

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ESTUDOS ESTRATÉGICOS INTERNACIONAIS**

ANTÓNIO ROSÁRIO NIQUICE

**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DAS POLÍTICAS DAS INSTITUIÇÕES DE
BRETTON WOODS EM MOÇAMBIQUE (1984 – 2019):
O CASO DO SETOR DO CAJU**

MAPUTO

2020

ANTÓNIO ROSÁRIO NIQUICE

**IMPACTO SOCIOECÓNOMICO DAS POLÍTICAS DAS INSTITUIÇÕES DE
BRETTON WOODS EM MOÇAMBIQUE (1984 – 2019):
O CASO DO SETOR DO CAJU**

Tese de submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Estudos Estratégicos Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi

MAPUTO

2020

CIP - Catalogação na Publicação

Niquice, António Rosário

Impacto socioeconómico das políticas das instituições de Bretton Woods em Moçambique (1984 - 2019): o caso do setor do caju / António Rosário Niquice. -- 2020.

178 f.

Orientador: Eduardo Ernesto Filippi.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2020.

1. Economia Política Internacional. 2. Teoria das Relações Internacionais. 3. Instituições de Bretton Woods. 4. Programa de ajustamento estrutural. 5. Indústria do caju. I. Filippi, Eduardo Ernesto, orient. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da UFRGS com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

ANTÓNIO ROSÁRIO NIQUICE

**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DAS POLÍTICAS DAS INSTITUIÇÕES DE
BRETTON WOODS EM MOÇAMBIQUE (1984 – 2019):
O CASO DO SETOR DO CAJU**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Estudos Estratégicos Internacionais.

Aprovada em: Porto Alegre, 14 de dezembro de 2020.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi – Orientador
PPGEEI/UFRGS

Prof. Dr. João Gabriel de Barros
UJC

Prof^a. Dr^a. Daniela Dias Kuhn
PPGEEI/UFRGS

Prof. Dr. André Luiz Reis da Silva
PPGEEI/UFRGS

Prof. Dr. Guilherme Ziebell de Oliveira
PPGEEI/UFRGS

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi, reconhecidos agradecimentos pelos incomensuráveis ensinamentos na elaboração deste manuscrito, sem o qual não teria sido possível a presente qualidade de produção científica e conhecimento, assim como pelo encorajamento em abraçar o estudo de caso sobre a narrativa do cajú, as imprescindíveis orientações, subsídios metodológicos e contribuições no processo de pesquisa, recolha de dados e finalização deste trabalho.

Ao Prof. Dr. João Gabriel de Barros, pelos inúmeros suportes científico-pedagógicos e correções finais a esta Tese de Doutorado em Estudos Estratégicos Internacionais, especialização em Economia Política Internacional.

A minha família, aos meus pais, em particular a Professora Menalda, minha mãe, a quem lhe devo eterna gratidão por me ter ensinado a ler e escrever e pela educação que me foi conferida.

À Paula, Wanga, Tawila e Kaleesi, minhas jóias, por terem consentido o sacrifício, noites afins em branco entre finais de semana, sem o calor e amor do Pai, é doloroso, mas no final recompensante.

À Turma especial de Doutorado em Estudos Estratégicos Internacionais ISRI/UFRGS, pelos acessos debates e discussões académicas durante as aulas, trabalhos e jornadas científicas que trilhamos. Agradeço o compromisso com uma formação de excelência sobre temáticas controversas de Economia Internacional e Estudos Estratégicos Internacionais.

RESUMO

O presente trabalho de pesquisa e investigação enquadra-se no processo de elaboração da Tese de Doutoramento em Estudos Estratégicos Internacionais, especialização em Economia Política Internacional. O tema do estudo versa sobre *o impacto socioeconómico das políticas das instituições de Bretton Woods em Moçambique (1984 – 2019): o caso do setor do caju*. O problema da pesquisa relaciona-se com o impacto socioeconómico que advém da queda da indústria do caju, encerramento de várias fábricas de processamento de castanha e o despedimento de milhares de trabalhadores afetos nesta indústria, tendo em conta a análise do impacto estrutural e conjuntural das políticas das instituições de Bretton Woods na transformação socioeconómica de Moçambique. O trabalho levanta as seguintes hipóteses de pesquisa: a) as políticas das instituições de Bretton Woods perpetuam a dependência das económicas e social dos países recipientes como Moçambique; b) as políticas das instituições de Bretton Woods são um instrumento ineficaz de ajuda ao desenvolvimento e visam com os condicionalismos promover a dependência das economias emergentes; e c) as mutações sociais, políticas e económicas ocorridas em Moçambique, são resultado das políticas das Instituições de Bretton Woods. O trabalho tem como objectivo analisar o impacto estrutural e conjuntural das políticas das instituições de Bretton Woods na transformação socioeconómica de Moçambique com particular enfoque no subsector da indústria do caju. A metodologia prende-se na análise qualitativa e quantitativa, bem como uma revisão extensiva da literatura existente. Em suma, espera-se que o presente trabalho contribua para o aprofundamento do estudo das políticas das Instituições de Bretton Woods, mormente a compreensão do impacto das mesmas na dimensão política, económica e social nos Estados onde foram objecto de sua implementação, em particular Moçambique.

Palavras-chave: Economia Política Internacional. Teoria das Relações Internacionais. Instituições de Bretton Woods. Programa de ajustamento estrutural. Indústria do caju.

ABSTRACT

This research and investigation work is part of the process of preparing the Doctoral Thesis in International Strategic Studies, specializing in International Political Economy. The study aims to analyze the structural and cyclical impact of the policies of the Bretton Woods institutions (World Bank - BM, International Monetary Fund - IMF, and the International Bank for Reconstruction and Development - IBRD) on the socioeconomic transformation of Mozambique, with a particular focus on subsector of the cashew industry. The country has seen the fall of the cashew industry, the closure of several nut processing factories and the dismissal of thousands of workers in that industry. Despite improvements in the price of purchasing chestnuts from the producer, production started to fall during the agricultural campaigns, contrary to expectations that served as an argument for liberalization. The objectives of the Study aim to analyze the structural and cyclical impact of the policies of the Bretton Woods institutions on the socio-economic transformation of Mozambique with a particular focus on the sub-sector of the cashew industry. The hypotheses of the work are: a) the policies of the Bretton Woods institutions perpetuate the economies and social dependence of the recipient countries, individually in Mozambique, stimulating the maintenance of a hegemonic international economic system led by a single superpower; b) the policies of the Bretton Woods institutions are an ineffective tool of development aid and aim with the constraints to promote the dependence of emerging economies, asphyxiating their value chain industries and consequently influencing the near extinction of sub-sectors such as cashew nut; and c) the social, political and economic changes that have occurred in Mozambique, and their impact on the role of the State in the economy, are the result of the policies of the Bretton Woods Institutions. The methodology is based on qualitative and quantitative analysis, as well as an extensive review of the existing literature. In summary, the work intends to analyze the impacts, the adopted survival techniques, their sustainability and to evaluate the real demonstration of “strength” in the donor / international partner relationship and the country receiving aid. Thus, the work seeks results that contribute to the deepening of the study of the policies of the Bretton Woods Institutions, especially the understanding of their impact on the political, economic and social dimension in the States where they were the object of their implementation, in particular Mozambique.

KeyWords: International Political Economy. International Relations Theory. Bretton Woods Institutions. Structural Adjustment Program. Cashew Nuts Industry.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Produção brasileira de castanha-de-caju (em toneladas)	31
Gráfico 2 - Evolução da produção mundial e de Moçambique da Castanha de Cajú	77
Gráfico 3 - Produção mundial de nozes	103
Gráfico 4 - Comparação entre a produção mundial de Nozes e de Castanha de Caju	104
Gráfico 5 - Oferta Global de Nozes	104
Gráfico 6 - Oferta Global de Castanha de Caju	105
Gráfico 7 - Percentagem de Consumo de Amêndoa	106
Gráfico 8 - Número de trabalhadores nas fábricas de processamento de caju	123
Gráfico 9 - Atividades de sustento das mulheres e homens de Angoche, antes, durante e após o seu emprego na indústria do caju	128
Gráfico 10 - Cadeia de Valor do caju em Moçambique	129
Gráfico 11 - Peso das Exportações do Caju nas Exportações de Bens e Serviços em Moçambique	130
Gráfico 12 - Exportações em Moçambique na Agricultura e Bens e Serviços em Moçambique – O caso do Caju	130

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Produção brasileira de castanha-de-caju (em toneladas)	30
Quadro 2 - Área colhida de castanha-de-caju no Brasil (em hectares)	32
Quadro 3 - Exportações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (em toneladas).....	35
Quadro 4 - Valor das exportações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (em US\$ 1.000) ..	36
Quadro 5 - Valor das importações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (em US\$ 1.000)..	37
Quadro 6 - Participações dos países exportadores no suprimento de amêndoas de castanha--de-caju dos países importadores: 1990/1994.....	38
Quadro 7 - Participações dos países exportadores no suprimento de amêndoas de castanha-de-caju dos países importadores: 2005/2009	38
Quadro 8 - As características do setor antes e depois da entrada em vigor da Lei 13/99, de 1 de novembro e do respectivo regulamento.....	92
Quadro 9 - O impacto da Lei do Caju na cadeia de valor	93
Quadro 10 - O impacto do Regulamento da Lei do Caju na cadeia de valor.....	93
Quadro 11 - Antigas Fábricas Estatais Usando Tecnologia de Impacto por Descasque	110
Quadro 12 - Fábricas Privadas Usando Tecnologia Mecânica de Corte	110
Quadro 13 - Força de Trabalho nas Fábricas de Caju	111
Quadro 14 - Força de Trabalho nas Unidades Usando Tecnologia de Impacto no Descasque ...	112
Quadro 15 - Potenciais Unidades Fabris de Processamento de Pequena Escala	113
8Quadro 16 - Fábricas Privadas Usando Tecnologia de Corte Mecânico	115
Quadro 17 - Pagamento de Indemnizações	115
Quadro 18 - Trabalhadores da Indústria do Caju	122
Quadro 19 - Antigas Fábricas Estatais Usando Tecnologia de Descasque por Impacto	135
Quadro 20 - Exportação da Amêndoa de Caju por Fábrica.....	135
Quadro 21 - Resultados do Processamento	141
Quadro 22 - Percentagem de Amêndoa Queimada e Partida	144
Quadro 23 - Percentagem do Produto Final Queimado e Partido por Agrupamento.....	145
Quadro 24 - Eficiência no Processamento	146

LISTA DE ABREVIATURAS

AICaju	Associação Industrial e Comercial de Caju
ACA	<i>African Cashew Alliance</i> (Aliança Africana do Caju)
ACC	Amêndoa de castanha-de-caju
AFI	<i>American Food Institute</i>
AFD	Agência Francesa de Desenvolvimento
AGP	Acordo Geral da Paz
AKF	Fundação Aga Khan
APPCC	Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controlo
BIRD	Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
BNI	Banco Nacional de Investimento
BM	Banco Mundial
BCM	Banco Comercial de Moçambique
BPD	Banco Popular para o Desenvolvimento
BdeM	Banco de Moçambique
EE	Empresa Estatal
FRELIMO	Frente de Libertação de Moçambique
FMI	Fundo Monetário Internacional
CAADP	Programa Compreensivo para o Desenvolvimento da Agricultura em África
COMECON	<i>Council for Mutual Economic Assistance</i> ou Conselho de Ajuda Mútua Económica
CNSL	<i>Cashew Nut Shell Liquid</i> (Líquido da Casca da Castanha de Caju)
CEPC	Cashew Export Promotion Council
CRM	Constituição da República de Moçambique
DES	Direito Especial de Saque
FAO	<i>Food and Agriculture Organization</i>
FOB	<i>Free on Board</i> (Livre a Bordo)
FINOR	Fundo de Investimento do Nordeste
FISET	Fundo de Investimento Setorial
FRELIMO	Frente de Libertação de Moçambique
GTC	Grupo de Trabalho Sobre o Caju
HACCP	<i>Hazard Analysis And Critical Control Points</i> (Análise de Risco e Pontos de Controlo Críticos)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBWs	Instituições de Bretton Woods

IDA	Associação Internacional de Desenvolvimento
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IFC	Corporação Financeira Internacional
IIAM	Instituto de Investigação Agrária de Moçambique
INCAJU	Instituto de Fomento do Caju
ICSID	Centro Internacional para Resolução de Disputas Internacionais
ISO	<i>International Standards Organization</i>
IVA	Imposto Sobre Valor Acrescentado
LDC	<i>Less Developed Country</i>
MIGA	Organismo Multilateral de Garantia de Investimentos
MINAG	Ministério da Agricultura (atual, Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar)
ONG's	Organizações da Sociedade Civil
ONU	Organização das Nações Unidas
PIB	Produto Interno Bruto
PDC	Plano Diretor do Caju
PQG	Plano Quinquenal do Governo
PARP	Plano de Ação de Redução da Pobreza
PEDSA	Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário
PDC	Plano Diretor do Caju
PNB	Produto Nacional Bruto
PNISA	Plano Nacional de Investimentos para o Sector Agrário
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PRE	Programa de Reestruturação Económica
RISDP	Programa de Desenvolvimento Regional
RAP	Política Agrária Regional da SADC
RCN	<i>Raw Cashew Nut</i> (Castanha de Caju em bruto)
RENAMO	Resistência Nacional de Moçambique
SADC	<i>Southern African Development Conference</i>
S/d	<i>Sine data</i> (sem data e/ou ano de publicação)
SEC	Secretaria do Estado do Caju
SINTINC	Sindicato dos Trabalhadores da Indústria de Caju
SPEED+	<i>"Supporting the Policy Environment for Economic Development"</i>
SUDENE	Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

USD	<i>United States Dollars</i>
USAID	Agência Americana para o Desenvolvimento
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
UTRE	Unidade Técnica para a Reestruturação das Empresas
RSA	República Sul Africana
SNE	Sistema Nacional de Educação
SHCS	<i>Steam Heating Cutting System</i>
ZANU	<i>Zimbabwe African's People Union</i>

SUMARIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	APRESENTAÇÃO DO TEMA.....	14
1.2	PROBLEMATIZAÇÃO.....	14
1.3	MOTIVAÇÃO E PERTINÊNCIA	16
1.4	HIPÓTESES, OBJECTIVOS E QUESTÕES DE PESQUISA.....	17
1.4.1	Objectivo Geral.....	17
1.4.2	Objectivos Específicos.....	17
1.4.3	Hipóteses do trabalho.....	18
1.4.4	Questões de Pesquisa.....	18
1.5	ENQUADRAMENTO TEÓRICO	18
1.5.1	Procedimentos e Técnicas de Pesquisa	22
1.5.2	Resultados Esperados.....	23
1.6	IMPORTÂNCIA SÓCIO-ECONÓMICA DO SETOR DE CAJU NO PLANO I INTERNACIONAL: UM BREVE OLHAR PARA MOÇAMBIQUE E PARA O CONTEXTO INTERNACIONAL	24
1.6.1	Brasil, Vietname e Índia	26
1.6.2	Breve revisão da produção científica sobre o tema	39
2	AS DINÂMICAS DOUTRINÁRIAS E TEÓRICAS EM MOÇAMBIQUE.....	42
2.1	DO NEOMARXISMO AO NEOLIBERALISMO.....	42
2.1.1	Teoria da Dependência	44
2.1.2	Sistema Mundial Moderno	44
2.2	CORRENTES TEÓRICAS REALISTA E LIBERAL	45
2.3	A GEOPOLÍTICA DAS INSTITUIÇÕES DE BRETTON WOODS	59
2.3.1	A Gênese do FMI e do BM	59
3	DO AJUSTAMENTO ESTRUTURAL A QUEDA DA INDÚSTRIA DO CAJÚ EM MOÇAMBIQUE	65
3.1	AJUSTAMENTO ESTRUTURAL EM MOÇAMBIQUE.....	65
3.1.1	O Processo Negocial e Adesão de Moçambique as Instituições de Bretton Woods	68

3.1.2	Pressupostos e contornos da normalização do ajustamento estrutural em Moçambique: da teoria à prática.....	73
4	ESTUDO DE CASO DA NARRATIVA DO CAJU EM MOÇAMBIQUE	76
4.1	ESTUDO DE CASO: O SECTOR DE CAJU EM MOÇAMBIQUE	76
4.1.1	A Economia do caju face à intervenção do BM/FMI.....	78
4.1.2	Breve Historial do INCAJU.....	78
4.1.2.1	Importância do Plano Director do Cajú.....	79
4.2	ANÁLISE DA COMPONENTE COMERCIALIZAÇÃO E INDUSTRIALIZAÇÃO DO PD I.....	84
4.3	ANÁLISE COMPARATIVA DO PD I E DO PD II.....	85
4.4	ALINHAMENTO COM OS PRINCIPAIS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA AGRÁRIA.....	88
4.4.1	Ações e desempenho do INCAJU e o papel da Inovação no desenvolvimento dos mercados agrários	99
4.4.2	Impacto da inovação, tecnologia e fomento de mercados financeiros no desenvolvimento do subsector do caju em Moçambique.....	101
4.4.3	O Mercado Mundial da Castanha e da Amêndoa de Caju.....	102
5	DESAFIOS E PERSPETIVAS DA INDÚSTRIA DO CAJU EM MOÇAMBIQUE	107
5.1	CARACTERÍSTICAS DA INDÚSTRIA DO CAJU EM MOÇAMBIQUE.....	107
5.1.1	Empregabilidade no setor do caju	107
5.1.2	Emprego no setor familiar	124
5.1.3	O papel da Mulher no sector do caju em Moçambique.....	127
5.1.4	Mercado da castanha de caju	128
5.1.5	Indicadores da competitividade no mercado internacional	135
5.1.6	Processamento da castanha de caju.....	136
5.1.7	Determinantes no desenvolvimento da indústria de processamento caju.....	145
5.1.8	Processamento Local Da Castanha De Caju Em Nangade E Majacaze	148
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	150
	REFERÊNCIAS	157

ANEXO A - CRONOLOGIA DAS FÁBRICAS DO SETOR DE CAJU, 1950-1998	168
ANEXO B - PRODUÇÃO DE CASTANHA DE CAJU EM MOÇAMBIQUE (1970 – 1997/ EM 1000 TON)	169
ANEXO C - EXPORTAÇÕES DE AMÊNDOA DO CAJU.....	170
ANEXO D - EXPORTAÇÕES DE ÓLEO DE CAJU.....	171
ANEXO E - EXPORTAÇÕES DE CASTANHA DE CAJU*	172
ANEXO F - VALORIZAÇÃO DA ECONOMIA DO CAJU	173
ANEXO G - CASTANHA COMERCIALIZADA E PREÇOS AO PRODUTOR/APANHADOR.....	174
ANEXO H - PRODUÇÃO DE CASTANHA DE CAJU POR PROVÍNCIA (EM TONELADAS).....	175
ANEXO I - ANÁLISE COMPARATIVA DA SITUAÇÃO RELATIVA DA ÁFRICA COM OUTROS PRODUTORES MUNDIAIS	19

1 INTRODUÇÃO

O estudo e compreensão da economia política internacional, mormente, o impacto das políticas do Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial (BM) nas economias em desenvolvimento, no mundo globalizado contemporâneo, está assente em pressupostos da evolução histórica do sistema monetário e financeiro internacional.

O processo de globalização¹ envolve, imprescindivelmente, o papel das instituições financeiras internacionais, o factor desestabilizador da influência das grandes multinacionais, bem como a imposição de acordos e investimentos altamente desvantajosos para os *host countries* em emergência, sendo portanto usados como instrumentos da hegemonia capitalista, cujas operações e transformações, seus impactos nas economias emergentes e na política internacional, são o reflexo do modelo de Estado e sociedade prevalecente (MODENESI, 2005; CAMPOS; CANAVEZES, 2007).

Para analisar estas dimensões, o campo das Relações Internacionais, mormente, a Economia Política Internacional, é uma ferramenta essencial, pois permite analisar o papel das Instituições de Bretton Woods na economia global, e em particular nas economias em desenvolvimento, bem como nos processos de integração regional.

O estudo da economia política internacional envolve o conhecimento dos acontecimentos, atores, fenómenos e processos macroeconómicos que ocorrem além das fronteiras dos Estados nacionais (MODENESI, 2005)

Strange (1970) estudou o sistema internacional na perspectiva do poder estrutural, aprofundando a compreensão sobre a natureza do poder hegemónico que já se estruturava em torno de uma superpotência mundial na condução das relações económicas internacionais.

Este pressuposto explica como os EUA engendraram a manutenção do poder económico, militar e do sistema monetário internacional, dominando através de atores não estatais a condução da política internacional, monetária e financeira.

No caso de Moçambique, país objecto deste estudo, convém referir que aderiu as instituições de Bretton Woods na década 1980, concretamente, em 1984, marcando uma viragem paradigmática, de economia, centralmente, planificada para a economia de mercado.

Foi, também nesse período que se acentuava a devastação económica, das infraestruturas como resultado da guerra civil movida pela Resistência Nacional Moçambicana

¹ Financeira e de Mercados, incluído as multinacionais

(RENAMO), também reflexo da Guerra Fria, que dilacerou o país, política e economicamente, com elevadas perdas materiais e humanas.

Neste contexto, à perspectiva histórica, permite compreender as medidas adotadas no contexto da economia centralmente planificada, designadamente, o Plano Prospetivo Indicativo (1980-1990), que devido à guerra, aliado à fraqueza institucional e humana, redução do apoio do bloco do leste e à eminente derrocada do sistema socialista com o fim da Guerra Fria, revelou-se incipiente. Moçambique tinha que adotar novas estratégias e opções políticas e económicas para poder se reerguer dos efeitos devastadores da Guerra Fria sedimentada por um conflito interno.

É dentro deste contexto que se aborda o Programa de Reajustamento Estrutural (PRE), implementado sob os auspícios das instituições de Bretton Woods, como estratégia que visava reerguer a economia, alimentada por um pacote de medidas e condicionalismos impostos pelo BM e o FMI, destacando-se a questão da privatização, contração de investimentos públicos nas áreas sociais, cujas implicações são, visivelmente, notórias na economia nacional.

O PRE foi elaborado e adotado marcando, inclusivamente, o colapso do modelo de economia centralmente planificada e a consagração da economia de mercado com adesão de Moçambique às instituições de Bretton Woods.

O pacote de medidas/condicionalismos implementadas no âmbito do PRE, precipitou profundas mutações essenciais na natureza do Estado e da sociedade, nas dimensões política, económica e social, aspectos que interessa estudar e compreender o respetivo impacto, razão essencial e motivacional da presente pesquisa.

É esta dinâmica económica resultante da implementação do PRE que a presente Tese aborda, observando o seu impacto no subsector do caju, onde, como seu resultado, ocorreram mutações de grande vulto, cujas implicações são observáveis no contexto actual, sem descurar, naturalmente, o impacto dessa intervenção em outros setores socioeconómicos.

O trabalho analisa também as políticas agrárias adotadas no país, com destaque para o setor do caju, e como isso influenciou na organização da produção e dos camponeses nela envolvidos.

De um modo geral, os dados parciais da pesquisa indicam que a produção da castanha de caju em Moçambique tem influenciado na configuração espacial e organização social dos actores envolvidos. No particular, importa desagregar os impactos socio-económicos até ao nível micro das empresas que fazem ou faziam parte da indústria do caju, bem como dos agregados familiares que se engajavam na produção da castanha de caju.

1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA

O tema deste trabalho de investigação e pesquisa versa sobre *o impacto socioeconómico das políticas das instituições de Bretton Woods em Moçambique (1984 – 2019): o caso do setor do caju*. O caju foi uma das principais *commodities* que desempenhou um papel importante no equilíbrio da balança de pagamentos e internacionalizou a economia de Moçambique no contexto das Relações Económicas Internacionais.

As Instituições de Bretton Woods (IBWs), enquanto veículos do capitalismo internacional, desempenharam e continuam a desempenhar um papel importante na construção e consolidação da correlação de forças entre o Norte/Sul que são marcadamente assentes, a luz da teoria da dependência. O impacto da abordagem das diferentes escolas de pensamento e paradigmas referenciados nesta pesquisa e aplicados na maioria das economias emergentes, a questão da transnacionalização das indústrias e das organizações, o debate sobre a cadeia de valor do subsetor do caju, as políticas/condicionalismos impostos pelas IBWs na agenda de desenvolvimento dos países beneficiários da ajuda, mormente Moçambique, são dentre vários, alguns aspectos centrais que norteiam o curso da pesquisa, discussão teórica, recolha e sistematização dos dados, validação das hipóteses e conclusões em conformidade com a narrativa estruturada neste tema.

1.2 PROBLEMATIZAÇÃO

Com o fim da II Guerra Mundial e a emergência da Guerra Fria, uma série de fatores influenciaram as relações internacionais, mormente a redistribuição e hegemonização do poder, sobretudo com o reacender do debate intra-teórico, dentro dos pressupostos distintivos paradigmáticos do Neomarxismo, Neorealismo e Neoliberalismo, condicionando o *balance of power* e realinhamento do poder nas Relações Económicas Internacionais (PERES, 2009).

Neste sentido, a pesquisa problematiza as políticas das instituições de Bretton Woods implementadas pelo BM e o FMI através do PRE, visando estudar e aprofundar o respectivo impacto socioeconómico e na natureza do Estado e sociedade vigente, mormente, num dos sectores nevrálgicos cuja captação de receitas para o Estado foi sempre crucial, dada a relevância do caju enquanto uma das principais *commodity* de exportação.

Uma outra dimensão contextual do problema visa compreender a génese e o papel das instituições de Bretton Woods, os objetivos da sua criação e engenharia macroeconómica que desempenha no sistema internacional, particularmente, no âmbito do *Consenso de Washington*,

tendo em conta o contexto em que são implementadas as políticas das IBWs, principalmente no estudo de caso do caju em Moçambique.

A década de 1980, foi marcada por acesos debates sobre as controvérsias da Política Económica Internacional, mormente, entre o Neomarxismo, Neorealismo e o Neoliberalismo. Entretanto, foi precisamente na década 1980 que Moçambique aderiu as instituições de Bretton Woods, subscrevendo os condicionalismos e pressupostos de implementação de uma série de medidas de políticas macroeconómicas conhecidas como Programa de Reabilitação Económica (PRE) o que impactou na natureza subsequente de Estado e Sociedade vigente, incluindo as reformas que culminaram com a exportação da castanha de caju em bruto e, conseqüentemente, a derrocada do sector do caju em Moçambique.

O *Consenso de Washington*, no qual se basearam grande parte das políticas de liberalização e abertura das economias dos países em vias de desenvolvimento (PVD's), reflectem falhas na concepção do modelo de desenvolvimento para as economias emergentes, cuja base essencial assenta em condicionalismos para se poder ter acesso aos empréstimos das Instituições de Bretton Woods.

Segundo Barros (2018, p.45), a grande falha na aplicação deste modelo está no contexto temporal que circunscreve o momento em que o mesmo foi elaborado, altura em que “*eram pequenas as diferenças entre os países mais ricos e mais pobres do mundo*”, enquanto a economia moderna contemporânea, no qual se implementam as medidas no âmbito do *Consenso de Washington*, as diferenças entre as economias mais ricas e as mais pobres são enormes e baseam-se numa base estrutural diferente dados adventos do colonialismo, os quais, em geral, construíram economias colonizadas moldadas para servir a metrópole. Deste modo, o comércio e os serviços, assim como a agricultura, encontravam-se muito mais enraizados e desenvolvidos do que a indústria, dado que a maior parte das economias colonizadas serviam de fonte de matérias-primas para as Indústrias Europeias.

