na qualidade.

7) A fábrica tem acompanhado o trabalho do produtor?

a) Caso afirmativo como o produtor trabalha o para o produto sair com boa qualidade?

8) Para exportar o produto saído da fábrica, o Governo cobra alguma taxa?

Sim Não

a) Caso afirmativo qual é a taxa?

Anexo 2

Quadro 1 - Producao da Castanha de Caju Comercializada nos ultimas 24 Anos Unid: Tons

Campanhas	C. Delgado	Nampula	Zambezia	M/Sofala	Inhambane	Gaza	Maputo	Total (1)
1980/1981	2,901	63,160	11,388	1,527	7,854	4,602	34	91,466
1981/1982	737	47,053	8,105	17	500	900	8	57,320
1982/1983	312	14,489	1,709	58	86	948	15	17,617
1983/1984	592	17,113	1,580	50	1,347	4,582	45	25,309
1984/1985	800	19,773	3,976	473	1,919	2,236	0	29,177
1985/1986	1,085	21,899	2,966	96	6,467	6,852	712	40,077
1986/1987	689	22,534	910	196	6,000	4,146	372	34,847
1987/1988	1,200	23,653	1,860	140	8,000	9,300	300	44,453
1988/1989	2,917	38,529	2,013	12	2,500	4,162	38	50,171
1989/1990	494	15,134	1,837	31	1,967	2,640	68	22,171
1990/1991	1,386	17,098	1,932	26	3,783	7,065	19	31,309
1991/1992	1,330	33,775	7,272	100	3,206	7,184	100	52,967
1992/1993	573	18,528	2,125	1,520	3,500	1,707	s//	27,953
1993/1994	984	27,931	1,412	267	s//	124	s//	30,718
1994/1995	702	16,352	1,213	400	1,919	8,365	s//	28,951
1995/1996	2,087	37,786	3,895	4,592	8,912	7,000	50	64,322
1996/1997	990	29,892	1,802	151	5,610	4,819	61	43,325
1997/1998	1,554	35,601	3,865	119	5,966	4,569	42	51,716
1998/1999	1,813	32,200	5,756	827	7,000	11,124	s//	58,720
1999/2000	1,774	37,000	4,837	741	3,173	5,083	s//	52,608
2000/2001	4,630	40,400	6,234	29	572	223	s//	52,088
2001/2002	3,111	41,042	2,956	130	750	2,188	s//	50,177
2002/2003	5,686	41,471	10,529	100	3,386	2,646	s//	63,818
2003/2004	4,542	22,000	8,192	2,375	2,130	3,345	65	42,649
Total (2)	42,889	714,413	98,364	13,977	86,547	105,810	1,929	1,063,983

Fonte INCAJU 2004

9) Para exportar a castanha em bruto, o Governo cobra alguma taxa?

Sim Não

a) Caso afirmativo qual é a taxa?

10) Como é feita a exportação da castanha?

Individualmente Em grupo Outros

11) Como é feita a exportação da Amêndoa?

Individualmente Em grupo Outros

12) Na altura da exportação é feito algum controle de qualidade?

Sim Não

a) Caso afirmativo como é feito?

b) Caso negativo Porquê não é feito?