Barros (2018) defende que a implementação das políticas e condicionalismos previstos no Consenso de Wawshington, ditaram “resultados equivocados e decepcionantes”, ao não prestar atenção e gerir as distorções que emergiam da rígida implementação das privatizações, da liberalização de mercado, e das reformas (estruturais) para o “bom funcionamento do mercado”.

Desta forma, seria importante não só implementar políticas económicas que de forma endógena se ajustam aos contextos dos países receptores, mas também, identificar os diferentes desafios e oportunidades entre estes grupos de países.

A questão central que se levanta no caso particular do subsector do caju, é associada ao fato de terem existido grandes oportunidades que possibilitariam o desenvolvimento sustentável da indústria nascente do caju, cuja relevância era de destaque na economia local e no mercado internacional, porquanto geradora de divisas, equilíbrio da balança de pagamentos e fonte de rendimento e renda para milhares de agregados familiares em Moçambique, sendo certo que a produção da castanha de caju em Moçambique tem influenciado na configuração espacial e organização social dos camponeses.

1.3 MOTIVAÇÃO E PERTINÊNCIA

Estudar as políticas das instituições de Bretton Woods em Moçambique, sobretudo no que tange as implicações no setor do caju, reveste-se de importância capital, devido a incipiente produção de estudos sobre esta problemática.

O caju enquanto *commodity* de interesse no mercado internacional, possibilita compreender a dinâmica do funcionamento dos atores não estatais enquanto agentes de formulação de política externa e políticas macroeconómicas, na correlação de forças entre os principais actores que intervêm no sistema e definição de regras na economia global.

Por outro lado, esta pesquisa surge numa altura oportuna, onde mais do que nunca a intervenção dos parceiros de cooperação em Moçambique no apoio ao desenvolvimento, em particular do FMI, está novamente no centro do debate a todos os níveis.

Conforme documentado adiante, as reformas que culminaram com a derrocada da indústria do caju em Moçambique são consequência das medidas de políticas das instituições de Bretton Woods e, por conseguinte, todo efeito em cascata na economia e nos respetivos actores que intervêm na cadeia de valor, desde a recolha, produção e comercialização.

Na actualidade, a decisão das IBWs e de outros parceiros de cooperação de suspender os seus programas de apoio a Moçambique tem implicações directas para o Estado e Sociedade, pois investimentos que deveriam ser alocados à construção de mais escolas, acesso à educação, saúde, construção de infraestruturas sociais, incluindo assistência médica e medicamentosa estão praticamente inviabilizados.

De acordo com o Banco Mundial, a desaceleração da economia continua, tendo em 2017 o PIB crescido em apenas 3.7%, uma taxa muito abaixo da média de 7% ao ano entre 2011 e 2015. A médio prazo, as perspectivas de crescimento estão situadas em torno de 3% ao ano. A situação que Moçambique atravessa acendeu o debate sobre as questões de dependência do país

aos apoios externos e volta trazer a tona a questão sobre qual é o real impacto do apoio internacional no desenvolvimento socioeconómico do país, para além de se indagar até que ponto a relação de dependência económica afeta a soberania do estado e a sua capacidade de ditar o seu próprio rumo tendo em conta o seu potencial económico e intelectual (WORLD BANK, 2020).

A pesquisa pretende contribuir para o debate nacional, regional e internacional sobre os modelos de desenvolvimento mais adequados e aplicáveis para países emergentes como é o caso de Moçambique.

O estudo do impacto socioeconómico das políticas das IBWs em Moçambique, com enfoque para a narrativa do caju, vai ajudar em nosso entender a compreender as dinâmicas de desenvolvimento bem como recomendar sobre o nível e o limite de concessões que o país deve fazer em matérias de negociação sobre as *commodities*, que constituem um *Custo de Menú* quando o país se propõe em aceder a estas instituições.

1.4 HIPÓTESES, OBJECTIVOS E QUESTÕES DE PESQUISA

Apresentamos seguidamente os objetivos, as hipóteses e questões de pesquisa, tendo em conta os pressupostos paradigmáticos e teóricos que norteiam a estruturação da narrativa do caju em Moçambique.

1.4.1 Objectivo Geral

Analisar o impacto estrutural e conjuntural das políticas das instituições de Bretton Woods na transformação socioeconómica de Moçambique com particular enfoque no subsector da indústria do caju.

1.4.2 Objectivos Específicos

Mais especificamente, o trabalho visa:

- a) compreender o impacto económico e social das políticas de Bretton Woods em Moçambique;
- b) analisar impacto das políticas das instituições de Bretton Woods no subsector de agro-processamento do Caju; e

- c) compreender a influência das políticas do BM/FMI na natureza de Estado e sociedade vigente em Moçambique.

1.4.3 Hipóteses do trabalho

A presente pesquisa assenta nas seguintes hipóteses:

- a) as políticas das instituições de Bretton Woods perpetuam a dependência das economias dos países recipientes, estimulando a manutenção de um sistema económico internacional hegemónico liderado por uma única superpotência;
- b) as políticas das instituições de Bretton Woods são um instrumento ineficaz de ajuda ao desenvolvimento e visam com os condicionalismos promover a dependência das economias emergentes;
- c) as mutações sociais, políticas e económicas ocorridas em Moçambique, incluindo o colapso do setor do caju são resultado das políticas das Instituições de Bretton Woods.

1.4.4 Questões de Pesquisa

- a) Definições, entendimentos e características históricas do papel das Políticas de Bretton Woods na evolução do sector do caju em Moçambique (1984 – 2019).
- b) Que desafios sócio-económicos surgiram das restrições e condicionalismos impostos pelas políticas de Bretton Woods a exportação da castanha de caju processada pela via da Implementação do PRE?
- c) Quais as alternativas de política económica e estratégia de política podem ser adoptados para fazer face a esta situação de crise alimentar e de rendimentos que afectam os camposeses e pequenos produtores de caju?

1.5 ENQUADRAMENTO TEÓRICO

Este trabalho apresenta algumas considerações teórico-metodológicas sobre a influência das políticas económicas impostas pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Mundial no desenvolvimento e manutenção da indústria nascente e priorização das necessidades básicas dos PVD's, em particular no caso de Moçambique.

Busca-se demonstrar que o debate acerca dessas questões, apesar de relevante e necessário, é ainda escasso no contexto moçambicano. Dessa forma, destaca-se a importância de se ampliar o diálogo com abordagens e referenciais analíticos que têm sido empregados em outros países, com a finalidade de aprofundar e expandir as bases teóricas que têm fundamentado as pesquisas moçambicanas neste campo.

Procura-se perceber a influência que as políticas de financiamento ao Programa de Reestruturação Económica (PRE) pelas IBWs têm exercido na economia moçambicana, particularmente no sector de caju, dado que a concepção de política defendida pelas IBWs é de pressuposto neoliberal e não defende a responsabilidade do Estado em relação à regulação e fortalecimento da exportação de matéria-prima processada, alargando as vantagens competitivas e comparativas no comércio internacional de caju à grande maioria dos cidadãos, em termos universalizantes, de maneira padronizada. Por meio dos seus programas e projetos, o FMI e BM exercem uma grande influência sobre as políticas setoriais no país se comparados a outros atores não estatais.

O quadro teórico do presente trabalho está centrado nos fundamentos da Economia Política Internacional (EPI) como uma área de conhecimento que estuda as relações entre a economia e a política no contexto das relações internacionais, em particular a interdependência complexa, com foco na mudança de agendas e o papel das organizações internacionais e transnacionais.

Para estudar o impacto das políticas das instituições de Bretton Woods, a pesquisa socorrer-se-á das teorias no campo de avaliação de políticas públicas e o seu impacto socioeconómico será avaliado no âmbito das teorias de desenvolvimento económico.

Os pressupostos paradigmáticos teóricos da formulação deste trabalho de pesquisa terão também em conta o Neomarxismo, Neorealismo, Neoliberalismo para além do entrosamento da escola estruturalista e teoria da dependência.

Com o Neomarxismo desenvolvido na dimensão do Sistema Mundial Moderno por Wallerstein (2004), sobretudo por via do aprofundamento da teoria da dependência, sendo que a pesquisa versa sobre análise do Impacto das políticas de Bretton Woods em Moçambique, numa dimensão repercutida num ator estatal, aprofundamos o estudo numa dimensão centrada na abordagem contemporânea que explora a dimensão Centro e Periferia, Norte e Sul, Estados periféricos e centro do poder hegemónico no sistema económico internacional.

Interessa compreender, à luz destes pressupostos, a significância das dinâmicas e políticas reformistas implementadas em Moçambique, denominadas políticas de ajustamento estrutural, cujo impacto na década de 1980/1990 repercutiu-se no realinhamento das políticas

macroeconómicas, reformas económicas, realinhamento da política externa com consequências no tecido social, institucionalizada a rotura com o modelo socialista e implantação do capitalismo exemplificados com a queda da indústria do açúcar e da castanha do cajú, cuja liberalização da exportação em bruto para Índia imposta pelos condicionalismos da ajuda externa marginalizou este sector que dele dependiam milhões de famílias moçambicanas que se viram desempregadas e incapazes de prover recursos para o sustento familiar, migrando para a produção de outras culturas alimentares e contribuindo para a redução da produtividade no sub-sector do cajú.

A narrativa acima do caso específico Moçambicano também pode ter enquadramento na tese do Sistema Mundial Moderno, subdivididos em centro, semiperiferia e periferia. Este contexto, propícia não só a acumulação, assim como a divisão internacional do trabalho, consolidando a emergência dos chamados “*hard states*” e “*soft states*” e a solidificação da teoria de dependência dos primeiros para com os segundos, onde se integram grande parte dos países em vias de desenvolvimento ou se quizermos economias emergentes, das quais Moçambique também faz parte.

Conforme constata Helleiner (2015, p. 1),

Embora o sistema de Bretton Woods tenha sido desenhado por John Maynard Keynes (Keynes) com vista a acabar com as limitações que os blocos económicos do passado tinham, durante os seus primeiros anos de funcionamento, o mesmo foi marginalizado do seu papel principal, e ao longo dos anos o seu propósito foi alterado possibilitando o papel interventivo e decisivo do FMI/BM na condução da política económica e financeira internacional.

Com o Neoliberalismo compreendemos a dimensão das instituições internacionais e seu papel interventivo na relação com os Estados e a maneira como os atores transnacionais influenciam as relações internacionais. Ou seja, medimos a grandeza e o papel das IBWs na relação Estado – Multinacionais.

Kehoane (1989, p. 254) aborda a questão do enquadramento da teoria neoliberal institucionalizada e as relações de interdependência e poder, ao referir que o uso da força militar se tornou bastante elevado, e que houve necessidade de descentralizar o sistema internacional, levando a anarquia.

A questão que ambos os textos colocam é como normalizar o sistema internacional com base em convenções? Fica aqui claro que o conceito de interdependência complexa é extrinsecamente liberal não trazendo uma alternativa a discussão teórica no contexto das ligações entre actores sociais e a hegemonia do estado.

O neoliberalismo ocupa-se de investigar como as instituições afetam o comportamento dos Estados, os interesses e premissas por detrás dos pressupostos de cooperação, quais os ganhos como fatores mobilizadores que influenciam o comportamento dos atores estatais.

Streeck (2014) levanta uma discussão sobre a crise e o futuro do capitalismo moderno, democratização das instituições, uma análise que se enquadra nesta pesquisa na medida em que arrasta consigo a dimensão da sustentabilidade e vitalidade do capitalismo, nesse contexto de hegemonização, aumento das desigualdades e o aumento do endividamento, bem como dos sucessivos tormentos da inflação, dívida pública e implosão financeira nas últimas décadas, políticas inspiradas pelas instituições de Bretton Woods pressionam os Estados a adotarem pressupostos subjacentes a todo o processo de ajuda e dependência.

Portanto, com recurso ao Neomarxismo, Neorealismo e Neoliberalismo, compreenderemos as medidas adotadas no contexto da economia centralmente planificada, designadamente o Plano Prospetivo Indicativo que devido a guerra, aliado à fraqueza institucional e humana; recrudescimento do apoio do bloco do leste e à eminente derrocada do sistema socialista com o fim da Guerra Fria, revelou-se incipiente e Moçambique tinha que adotar novas estratégias e opções políticas para poder se reerguer dos efeitos devastadores da Guerra Fria.

Conforme podemos observar, na teorização, existem várias ferramentas em política internacional que se debruçam das respetivas controvérsias. Como é óbvio e em parte evidenciado acima, o Neoliberalismo deve ser analisado de forma distinta quando comparado com o Neorealismo.

O estudo do Realismo e Neorealismo, o tradicional foco das relações internacionais sempre foi o Estado, cuja preocupação básica é a luta pelo poder, hegemonia estado-centrista das relações internacionais.

Por outro lado, o neoliberalismo indica que as convenções na política internacional são proporcionalmente importantes quanto a distribuição das capacidades. Em perspetiva neoliberal, os atores não estatais são extremamente relevantes para a nossa compreensão das relações internacionais.

Portanto, vem daí a essência desta pesquisa que, reconhecendo as evidências do papel dos atores não estatais como é o caso das Instituições da Bretton Woods, discute o impacto das respetivas políticas em Moçambique, tendo em conta os aspectos discutidos por Kehoane e Nye (2011) na formulação clássica sobre o poder e independência.

No essencial, quer o Neoliberalismo assim como o Neorealismo convergem quanto a anarquia que caracteriza o sistema internacional, discordando sobre a natureza e consequências dessa anarquia nas relações internacionais (MENDES, 2019).

O Neoliberalismo Institucional que, de certa forma, já vinha sendo desenvolvido desde o começo da década de 1970, quando Keohane e Nye começavam a chamar a atenção para a importância dos atores não-estatais como entidades capazes de influenciar os resultados das relações internacionais.

Em meados da década de 1980, os atores transnacionais são contextualizados em uma teoria que analisa a importância das instituições internacionais como elemento fundamental de incentivo à cooperação internacional (HERZ, 1997).

A vasta literatura deste campo específico de estudo demonstra que foi precisamente na década 1980 que é aguçado o debate das controvérsias da Política Internacional mormente entre o Neo-realismo e o Neo-liberalismo. Entretanto, foi precisamente na década 1980 que Moçambique aderiu as instituições de Bretton Woods, subscrevendo os condicionalismos e pressupostos de implementação de uma série de medidas de políticas macroeconómicas conhecidas como programas de ajustamento estrutural (MEQUE, 2013).

1.5.1 Procedimentos e Técnicas de Pesquisa

A pesquisa privilegia metodologicamente a revisão da literatura relevante sobre o tema, alicerçada em estudos documentados, artigos e publicações científicas sobre as instituições de Bretton Woods, o tema de pesquisa e conteúdos análogos que abordam esta temática sem descuidar a consulta da legislação pertinente para uma melhor e maior compreensão do tema.

Serão aplicados métodos quantitativos e qualitativos visando aprofundar a dimensão quantificada e qualificada dos dados a recolher e processar, através de entrevistas (fontes primárias) e análises comparadas de estudos e bibliografia relevante sobre o assunto.

A pesquisa qualitativa difere da quantitativa ao considerar a dinâmica de relações entre a realidade económica, social e política e o sujeito passivo, assumindo que a mesma não difere da abordagem subjetiva, (GILPIN, 1996).

Tendo em consideração os pressupostos paradigmáticos e teóricos referentes ao tema em estudo, os métodos quantitativos são aplicados visando avaliar o impacto das medidas levadas a cabo e seu reflexo na formulação de políticas de intervenção pelos atores em referência.

O estudo de caso será enriquecido com a recolha de dados estatísticos sobre a economia de Moçambique, com destaque para a evolução dos principais indicadores macroeconómicos e sectoriais, nomeadamente o Produto Interno Bruto (PIB), PIB per capita, taxas de crescimento económico, Índice do Desenvolvimento Humano (IDH), Produção e Exportações nacionais e da castanha e amêndoa de Caju em particular, Balança Comercial, Emprego no Sector do Caju e sua contribuição no mercado nacional de trabalho, Estatísticas sobre principais intervenientes na cadeia de Valor do Caju, incluindo preços e entre outros indicadores sectoriais.

Com vista a emprestar atualidade ao estudo e medir o clima do debate a volta do tema ao longo dos períodos marcantes da evolução do sector do caju, serão conduzidas entrevistas estruturadas e semiestruturadas aos principais responsáveis, e recolha de dados específicos nas instituições e empresas com maior peso no funcionamento do sector, nomeadamente:

- a) Instituições Governamentais (Ministério da Economias e Finanças, Ministério da Indústria e Comércio, Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural, Instituto de/das Amendoas, entre outras);
- b) Associações (Associação Industrial do Caju – AICaju, ACIANA, Associações de Camponeses, Sindicato dos Trabalhadores da Indústria do Caju (SINTIC));
- c) Medias (ex. Editoriais do Jornal Metical, Jornal Domingo, Mediafax, entre outros.);
- d) Representações de Organizações Internacionais (Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, Fundo das Nações Unidas para a Agricultura (FAO), USAID, Embaixada dos Estados Unidos da América, Embaixada da Índia, Embaixada do Vietnam, etc.);
- e) Principais Empresas operadoras no Sector (Technoserve, Gani Comercial, OLAM, fábricas de processamento de castanha de Caju – em operação e as falidas); e
- f) Famílias e camponeses que operam na cadeia de valor do Caju.

1.5.2 Resultados Esperados

Com base nos pressupostos metodológicos e científicos acima elencados, espera-se que o presente trabalho contribua para o aprofundamento do estudo das políticas das Instituições de Bretton Woods, mormente a compreensão do impacto das mesmas na dimensão política, económica e social nos Estados onde foram objecto de sua implementação, em particular Moçambique.

Dada a escassez de estudos documentados sobre esta matéria, integrada no campo de pesquisa de economia internacional, para além de colmatar esse *gap*, o interesse adicional reside no valor acrescentado que deverá provir com a sua publicação final.

1.6 IMPORTÂNCIA SÓCIO-ECONÓMICA DO SETOR DE CAJU NO PLANO INTERNACIONAL: UM BREVE OLHAR PARA MOÇAMBIQUE E PARA O CONTEXTO INTERNACIONAL

A amêndoa do caju foi a principal *commodity* responsável pela obtenção e colecta de receitas fiscais e de comercio externo, fundamentais para a obtenção de divisas e equilíbrio da balança de pagamentos.

O subsector do caju desempenhou antes da independência de Moçambique, em 1975, um papel extremamente importante na economia nacional e internacional. Moçambique era o maior produtor mundial de castanha de caju, com uma produção mundial de 42.7% do total, permitindo fornecer insumos a indústria local sem prejudicar as exportações (INCAJU, 1999).

Depois da independência, o governo adotou medidas protecionistas para a indústria nacional, limitando as exportações em bruto e regulando os preços de comercialização. Estas medidas protecionistas visavam impedir o desmoronamento deste setor vital para indústria nacional que era maioritariamente participado pelo setor familiar, sendo consequentemente fonte primaria de renda (MALOA, 2016).

O caju é uma árvore tropical nativa da América do Sul. O caju foi introduzido na Ásia e na África por exploradores europeus no século XVI. A produção mundial de castanhas de caju *in natura* atingiu 4,27 milhões de toneladas em 2011.

O Vietname foi ao longo dos tempos considerado o maior produtor de castanhas *in natura* e a Índia é o primeiro processador e exportador de castanhas processadas.

O mercado tem registado uma exploração cada vez maior de subprodutos de alto valor, especialmente aqueles feitos com o líquido da casca da castanha de caju. A produção de caju prevalence uma *commodity* potencialmente de grande valor comercial no desenvolvimento do conteúdo local em beneficio dos pequenos agricultores, PMEs nos países emergentes. Apesar da relevância da produção de caju nos mercados internacionais e do potencial para impulsionar o desenvolvimento rural e reduzir a pobreza, presiste uma necessidade de reformulação dos paradigmas de desenvolvimento com vista a capitalização desta *commodity* em toda sua cadeia de valor..

Portanto, o nosso estudo verificou que políticas arrojadas de desenvolvimento da cadeia de valor produtiva do caju podem gerar maiores incomes, sobretudo para as economias de países emergentes, como é o caso de Moçambique.

Algumas das nossas constatações no estudo, são as seguintes:

- a) diversas práticas de gestão, métodos de processamento e usos de produtos e subprodutos podem gerar valor acrescentado a economia e indústria do caju;
- b) no entanto, ainda há uma falta de conhecimento devido a uma estrutura de pesquisa dispersa sem programas de pesquisa integrados;
- c) os pequenos agricultores enfrentam grandes restrições que limitam o desenvolvimento do setor do caju localmente, que vão desde o difícil acesso a bons materiais de plantio e treinamento até a falta de investimento para inovar as instalações de processamento;
- d) entre elas, as mulheres, que respondem, em alguns casos, por até 95% da força de trabalho do setor, recebem menores salários e estão sujeitas a piores condições de trabalho;
- e) questões ligadas ao recurso a mão-de-obra infantil, respectivo impacto na estruturação da força de trabalho, geração de emprego, renda e empregabilidade em economias subdesenvolvidas.

Portanto, apesar deste potencial, aspectos de varia ordem, com realce para fragilidades no atinente a medidas de política, e o papel das IBWs, como estudaremos a jusante, não foi possível evitar o declínio da indústria do processamento do caju em Moçambique, com o agravante de aspectos conjunturais, problemas financeiros e de ineficiência, sobretudo nas indústrias que passaram a ser propriedade do Estado com a economia centralmente planificada no epicentro do modelo económico, determinarem o curso e funcionamento da economia e do Estado.

Outro fator que influenciou tal situação foi o fato da redução da produção agrícola e a consequente destruição da rede de comercialização, resultado inequívoco da guerra civil que se vivia naquele período.

É certo que as intervenções das IBWs foram decisivas para o agravamento deste conflito, com prejuízos para a economia nacional e em particular para os trabalhadores que perderam seus sustentos com a referida intervenção.

Portanto, nota-se até este ponto, que com a imposição das políticas de Bretton Woods e o sucesso (para o Ocidente) do *Washington Consensus*, e dada a fragilidade da economia Moçambicana perante uma guerra civil que destruía as infraestruturas e as bases de crescimento dos sectores chave da economia moçambicana, acrescido da eminente queda do bloco socialista, era irreversível o fim do neomarxismo que causaria enormes constrangimentos a manutenção e crescimento da Indústria nascente em Moçambique, principalmente no caso particular do sub-sector do caju.

Mas se o fim do neomarxismo significava a vitória do neoliberalismo em Moçambique, a implantação sem reservas de uma transição para o regime de economia de mercado não significaria a tão almejada “independência económica” mas sim uma cada vez maior dependência perante a geoeconomia e geopolítica intervencionista dos condicionalismos das IBWs em setores nevrálgicos dos países em vias de desenvolvimento.

1.6.1 Brasil, Vietname e Índia

A narrativa do caju no contexto global implica passar em revista a indústria do caju, incontornavelmente em países como Brasil, Vietname e Índia, pelo volume de produção e relevância económica desta *commodity* no mercado doméstico e internacional destes países.

Outro aspecto de relevo, está associado ao papel do setor produtivo, formal e informal, que enquanto mão de obra intensiva desempenham um papel importante, não apenas como força laboral, mas sobretudo, como grupo de pressão, cujo impacto, nos parece significativo, no sentido de formulação de políticas, estratégia de desenvolvimento na política doméstica e internacional, na organização do sector industrial nestes países, desde a produção, processamento e comercialização, respectiva balança de pagamentos e comércio internacional.

Em relação a esses produtos, merece ser destacado que o agronegócio do caju no Nordeste brasileiro surgiu como actividade económica por ocasião da II Guerra Mundial para atender a demanda dos Estados Unidos pelo LCC, que na época constituía insumo estratégico para fabrico de tintas, vernizes, pós de fricção, lubrificantes, isolantes eléctricos, entre outras aplicações. Entretanto, o surgimento de produtos substitutos mais competitivos depois do período bélico promoveu uma drástica redução nas suas vendas (PESSOA, 1994).

Portanto, apesar dos produtos derivados do cajueiro terem grande potencial de gerar receitas, as actividades relacionadas com a cadeia produtiva da ACC é que têm dado sustentação económica e social ao agronegócio caju brasileiro (PESSOA, 1991).

A evolução dessa cadeia pode ser dividida em dois períodos, nomeadamente (LEITE, 1994). No primeiro período, de 1960 a 1989, aconteceu a sua implantação e uma rápida expansão de forma organizada, que lhe conferiu a condição de uma das mais importantes cadeias produtivas de origem agrícola do Nordeste do Brasil. Os incentivos fiscais e os subsídios creditícios foram recebidos, nos anos de 1960, por meio da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), do Banco do Brasil (Proterra) e, posteriormente, em meados da década de 1970, do Fundo de Investimento Setorial (Fiset – Reflorestamento), e do Fundo de Investimento do Nordeste (Finor) (GOULARTI, 2019).

O papel dos subsídios creditícios e Planos de Investimento, são descritos por Pessoa e Lemos (1990) e Pimentel (1988), onde argumentam que o célere desenvolvimento de cajuais e escolha de áreas enormes de plantio foram característicos da época.

Como resultado, o Brasil ocupou, nesse período, a segunda posição mundial, tanto na produção de castanha-de-caju, como na exportação de amêndoa de castanha-de-caju. Em 1988, segundo dados da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), o Brasil participou com 18,76% e com 28,78%, respectivamente, da produção mundial de castanha-de-caju e da exportação mundial de ACC (PESSOA; 1990).

Num segundo período, de 1990 até a actualidade, a cadeia produtiva da ACC brasileira vem apresentando sinais preocupantes de perda de desempenho. Figueirêdo Júnior (2000) e Leite (1994) referem que houve uma crise fiscal no Brasil, no final dos anos 1980, que levou a redução da produtividade do sector do caju.

Com isso, os incentivos fiscais concedidos à cadeia produtiva da ACC brasileira foram, praticamente, extintos e as políticas de crédito passaram a ser mais rigorosas (LEITE, 1994).

É importante também salientar que, nesse período, a competição no mercado internacional foi intensificada. No entanto, o comportamento das relações externas, particularmente o comércio externo, teve uma evolução diferente em outras economias exportadoras da castanha de caju.

A grande redução das importações de ACC pela antiga União Soviética, que era o principal mercado para as exportações da Índia, e a crescente participação do Vietname como grande produtor e exportador, fortaleceram ainda mais a posição dos Estados Unidos como formador de preços. Com isso, houve uma desvalorização da ACC no mercado internacional (PESSOA, 1990).

A Castanha de caju (com casca) tem uma evolução homogénea em termos de produção mundial ao longo do tempo, no que refere ao período 1992-2011, no qual Moçambique havia desaparecido da arena Mundial, sendo os cinco maiores produtores de 2011, a saber, Vietname, Nigéria, Índia, Costa do Marfim, e Brasil.

Isto leva a compreender que tal como noutros países, e a exemplo do Brasil, Moçambique enfrentou maior rigor no cumprimento da legislação trabalhista e os aumentos nos custos dos factores de trabalho e capital promoveram reduções significativas nas margens de lucro dos diferentes elos da cadeia produtiva da ACC brasileira (LEITE, 1994).

Diante desse quadro, é oportuno que se avalie o desempenho produtivo e comercial da ACC brasileira nas duas últimas décadas.

No entanto, importa também perceber o comportamento das variáveis externas e cruzadas nos últimos anos, tais como o aumento do preço do grão de caju em 2007 e 2008 foi devido às colheitas fracas tanto no Brasil quanto no Vietname, agravado por inadimplência de contratos e atrasos no embarque.

Esse aumento foi seguido por uma queda devido à redução do número de pedidos feitos por importadores, conforme influenciado pela crise econômica global.

Porém, desde o segundo semestre de 2009, os preços subiram drasticamente por um aumento do custo do trabalho na Índia, bem como pela forte competição entre Índia e Vietname para obter castanhas *in natura* vindas de África. Em 2011, um preço recorde foi alcançado, chegando a 4,87 USD / lb para o grão de caju inteiro branco, considerado o grão de referência.

Em 2011, o aumento dos preços parou, provavelmente afetados pela crise política na Costa do Marfim que fez este grande fornecedor de caju não atraente para os comerciantes estrangeiros.

Desde então, na tendência de queda do caju, o preço tem teve um impacto significativo no comportamento dos participantes do mercado que preferem compras de curto prazo, contribuindo assim para um aumento no volume de estoques disponíveis.

A importância sócio-econômica da cadeia produtiva da amêndoa de castanha-de-caju (ACC) destaca-se no Nordeste do Brasil, principalmente nos estados do Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte. Estima-se que essa cadeia produtiva faturou, em 2010, cerca de R\$ 450 milhões com as vendas para os mercados externo e interno (PESSOA;1991).

No que se refere à geração de emprego no campo, o cultivo do cajueiro necessita em média de 22 homens/dia/hectare/ano (ARAÚJO, 2015). Dessa forma, considerando-se o ano com 264 dias úteis, os 754 mil hectares de área colhida com cajueiro em 2010 geraram o equivalente a 62.833 empregos diretos no campo. Além de serem valores expressivos, a época do ano em que são gerados, na entressafra dos outros cultivos, é de extrema importância para a economia do Nordeste do Brasil, pois preenche uma importante lacuna, reduzindo a flutuação da renda e da ocupação da mão de obra nas regiões produtoras (IBGE, 2010).

Que impactos da comercialização na gênese da indústria? Como a comercialização da produção de castanha-de-caju com a indústria de processamento é sazonal, com grande concentração entre os meses de Outubro a Dezembro, a mesma ocorre de duas formas: directa ou por meio de intermediários.

A comercialização directa com a indústria é geralmente feita por grandes produtores. Na maioria das vezes, apresentam um razoável nível de organização e são menos dependentes de

financiamentos externos. Em compensação, recebem privilégios comerciais relacionados a preços e a prazos de recebimento.

Na comercialização indireta, em torno de 80%, é marcante a presença de pequenos comerciantes que adquirem a castanha dos pequenos produtores e as repassam para os grandes intermediários, que, por sua vez, vendem-nas para a indústria (PESSOA;1991).

As compras antecipadas, com o adiantamento de dinheiro para produtores, é uma prática bastante utilizada como uma forma de assegurar suprimento. No momento em que ocorre esse tipo de transação, não há a prefixação dos preços: os valores recebidos pelos produtores são os preços vigentes no momento da entrega das castanhas durante a safra.

A grande fragmentação dos produtores e a baixa escala de produção são os principais factores que impedem esse segmento de comercializar, directamente, com a indústria processadora. A existência de um canal de comercialização já estruturado, com corretores com logística própria, é outro considerável impedimento.

Com base nas estatísticas mais recentes da FAO, observa-se a produção de castanha-de-caju em 30 países ao redor do mundo, com o Vietname, a Índia, o Brasil, a Nigéria e a Costa do Marfim, a apresentam valores mais expressivos. Estima-se que, atualmente, a soma de suas produções representa mais de 85% da produção mundial (PESSOA; 1991).

É importante salientar que há, sobretudo com relação ao Vietname e os países africanos, divergências significativas entre as estatísticas de produção publicadas pela FAO e os órgãos oficiais de estatística desses países, pois, com base em dados recentes da FAO, o Vietname não importa castanha-de-caju, por ser autossuficiente.

No entanto, paradoxalmente, o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural do Vietname considera a redução da dependência de importação de castanha-de-caju, estimada em 50%, como um dos principais desafios do sector (JUNIOR, 2006).

Em síntese, houve uma expressiva redução nas participações da Índia e do Brasil na produção mundial. Essas perdas de participação podem ser explicadas pela diminuição do plantio de novas áreas na Índia e no Brasil e pelo acelerado crescimento da produção no Vietname e em alguns países africanos.

Apesar de ocorrer a produção de castanha-de-caju em 30 países, o mercado de exportação de ACC, segundo estatísticas da FAO, é restrito, basicamente, ao Brasil, a Índia, a Holanda e o Vietname. Entre esses, a Holanda não é produtora de caju, mas actua como centro comercial de importação e exportação (FAO, 2009a).

Compulsando de forma analítica os dados sistematizados nas fontes retromencionadas podemos verificar que o crescimento de 101% na produção, entre os quinquênios de 1974/1978

a 1990/1994, foi concretizado mediante um incremento de 459% na área colhida, visto que, nesse período, houve uma queda de 64% no rendimento. Já entre os quinquênios de 1990/1994 a 2006/2010, o crescimento de 50% na produção foi obtido por meio de incrementos de 11% na área colhida e 35% no rendimento.

Estes dados revelam o potencial que estas potencias detem na industria do caju ao nível mundial, sendo por conseguinte, interlocutores validos na determinação da concorrência e estabilização do mercado internacional de produção e comercialização de castanha de caju.

A seguir far-se-á um breve olhar das estatísticas relatadas acima:

Quadro 1 - Produção brasileira de castanha-de-caju (em toneladas)

Ano	Brasil	Nordeste	Ceará	Rio Grande do Norte	Piauí
1990	107.664	106.674	52.224	23.246	23.897
1991	185.965	185.938	75.888	56.430	42.964
1992	107.955	107.934	45.160	26.106	25.507
1993	77.098	77.096	22.427	10.053	29.941
1994	149.804	149.732	68.185	25.288	32.780
1995	185.229	184.897	80.896	36.053	47.207
1996	167.211	166.445	83.047	40.174	24.653
1997	125.397	123.839	48.464	33.892	22.145
1998	54.124	52.434	13.657	16.144	6.128
1999	145.437	143.530	77.113	17.898	32.224
2000	138.608	130.320	47.737	30.546	33.395
2001	124.073	121.046	67.935	16.855	18.850
2002	164.539	161.456	102.431	26.278	16.817
2003	183.094	179.856	108.051	29.089	26.662
2004	187.839	186.258	86.576	38.898	44.130
2005	152.751	150.679	66.090	41.675	24.497
2006	243.770	241.518	130.544	47.862	41.853
2007	140.675	138.200	53.420	40.408	23.744
2008	243.253	240.124	121.045	42.593	56.223
2009	220.505	217.567	104.421	48.918	42.963
2010	104.342	101.478	39.596	26.601	14.591

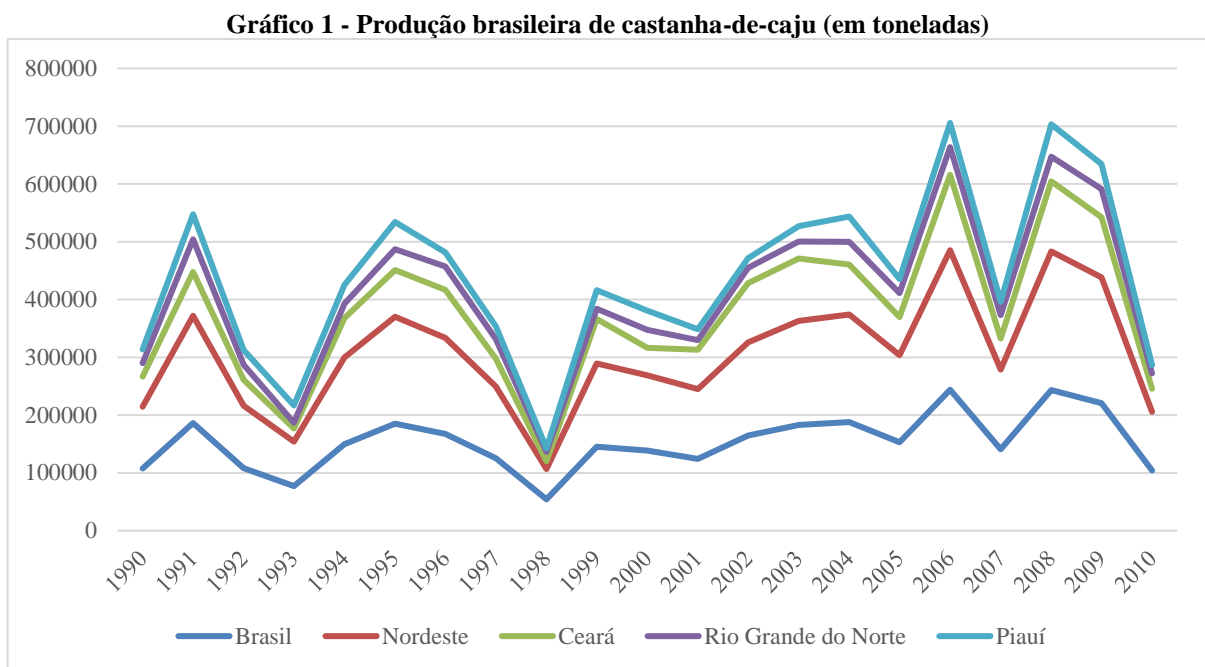
Fonte: IBGE (2010).

De acordo com o quadro acima, no período de 1990 a 2010, o Ceará deteve em média 46,58% da produção brasileira, vindo em seguida o Rio Grande do Norte com 21,03% e o Piauí com 19,67%. Portanto, nesse período, a participação conjunta desses estados representou 87,30% da produção brasileira.

É importante também salientar, que a participação conjunta desses estados, em torno de 89%, entre os quinquênios de 1990/1994 e de 2006/2010, não foi alterada. Os estados da Bahia

e do Maranhão, que têm grande potencial de crescimento, praticamente não aumentaram as suas participações na produção total brasileira de castanha-de-caju.

Os fenômenos acima reportados podem ser percebidos a partir do Gráfico 1, abaixo:



Fonte: IBGE (2010).

Deste Gráfico 1 é possível concluir que o comportamento da produção de castanha de cajú no Brasil teve, desde 1990 até 2010 o mesmo comportamento quer a nível do País, bem como a nível das grandes regiões de produção de castanha de cajú.

No quadro a seguir, é apresentada a área colhida de castanha-de-caju no Brasil, em hectares, no período de 1990 a 2010.

Com base nos dados desse quadro, o Nordeste deteve 99,45% da área colhida de castanha-de-caju no Brasil em 2010. Como integrante dessa região, o Ceará, com uma participação de 52,82%, é o estado com maior área colhida, vindo em seguida o Piauí com 22,55% e o Rio Grande do Norte com 15,99%. Portanto, a participação conjunta desses estados em 2010 foi de 91,37% da área colhida de castanha-de-caju no Brasil.

Quadro 2 - Área colhida de castanha-de-caju no Brasil (em hectares)

Ano	Brasil	Nordeste	Ceará	Rio Grande do Norte	Piauí
1990	594.367	585.343	268.076	124.444	167.925
1991	645.950	645.926	296.749	128.764	192.155
1992	697.795	697.771	324.125	127.746	213.951
1993	736.871	736.868	327.560	128.724	243.106
1994	680.615	680.470	327.090	109.371	191.109
1995	704.785	704.450	333.002	113.622	201.756
1996	547.830	547.025	299.240	110.454	92.067
1997	583.010	582.015	317.772	116.695	99.130
1998	630.185	628.943	333.086	117.517	130.745
1999	624.541	623.055	329.858	107.722	142.394
2000	652.599	644.974	347.152	107.166	144.387
2001	653.264	651.164	356.053	99.860	147.725
2002	673.115	670.855	362.226	112.302	149.784
2003	682.516	679.366	364.601	113.823	154.717
2004	691.331	688.562	366.583	116.269	157.182
2005	700.433	697.206	368.911	115.408	161.598
2006	710.404	706.418	371.032	114.754	159.389
2007	731.818	727.401	376.141	116.483	172.712
2008	748.448	743.180	386.757	116.685	179.395
2009	775.225	770.415	396.538	129.227	184.145
2010	760.110	755.982	401.527	121.552	171.420

Fonte: IBGE (2010).

Com relação ao destino das exportações, o Brasil, apesar de transacionar com aproximadamente 44 países, destina mais da metade das suas exportações para os Estados Unidos. Em 2009, esse país absorveu 65,80% da exportação brasileira, seguido pela Holanda, com 6,54%, e Canadá, com 6,44%. A participação conjunta desses três países foi de 78,78%, de modo que apenas 21,22% da exportação foi destinada para os outros 41 países importadores (PESSOA; LEITE, 2012).

O mercado importador de ACC, por sua vez, é formado por mais de 100 países compradores. Entretanto, a grande maioria desses países, em torno de 95%, participa com menos de 5% do valor total das importações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (PESSOA; LEITE, 2012).

Conforme as estatísticas da FAO, em 2009, os Estados Unidos, Holanda, Alemanha, Emirados Árabes e China, apresentaram, respectivamente, as seguintes participações no valor total da importação mundial: 37,76%, 14,47%, 7,78% e 6,13%. Portanto, a participação conjunta desses países em 2009 foi de 65,79%.

Além do processo de diversificação, ocorreu, entre os quinquênios de 1990/1994 a 2005/2009, uma expansão de 229% nas importações mundiais. Nesse período, o crescimento das importações pelos principais países importadores ocorreu da seguinte forma: Emirados Árabes, 881%; China, 645%; Holanda, 532%; Alemanha, 232%; Estados Unidos, 125%; outros países, 248%.

Essas taxas de crescimento também mostram o que ocorreu, mediante uma menor expansão das importações dos Estados Unidos em relação à importação dos outros países importadores.

Apesar da relevância dos benefícios econômicos e sociais gerados com o processamento do pedúnculo e da própria venda do caju de mesa para consumo *in natura*, o desempenho do agronegócio caju brasileiro nas duas últimas décadas demonstrou estar diretamente relacionado com os resultados gerados pela cadeia produtiva da amêndoa de castanha-de-caju.

Em relação à produção brasileira de castanha-de-caju, constatou-se que a sua composição não apresentou alterações significativas no período. Dessa forma, a sua importância econômica e social continua concentrada na região Nordeste, principalmente nos estados do Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte.

Os estados da Bahia e Maranhão, que têm grande potencial de crescimento, não apresentaram ganhos significativos em participação. No que diz respeito à área colhida, o Ceará foi o único estado que apresentou uma expansão expressiva.

Já os rendimentos em quilogramas de castanha-de-caju por hectare apresentaram grande instabilidade, sobretudo no Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte. Nos outros estados brasileiros, os rendimentos foram maiores e menos instáveis (SERRANO; 2015).

Resumindo, actualmente, a Índia, o Brasil e o Vietname são os maiores produtores mundiais de castanha bruta. A Índia é o maior importador de castanha bruta, comprando a maior parte da produção comercializada de Moçambique e é o maior exportador de castanha processada (SERRANO; 2015).

Na Europa e nos Estados Unidos há um mercado cada vez maior para a amêndoa, e noutros pontos, como é o caso da Rússia e do Japão, regista-se a abertura de novos mercados.

Ao contrário do que acontece com muitos outros produtos agrícolas, a Europa e os Estados Unidos não praticam taxas de importação para a amêndoa e a indústria do caju não tem que fazer frente às políticas protecionistas ou de atribuição de subsídios do Norte (RICUPERO, 2002).

Embora, potencialmente, as exportações lucrativas possam vir a aumentar, também é verdade que existem vários fatores de constrangimento. À medida que mais países, como o

Vietname, aumentam com sucesso a sua produção, a oferta cresce e os preços caem. Em 1999, o preço mundial de uma tonelada métrica de castanha bruta era de US\$700, mas baixou para US\$411 em 2000/01 (KANJI *et al.*, 2004).

O preço da amêndoa desceu de \$3.15 a libra em 1999 para \$1.6 a libra em 2002 (KANJI *et al.*, 2004). Os compradores também exigem cada vez mais que os exportadores cumpram os padrões de qualidade, o que se tem revelado, particularmente, difícil.

Com base nas estatísticas mais recentes da FAO, há produção de castanha-de-caju em 30 países ao redor do mundo. Entretanto, Vietname, Índia, Brasil, Nigéria e Costa do Marfim apresentam valores mais expressivos. Estima-se que, atualmente, a soma de suas produções representa mais de 85% da produção mundial.

É importante salientar que há, sobretudo com relação ao Vietname e países africanos, divergências significativas entre as estatísticas de produção publicadas pela FAO e os órgãos oficiais de estatística desses países, pois, com base em dados recentes da FAO, o Vietname não importa castanha-de-caju, por ser autosuficiente.

No entanto, paradoxalmente, o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural do Vietname considera a redução da dependência de importação de castanha-de-caju, estimada em 50%, como um dos principais desafios do setor.

Na realidade o dilema da omissão de importações, e o não registo de exportações nos países de origem leva a este desiderato na contabilização das exportações líquidas da castanha de caju, no Vietname e não só.

Em síntese, houve uma expressiva redução nas participações da Índia e do Brasil na produção mundial. Essas perdas de participação podem ser explicadas pela diminuição do plantio de novas áreas na Índia e no Brasil e pelo acelerado crescimento da produção no Vietname e em alguns países africanos.

Apesar de ocorrer a produção de castanha-de-caju em 30 países, o mercado de exportação de ACC, segundo estatísticas da FAO, é restrito basicamente ao Brasil, Índia, Holanda e Vietname. Entre esses, a Holanda não é produtora de caju, mas atua como centro comercial de importação e exportação (FAO, 2009a). A questão a colocar é até que ponto estas estatísticas são fiáveis e reportam a realidade do comércio internacional da castanha de caju? Ora vejamos o que diz a FAO, de acordo com os quadros seguintes, esses países participaram, em 2009, com aproximadamente 90% tanto no volume como no valor total das exportações mundiais (FAO, 2009a).

Quadro 3 - Exportações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (em toneladas)

Ano	Brasil	Índia	Holanda	Vietnam	Mundo
1990	27.103	49.812	990	24.749	116.087
1991	24.121	47.908	885	30.700	114.604
1992	38.097	58.399	992	51.700	159.679
1993	31.170	69.832	3.182	47.700	159.647
1994	23.079	76.897	7.823	81.300	200.061
1995	31.877	70.068	6.684	19.800	136.329
1996	36.222	64.274	6.723	16.500	137.236
1997	36.349	65.809	6.838	33.299	157.838
1998	31.882	71.042	8.168	25.700	155.445
1999	24.101	92.222	11.271	18.400	164.311
2000	33.588	81.661	10.295	40.734	183.784
2001	29.356	90.399	7.919	43.672	186.290
2002	30.114	122.064	12.772	62.235	241.788
2003	41.569	98.546	12.604	82.200	255.823
2004	47.442	109.869	15.798	105.000	296.901
2005	41.856	124.966	20.299	109.000	324.135
2006	43.231	121.124	19.123	128.000	339.930
2007	51.556	110.815	26.653	154.700	390.503
2008	35.410	125.486	26.698	160.839	403.302
2009	47.760	117.362	29.777	177.200	417.299

Fonte: FAO, 2009a.

Quadro 4 - Valor das exportações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (em US\$ 1.000)

Ano	Brasil	Índia	Holanda	Vietnam	Mundo
1990	101.351,00	247.183,00	3.829,00	14.917,00	417.776,00
1991	110.685,00	275.317,00	3.684,00	21.100,00	460.050,00
1992	146.441,00	283.043,00	4.444,00	41.415,00	515.673,00
1993	119.896,00	334.499,00	15.148,00	50.000,00	550.944,00
1994	109.200,00	398.287,00	38.927,00	114.000,00	707.728,00
1995	147.236,00	383.068,00	39.231,00	34.000,00	637.337,00
1996	167.508,00	338.320,00	41.100,00	60.000,00	660.075,00
1997	156.917,00	325.879,00	37.665,00	133.331,00	704.751,00
1998	142.575,00	362.560,00	41.685,00	116.969,00	728.291,00
1999	142.125,00	570.595,00	61.121,00	109.748,00	947.114,00
2000	165.059,00	418.488,00	53.055,00	191.355,00	883.625,00
2001	112.251,00	366.789,00	37.032,00	151.707,00	720.144,00
2002	105.132,00	396.790,00	51.612,00	208.996,00	814.625,00
2003	143.760,00	360.994,00	52.094,00	276.544,00	892.364,00
2004	186.376,00	515.778,00	72.863,00	427.153,00	1.270.737,00
2005	187.126,00	585.807,00	108.143,00	503.100,00	1.487.123,00
2006	187.538,00	546.531,00	95.447,00	503.878,00	1.435.163,00
2007	225.195,00	533.385,00	126.867,00	645.100,00	1.708.612,00
2008	196.062,00	669.639,00	153.574,00	915.813,00	2.156.528,00
2009	231.681,00	578.330,00	164.687,00	846.700,00	2.022.100,00

Fonte: FAO (2009a)

Conforme ilustrativo na tabela o Vietname, com uma participação de 41,87% no valor total das exportações mundiais, é o principal exportador, seguido pela Índia, Brasil e Holanda, com participações de 28,60%, 11,46% e 8,14%, respectivamente.

Já o Vietname exportou, em 2009, ACC para 63 países. Os seus principais importadores foram os Estados Unidos, Holanda, China e Austrália, que apresentaram, respectivamente, as seguintes participações: 33,74%, 19,04%, 13,86% e 7,62%. Sendo a participação conjunta desses quatro países de 74,26%, consequentemente, 24,74% foram distribuídos para outros 59 países importadores.

O mercado importador de ACC, por sua vez, é formado por mais de 100 países compradores. Entretanto, a grande maioria desses países, em torno de 95%, participa com menos de 5% do valor total das importações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (LEITE, 1994).

Entretanto, o Relatório da FAO (2014; p. 6) recomenda, para o caso de Moçambique, que se deve avaliar o impacto da redução gradual do imposto de exportação sobre a castanha de caju in natura, monitorando de perto o efeito sobre os incentivos econômicos enfrentados pelos agricultores em ambos os segmentos do valor

cadeia;

Para o caso do sector produtivo, deve-se avaliar de perto o efeito da implementação de um sistema de preço mínimo de referência e o impacto no desempenho do mercado interno pela eliminação no mercado interno de restrições que dificultam a competição entre processadores e comerciantes. Por outro lado, seria lucrativo implementar instrumentos alternativos de marketing, como leilões ou ações nacionais troca.

Quadro 5 - Valor das importações mundiais de amêndoa de castanha-de-caju (em US\$ 1.000)

Ano	EUA	Holanda	Alemanha	Emirados Árabes	China	Mundo
1990	236.306,00	18.962,00	18.266,00	7.800,00	6.248,00	388.691,00
1991	253.551,00	24.055,00	20.987,00	10.529,00	6.726,00	445.185,00
1992	269.675,00	34.468,00	29.026,00	8.331,00	6.674,00	476.971,00
1993	253.748,00	41.349,00	34.535,00	2.214,00	6.763,00	473.894,00
1994	283.127,00	65.206,00	43.635,00	4.146,00	4.631,00	547.636,00
1995	253.050,00	81.308,00	52.752,00	88,00	4.696,00	561.038,00
1996	293.394,00	89.868,00	46.680,00	11.792,00	7.594,00	829.677,00
1997	301.346,00	95.232,00	58.681,00	13.500,00	6.651,00	870.412,00
1998	307.360,00	93.552,00	58.473,00	17.200,00	4.292,00	891.652,00
1999	431.335,00	117.999,00	26.483,00	22.200,00	4.537,00	855.156,00
2000	449.800,00	118.008,00	33.681,00	1.600,00	3.740,00	855.536,00
2001	361.576,00	87.426,00	34.587,00	3.400,00	11.901,00	739.585,00
2002	353.248,00	84.181,00	31.309,00	17.917,00	16.751,00	764.994,00
2003	398.092,00	104.448,00	39.436,00	12.326,00	10.131,00	855.301,00
2004	569.137,00	107.954,00	42.143,00	32.468,00	6.328,00	1.153.613,00
2005	565.832,00	169.940,00	67.743,00	23.514,00	13.750,00	1.354.382,00
2006	525.167,00	205.867,00	73.189,00	51.598,00	9.911,00	1.354.820,00
2007	578.857,00	235.910,00	88.884,00	52.070,00	20.198,00	1.553.303,00
2008	650.664,00	280.536,00	110.174,00	81.666,00	81.061,00	1.982.290,00
2009	596.942,00	271.929,00	146.172,00	115.116,00	106.233,00	1.879.345,00

Fonte: FAO (2009a).

De acordo com as estatísticas da FAO acima, em 2009, os Estados Unidos, Holanda, Alemanha, Emirados Árabes e China, apresentaram, respectivamente, as seguintes participações no valor total da importação mundial: 37,76%, 14,47%, 7,78% e 6,13%, portanto, tiveram uma participação conjunta de 65,79%.

Além do processo de diversificação da produção, ocorreu, entre os quinquênios de 1990/1994 a 2005/2009, uma expansão de 229% nas importações mundiais. Nesse período, o crescimento das importações pelos principais países importadores ocorreu da seguinte forma: Emirados Árabes, 881%; China, 645%; Holanda, 532%; Alemanha, 232%; Estados Unidos, 125%; outros países, 248%.

Essas taxas de crescimento também mostram o que ocorreu, mediante uma menor expansão das importações dos Estados Unidos em relação à importação dos outros países importadores.

Os quadros abaixo, relativos aos quinquênios de 1990/1994 e 2005/2009, demonstram as participações do Brasil, Índia, Vietname e Holanda, no suprimento dos principais países importadores: Estados Unidos, Holanda, Alemanha, Emirados Árabes e China.

No quinquênio de 1990/1994, o suprimento de ACC para os Estados Unidos foi feito, basicamente, pela Índia e pelo Brasil, com participações de 50,33% e 38,39%, respectivamente, enquanto o Vietname e a Holanda participaram com apenas 0,03% e 1,29%.

Quadro 6 - Participações dos países exportadores no suprimento de amêndoas de castanha-de-caju dos países importadores: 1990/1994

Importador	Exportador				
	Brasil	Índia	Vietnam	Holanda	Total
EUA	38,39%	50,33%	0,03%	1,29%	90,03%
Holanda	4,96%	86,77%	1,32%	-	93,05%
Alemanha	4,21%	73,35%	0,18%	14,73%	92,47%
Emirados Árabes	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
China	0,21%	50,41%	0,00%	0,00%	50,62%

Fonte: FAO (2009b).

Quadro 7 - Participações dos países exportadores no suprimento de amêndoas de castanha-de-caju dos países importadores: 2005/2009

Importador	Exportador				
	Brasil	Índia	Vietnam	Holanda	Total
EUA	22,53%	38,00%	35,15%	0,03%	95,71%
Holanda	2,80%	37,03%	42,35%	0,00%	82,18%
Alemanha	1,99%	8,38%	10,87%	61,66%	82,90%
Emirados Árabes	0,00%	57,05%	2,28%	0,00%	59,33%
China	0,79%	1,89%	87,60%	0,00%	90,28%

Fonte: FAO (2009b).

É importante também destacar o predomínio da Índia como grande supridor de ACC para a Holanda, Alemanha e China, com participação nesses mercados de 86,77%, 73,35% e

50,41%. O Brasil e o Vietname, por sua vez, participaram com menos de 5% no suprimento desses mercados.

Com o confronto entre os quinquênios, pode-se destacar que o Brasil foi o país que teve as maiores perdas de participação no mercado importador, com a presença do Vietname como grande supridor de ACC, tal como mostra Araújo (2011, 2012).

1.6.2 Breve revisão da produção científica sobre o tema

Ao longo dos tempos houve uma vasta gama de autores que escreveram sobre o impacto das políticas das Instituições de Bretton Woods nas economias emergentes ou em desenvolvimento. Este capítulo visa enquadrar a teoria e a parafernália de evidências científicas que demonstram um conjunto de falhas que se cometeram não só porque quem impunha condicionalismos da ajuda mas também pelos esquemas de viciação a que ficaram expostas estas economias levando a uma situação cada vez maior de dependência face ao poder ocidental, mas também ao paradoxo da abundância.

Deste modo, interessa-nos desde o início revisitar Nye e Keohane e seus condicionantes de interdependência complexa, o modelo e pressupostos do Consenso de Washington (globalização/regionalização; desregulamentação/privatização), redefinição da natureza estatocêntrica internacional, conflitos de origem económico-comerciais e financeira e a emergência de novos atores não estatais internacionais.

Cohen (2015), discute aspetos relacionados com a evolução histórica do sistema monetário e financeiro internacional, os fatores determinantes para a internacionalização e hierarquia monetária e a posição relativa dos países emergentes e em desenvolvimento.

A Globalização resulta, por um lado, do avanço do capitalismo não só como um modo de produção mas também como um processo civilizatório, resultando na emergência de uma complexa e contraditória sociedade global; por outro lado, está associado à expansão do capital e da tecnologia, sendo resultado da crescente interdependência económica dos países em todo mundo, gerada pela expansão no volume das transações de bens e serviços dos fluxos do capital, bem como pela difusão mais rápida e abrangente da tecnologia (SOUZA, 2000).

A dinâmica do processo de globalização é determinada, em grande parte, pelo carácter desigual dos atores que participam de sua formação. Em sua evolução, exercem uma influência preponderante os governos dos países desenvolvidos, além das empresas transnacionais e, em menor grau, os governos dos países em desenvolvimento e as organizações da sociedade civil (CEPAL, 2012).

Ainda, entende-se por Globalização a intensificação das relações sociais na escala mundial. Este fenómeno ganha a sua generalização nos debates de termos sobre sociedade pós-industrial e do desenvolvimento/subdesenvolvimento (ANTUNES, 2004).

Tomaremos em consideração conforme a literatura elencada os múltiplos tipos de globalização (assimétrica; especulativo-financeira; solidária; produtiva) e as escolas críticas e redefinição do modelo Westfaliano.

As dinâmicas do financiamento do comércio internacional, em torno do qual surgiu uma incipiente rede bancária internacional, crises recorrentes, praticamente cessaram com a depressão mundial da década de 1930, o colapso do padrão-ouro e o acordo de Bretton Woods, de 1944.

A Conferência de Bretton Woods, em 1944, teve a presença de 44 nações, mas as decisões ficaram por conta dos EUA e da Grã-Bretanha. O acordo estabeleceu o regime de câmbio fixo ajustável, com controle de capitais e o dólar como moeda internacional, a uma paridade fixada em US\$35,00 a onça do ouro. Nesse contexto, a Europa e o Japão contabilizavam imensa perda humana e material, enquanto o mundo vivia a bipolarização entre capitalismo e socialismo (YAMASHITA, 2010).

O papel e tendencia hegemônica dos EUA na arena internacional toma algum curso ilustrativo e fundamentado nestes atores multilaterais, nomeadamente o FMI e BM. Estas dimensões ajudam a compreender os fundamentos por detrás das políticas das instituições de Bretton Woods, que no essencial preconizam intervenção condicionada como pressuposto fundamental dos financiamentos.

Essas ações e decisões podem resultar ou em ações governamentais concretas ou na ausência de ações governamentais (HEYWOOD, 2002). Dentro deste contexto, PEDONE (1986) compara o pensamento e a acção nas políticas públicas a relação entre a teoria e a prática, sem colocar de lado os valores sociais e institucionais.

Fazendo uma breve análise e prespectivando o futuro, de acordo com as melhorias de políticas públicas e institucionais a nível de África, adivinha-se que a capacidade de processamento de produtores africanos irá aumentar significativamente, aumentando também a competição entre a Índia e o Vietname por castanhas *in natura*, dada a escassez desta matéria-prima, levando novamente a um aumento nos preços.

Junto com a capacidade de processamento, a demanda global de caju e seus derivados, têm desempenhado um papel crucial na formação do comércio de caju: estando a ocorrer, no cenário internacional um aumento anual na demanda por caroço de caju.

Estas políticas públicas são influenciadas pela Economia Política Internacional, a qual tem o poder e é considerada ainda como a capacidade de um agente das Relações Internacionais para usar recursos e valores materiais e imateriais de maneira a influenciar a produção de eventos internacionais em seu proveito. (JONES, 2001).

A questão que se coloca é até que ponto essas políticas públicas são também influenciadas pelas escolhas e orientações dos doadores, o que cabe no debate da Economia Política Internacional.

Portanto, as políticas inspiradas pelas instituições de Bretton Woods pressionam os Estados a adotarem pressupostos subjacentes a todo o processo de ajuda e dependência.

A abordagem a este assunto toma em consideração questões relacionadas com o processo de reformas no contexto da globalização e as vulnerabilidades resultantes das fragilidades típicas dos países subdesenvolvidos. Para estes, o processo de reformas e formulação de políticas públicas é suportado por agentes externos o que condiciona a sua eficiência e eficácia.

É em parte esta discussão que nos interessa, tendo em conta a génese do processo moçambicano de formação, formulação, implementação e monitoria das políticas públicas em Moçambique actualmente, tendo em conta o forte papel e interferência dos atores externos.

2 AS DINÂMICAS DOCTRINÁRIAS E TEÓRICAS EM MOÇAMBIQUE

As dinâmicas que destacam o debate sobre o neomarxismo e o neoliberalismo evidenciam uma retórica na evolução do pensamento económico e na forma como os fazedores de política económica nos países em vias de desenvolvimento debatem e confrontam as políticas implementadas e impostas pelas instituições internacionais, bem como a leitura dos resultados das mesmas políticas na economia dos *host countries*.

2.1 DO NEOMARXISMO AO NEOLIBERALISMO

O neomarxismo foi um período caracterizado por uma franca expansão dos sectores agrícola e industrial logo após a independência nacional de Moçambique. Este regime foi adoptado no âmbito do socialismo e do marxismo leninismo, que foi a doutrina definida pela Frente de Libertação de Moçambique (FRELIMO) no seu segundo congresso.

O neomarxismo envolve uma gama bastante diversificada de teorias dentro das ciências sociais. Mas, especificamente no que diz respeito às Relações Internacionais, são de especial interesse a Teoria da Dependência, desenvolvida por Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto, e o Sistema Mundial Moderno, desenvolvido por Wallerstein.

Moçambique viveu várias transformações sócio-económicas e políticas desde os primórdios da independência. O Marxismo fez parte de um projeto político e social que determinou a natureza do Estado moçambicano desde os primórdios da independência até a década de 1980, com a adesão às instituições de BW, conseqüentemente a viragem para o modelo neo-liberal.

Na primeira etapa, com o neomarxismo, o papel do Estado na economia e na sociedade foi marcadamente determinante, pois, quer a sociedade assim como as instituições dependiam única e exclusivamente da intervenção do Estado.

Alguns pontos do Marxismo devem ser destacados para a compreensão de Relações Internacionais:

- a) a Concepção Estruturalista: a história da sociedade pode ser explicada em função do modo de produção e de como as classes se relacionam. Ou seja, os Estados, ou mesmo as organizações internacionais, refletem o modelo dominante de produção e de relacionamento social;
- b) o papel menor do Estado: como referenciou-se, os Estados são atores de Relações Internacionais, no entanto, não são seus agentes na concepção Marxista, porque os

Estados, por meio da super estrutura, tem um papel de reproduzir o modelo de dominação vigente. Assim sendo, se o modelo for de produção industrial e burguês, o Estado defenderá os interesses dos grupos sociais dominantes, portanto, a política externa de um Estado sempre refletirá os interesses dominantes da burguesia daquele País;

- c) a guerra: a guerra é a consequência natural do modelo económico capitalista. O modelo burguês pressupõe que, com a expansão do capitalismo, novos mercados devem ser encontrados. A busca por mercados gera conflitos por terras entre os países que são grandes potenciais e aqueles menores (colonialismo/imperialismo) ou mesmo conflitos locais entre os países menores, que, movidos pela ganância burguesa, buscaram a revisão das suas fronteiras;
- d) a paz mundial: é interessante observar que, assim como Kant considera a Democracia o grande elemento pacificador das Relações Internacionais. Marx e Engels apontam a ascensão do comunismo como o fim dos conflitos entre os povos, porque as guerras acontecem pela ganância das classes dominantes. Dessa maneira, quando a classe explorada finalmente tomar o poder, a solidariedade global eliminará os Estados e, portanto, a razão para a competição, que é a mesma da existência de guerras, desaparecerá;
- e) a Irrelevância da Anarquia: a anarquia, presença constante nas teorias das Relações Internacionais, não tem relevância dentro do marxismo, pois a razão para o conflito não é dada pela anarquia ou pela natureza humana ou dos Estados e sim pela natureza económica e de classes dos Estados (estrutura), ou seja, o revisionismo burguês é verdadeiro dentro e fora do seu próprio País. O conflito está sempre presente em Relações Internacionais em função do modo de produção (capitalista) e da consequente luta de classes.

A concepção estrutural da economia internacional, *strictu sensu*, as Relações Internacionais por Marx deveriam ser vistas ao nível de análise da sociedade, porque a política externa de um País deveria ser explicada em função dos interesses burgueses dominantes.

Por seu turno, na segunda etapa e como consequência da derrocada do sistema socialista e a hegemonização do imperialismo a nível global, Moçambique passou de uma economia centralmente planificada para a economia de mercado.

2.1.1 Teoria da Dependência

A Teoria da Dependência, é desenvolvida dentro da sociologia e da economia e, portanto, não pode ser classificada como uma teoria típica das Relações Internacionais.

Entretanto, essa teoria apresenta uma visão do terceiro mundo para a compreensão da dinâmica internacional.

A Teoria da Dependência representou, durante as décadas de 1960 e 1970, uma concepção política e económica alternativa aos modelos dos países desenvolvidos e mesmo do bloco comunista, dando origem a um movimento de fortalecimento dos países do chamado Terceiro Mundo em absolutamente todos os campos, desde o económico, por intermédio de programas de substituição das importações, até sociais e culturais, com movimentos de resgate de cultura local, desenvolvimento de movimentos sociais, etc.

Durante a década de 1980, o neoliberalismo económico acabou por enterrar o dependentismo como uma visão alternativa do sul em meio às crises de dívida externa e as soluções para o desenvolvimento com base na estrita austeridade monetária e fiscal.

Já na década de 1990, começa a se intensificar o processo da chamada globalização, caracterizadas por rápidas mudanças tecnológicas, pela decisão global de produção por parte das multinacionais e pelo grande fluxo de capital financeiro internacional, o que provoca um impacto profundo sobre a capacidade de resposta de resposta autónoma dos Estados nacionais nos mais diversos assuntos e, em especial, em sua economia. Portanto, dentre varias caracteriasticas a ter em consideração, em sede desta teoria, o Estado constitui um ator importante, central, mas não o único nas Relações Internacionais.

2.1.2 Sistema Mundial Moderno

Em Teoria de Relacoes Internacionais, o Sistema Mundial Moderno emerge em validação do capitalismo global, tendo em conta a relação entre a trilogia hierárquica, centro-periferia-semi-periferia.

No essencial a periferia revela-se no processo de produção de commodities provenientes da indústria extrativa e produtos agrícola, numa relação hierárquica que visa perpetuar o desenvolvimento do centro, num processo e relação de dependência, embora seja clara a diferença entre as duas teorias, que se traduz na especificidade das características dos países semi-perifericos.

De acordo com (GILPIN, 1987) os países semiperiféricos funcionam como uma espécie de amortecedor social, dissipando as tensões entre os países centrais e periféricos por meio de um processo de competição, o qual gera outra diferença fundamental com relação a Teoria de Dependência.

2.2 CORRENTES TEÓRICAS REALISTA E LIBERAL

As complexas relações internacionais começaram a ser estudadas, enquanto ciência acadêmica, no início do século XX, no período posterior à primeira guerra mundial. Os cientistas das Relações Internacionais se desdobravam para defender as suas ideias baseando-se em pensamentos teóricos liberais ou em pensamento corrente realista. As correntes teóricas em referencia representam as visões do mundo contrastantes de varias escolas e as diferentes maneiras através das quais os estudiosos tem procurado responder aos desafios colocados por uma economia mundial cada vez mais complexa e interdependente (COHEN, 2008).

Assim, o realismo abarca uma variedade de abordagens teóricas seculares. A versão mais antiga terá sido a de Tucídides, que terá vivido 460 anos antes de Cristo, conhecido pelos seus escritos sobre “Historia da Guerra do Peloponeso” (NYE, 2009).

Cohen (2008) considera que há dois grandes círculos de realismo. Um que teve seu inicio com Nicolau Machiavel, um filosofo e diplomata italiano que, em finais do século XV e princípios do Século XVI, renegava a economia considerando que esta tem pouca ligação com a política. Essa corrente considerava a força militar determinante no enriquecimento das nações, ou seja, “os fins justificam os meios”. Cohen inclui neste grupo os realistas americanos do pós-segunda Guerra Mundial, que também davam pouca importância à economia. O segundo círculo engloba ideias de Tucídides e dos mercantilistas cujos fundamentos filosóficos defendem um comercio internacional baseado no jogo de soma zero – o ganho de um deve representar necessariamente a perda para o outro. Os ensinamentos de Tucídides e dos mercantilistas recomendavam suma importância a questões político-económicas devidamente associadas a estratégias dirigistas. Diferem, assim, da corrente maquiavelista.

Os defensores da corrente teórica realista alegam que as premissas fundamentais para relações internacionais profícuas são a existência de um Estado unitário. Pressupõem que esse Estado unitário seja racional, agindo, por conseguinte, com base nos seus próprios interesses a fim de maximizar os seus benefícios (COHEN, 2008). Com ligeiras nuances, os realistas consideram que a paz só pode ser alcançada em presença de equilíbrio de poder.

Porque, naturalmente isso não acontece na prática, podem os Estados mais fortes usar a supremacia em proveito próprio, coagindo os mais fracos. Ou seja, impondo as regras de jogo para a “serenidade”.

Podemos pois argumentar que o realismo é a base teórica para a construção de um conhecimento sobre a política internacional. A questão que se coloca é será o realismo mais dinâmico que o liberalismo? A resposta está na predominância do realismo sobre o liberalismo quando se trata de abordar questões teóricas de desenvolvimento económico e política internacional, relacionando o estado aos actores sociais internacionais.

Cohen (2008), que considera que essa necessidade de imposição de algumas nações é uma fatalidade. Este autor sugere que os realistas também descrevem os Estados como atores racionais que procuram maximizar os benefícios e minimizar os custos para perseguir os seus objetivos. O autor considera que, por esse motivo, o realismo explica numerosos fenômenos com um pequeno número de conceitos e variáveis.

O impacto destrutivo da primeira guerra mundial sobre as economias europeias ditou o surgimento de nova corrente teórica nas relações internacionais, o idealismo (ou liberalismo como alguns autores a designam), pelas mãos de pensadores como Woodrow Wilson.

O idealismo contrapôs o uso da força, pelo uso do direito internacional e a diplomacia para atingir a paz. Por conseguinte, a paz passou a ser considerada como o grande objetivo no relacionamento entre as nações. Apesar dos objetivos parecerem nobres, o liberalismo foi durante muito tempo tido como utópico, pelas dificuldades que apresentava na sua implementação.

Por essa razão não terá colhido, então, muitos seguidores. Porém, Cohen (2008), sugere que, actualmente, o liberalismo (que insere diversas correntes teóricas) seja a mais influente perspectiva na Economia Política Internacional. Segundo o autor, no âmbito da Economia Política Internacional é possível considerar três principais variantes: ortodoxo, intervencionista e o liberalismo institucional. Liberais ortodoxos promovem a “liberdade negativa”, ou a liberdade de mercado para funcionar com a mínima interferência do Estado. Os liberais intervencionistas acreditam que a liberdade negativa não é suficiente, porque o mercado nem sempre produz benefícios generalizados, assim, eles apoiam algum envolvimento do governo para promover mais igualdade e justiça numa economia de mercado livre. Os liberais institucionais também acreditam que algum envolvimento exterior é necessário para completar o mercado, e eles favorecem fortes instituições internacionais como OMC, FMI e BM (COHEN, 2008).

Alexander Wendt (1999), por sua vez, considera que abordagem construtivista (da qual é defensor) seja, de certo modo, uma ponte entre o realismo e o liberalismo. Entretanto, Wendt enfatiza que a abordagem construtivista não é uma teoria de política internacional, de *per se*, mas sim uma teoria social (não substantiva) de apoio às relações internacionais, ou seja, a abordagem construtivista não fornece explicações, mas sim enquadramento.

Entretanto este autor discorda dos fundamentos ontológicos e epistemológicos do realismo e do liberalismo. O autor conjectura uma visão estrutural e idealista contrária ao individualismo ou materialismo excessivo dos liberais e realistas, respetivamente. Na perspectiva de Wendt, a economia política internacional só pode ser profícua se apoiada tanto nos aspetos endógenos, quanto aos aspetos exógenos.

Com efeito, as estruturas (de fatores exógenos) devem ser percebidas a partir de processos sociais (fatores endógenos). Por sua vez, a anarquia deve constituir um dos fatores estruturais em que se movimentam os Estados (WENDT, 1999; ROCHA, 2013).

Nas últimas décadas do século XX, com início nos anos 1970, o embargo ao petróleo árabe e a crise do sistema de Bretton Woods, entre outros acontecimentos, determinaram o fim da era de crescimento econômico do pós-guerra. Na nova era que se iniciava, as relações internacionais, ou melhor, as relações econômicas internacionais, ganharam grande importância no crescimento da economia mundial, dando assim lugar ao surgimento da Economia Política Internacional enquanto disciplina, na tentativa de construir uma abordagem mais científica para o estudo das relações internacionais.

Dentro da corrente realista, é também de destacar a teoria da estabilidade hegemônica, de Charles P. Kindleberger (1971) e Robert Gilpin (1978), que considera que a estabilidade internacional só é possível em presença de alguma potência hegemônica que assuma a liderança, sendo a questão da legitimidade irrelevante. Esse poder hegemônico não precisaria de consensos para agir, uma vez que ele se impõe de forma coerciva, não existindo restrições capazes de o conter, salvo perante um declínio do próprio (KEOHANE, 1984).

Por outro lado, a grande vantagem da existência do hegemônico é estar disponível para fornecer os bens públicos globais, como o do comércio livre e estabilidade do sistema monetário internacional. No entanto, a maior parte dos países não está disposta a suportar os custos excessivos do fornecimento desses bens públicos (GILPIN, 1987; 2011).

Para Keohane (1984,), o liberalismo remete-nos a negação da separação entre política interna e política internacional, isto significaria defender que a abordagem ao comércio interno deve ser a mesma que a abordagem ao comércio internacional. Esta corrente demonstra ser

ortodoxa pois não considera a supremacia da política sobre a economia, dando lugar ao surgimento do neoliberalismo.

Uma das vertentes mais expressivas do neoliberalismo é o Neoliberalismo Institucional, que é muito próximo do realismo no que concerne a centralidade dos Estados e racionalidade. Conseqüentemente, questionam a solidez das instituições internacionais, relegando-as para um segundo plano desde que se esteja perante questões estratégicas para o Estado.

Essa corrente teórica abre, entretanto, exceções para a cooperação nas instituições internacionais, quando, por interesses mútuos, a cooperação possa influenciar os outros Estados. Acreditando na racionalidade das ações humanas, esses neoliberais constituem-se assim, numa certa ponte entre o realismo e o liberalismo da economia política internacional, situando-se próximos do liberalismo da ciência econômica.

Durante a Grande Depressão dos anos 1930, os países Europeus e os EUA fecharam as suas economias, aumentando drasticamente as barreiras comerciais aduaneiras e não aduaneiras. Em consequência dessas medidas, registou-se um agravar da situação econômica mundial, com a diminuição do comércio internacional, aumento do desemprego, e a conseqüente diminuição do nível de vida dos cidadãos (KRUGMAN; OBSTFELD, 2013).

Pouco depois do lançamento da Teoria Geral de Keynes eclodiu a Segunda Guerra Mundial que agudizou os problemas econômicos que o mundo atravessava.

Ainda durante o âmago da Segunda Guerra Mundial, a Grã-Bretanha e os EUA decidiram unir os países para encontrar uma solução através da criação de uma instituição encarregada de supervisionar o sistema monetário internacional.

Os subsequentes encontros para a criação da instituição em referência constituem um dos mais importantes palcos de disputa de hegemonia mundial. Essa disputa foi protagonizada pelo Reino Unido e pelos EUA, representados por John Maynard Keynes e Harry White, respetivamente.

A ideia inicial seria a criação de uma entidade global com o objetivo de garantir a estabilidade cambial e incentivar os países membros a eliminar restrições de câmbio que impediam o comércio internacional. Do ponto de vista das relações internacionais, basear-se-ia no liberalismo e não no realismo, como foi concretizado (HORSEFIELD, 1969; BOUGHTON, 1998).

As posições defendidas por Keynes, baseavam-se nas suas ideias, já defendidas na Teoria Geral, e concretizadas em seus textos “*Proposals for an International Clearing Union*” de 1943, centrados em quatro objetivos principais, a saber:

- a) o mecanismo de moeda e de câmbio;

- b) o quadro de uma política comercial que regula as condições para a troca de mercadorias, as tarifas, as preferências, as subvenções, os regulamentos de importação e similares;
- c) a realização ordeira da produção, distribuição e preço de produtos primários, de modo a proteger os produtores e consumidores da perda e do risco para o qual as oscilações extravagantes das condições do mercado têm sido responsável nos últimos tempos;
- d) ajuda ao investimento, tanto médio como a longo prazo, para os Países que precisam de ajuda internacional para o seu desenvolvimento econômico (HORSEFIELD, 1969, p. 19).

Na resposta a terceira questão, Keynes, pensando em diminuir a hegemonia dos EUA, sugeriu a criação de um banco central mundial (BCM) independente, uma espécie de Banco Central dos centrais, que emitiria uma moeda bancária, ao qual estariam ligadas as moedas nacionais.

Assim, os déficits e os superávits, das contas externas dos países corresponderiam a reduções e aumentos das contas dos bancos centrais (em bancor) junto ao BCM. Entretanto, de acordo com condições pré-estabelecidas, os países deficitários teriam acesso a linha de crédito, enquanto os superavitários deviam ser penalizados, numa tentativa de repartir o esforço de ajustamento pelos membros.

Santiago (2018, p. 71) realça que:

O BCM seria um prestamista de última instância. Assim, Keynes pretendia, dentro das condicionalidades estabelecidas, facilitar o crédito aos países deficitários e manter as economias nacionais na trajetória do pleno-emprego. Essas propostas não satisfizeram a parte americana nas negociações para a criação do FMI.

White, que naturalmente pretendia defender a hegemonia do seu país, sugeriu a instituição de uma espécie de complemento ao poder econômico americano, reforçando o papel central do dólar americano nas finanças internacionais. A proposta de White prevaleceu sobre a de Keynes, e foi instituído o FMI, criando-se igualmente um padrão dólar.

Entretanto, para que acompanhassem o crescimento desse comércio, o pressupunha um constante aumento de liquidez em dólares. Uma falha fatal, como hoje reconhece o próprio FMI (IMF, 2016), uma vez que essa situação de aumento constante de liquidez não compadece com a preservação do dólar .

As atividades do FMI tiveram início em 1947, quando os vinte e nove Estados membros-fundadores assinaram os seus estatutos construídos maioritariamente com base nos

fundamentos teóricos da tese norte-americana (White), e algumas ideias dos britânicos (Keynes). Ou seja, concordaram em manter as suas taxas de cambio indexadas ao dólar americano que por sua vez devia corresponder a uma porção de ouro, exatamente a 35 dólares americanos.

As taxas de cambio dos países só poderiam ser ajustadas para corrigir um desequilíbrio grave na sua balança de pagamento, devidamente confirmada pelo FMI (COSTA, 2010).

De facto, entre os vinte e nove estados membros, os EUA eram os que detinham maior reserva de ouro. Circunstancia usada pelo mesmo, como justificação para que o dólar norte-americano pudesse assumir esse estatuto de divisa, ou moeda internacional capaz de sustentar o comercio internacional.

O novo sistema estabelecia obrigações e regras concretas de ajuste para os países com dificuldades na sua balança comercial, mas os países que tivessem superávits (como era o caso dos EUA) podiam executar a sua política econômica livremente, sem ter de prestar contas ao FMI.

Os EUA, enquanto garante do sistema e cuja moeda padrão é também a sua moeda na aquisição de *commodities* e outro bens de consumo produzidos no estrangeiro (o chamado Privilegio Exorbitante) determinam e condicionam o curso da Economia Política Internacional, mormente, através das instituições financeiras internacionais, BM e o FMI.

Santiago (2018, p. 72) discute Frieden (2006) considerando que “[...] o sistema de Bretton Woods terá funcionado bem, permitindo a integração econômica global (mormente os países membros mais avançados), tendo o mundo experimentado, nesse período, o mais rápido e mais estável crescimento econômico sustentado da história”.

O FMI, assim criado sob a hegemonia dos EUA, tinha que ter a sua macroeconomia ajustada a esse objetivo de política internacional. A historia macroeconômica do FMI parece ter sido marcada pela necessidade de se fazer essa confirmação.

O déficit da conta corrente deste País foi crescendo incomensuravelmente. Por outro lado, o ouro e o dólar, não conseguiam sustentar a expansão do comércio mundial e desenvolvimento financeiro que, entretanto, ocorria no mundo. A oferta internacional dos ativos de reserva chave – ouro e dólar dos EUA – era insuficiente para satisfazer as regras do regime cambial adotado pelo FMI (IMF, 2016).

Santiago (2018) faz referencia a insustentabilidade do regime cambial do FMI, e segundo a sua tese uma taxa de cambio flutuante pode não significar instabilidade e que a estabilidade do mercado internacional pode ser assegurada por outros mecanismos que não seja o preço fixo.

Contudo, o FMI que tratava de ir adequando o sistema de cambio fixo a todas as vicissitudes, levou muito tempo a se convencer da razoabilidade da hipótese supra referida (BOUGHTON, 2004).

Nesta mesma ordem de ideias está a resistência em aceder as ideias do economista Triffin que, ainda nos anos 1950, aludiu as causas da insustentabilidade do sistema monetário internacional. Ele observou que o sistema de Bretton Woods exigia dos países aumento das suas reservas externas (aumento de stock em dólar e ouro) o que só seria possível se os EUA aumentassem a sua emissão de dólares.

Essa emissão, por sua vez, significaria um aumento do déficit da balança de pagamento dos EUA. Para o teórico se os EUA emitissem dólares para eliminar um déficit da sua balança, o resto do mundo ficaria privado dos dólares que necessitava para financiar o seu crescimento e construir as suas reservas.

Assim, para que o comércio internacional crescesse, os EUA tinham que apresentar défices na balança comercial. No entanto, e aí reside o dilema, os défices excessivos dos EUA poderiam corroer a confiança no valor do dólar dos EUA. Em sem confiança, o dólar deixaria de ser aceite como moeda de reserva do mundo, ou seja, o regime cambial do FMI estaria em causa (SANTIAGO, 2018; IMF, 2016).

De fato, enquanto crescia a quantidade de dólares em circulação (tanto pelas crescentes despesas dos EUA, como pela necessidade de aumento de reservas dos outros países, em dólares), as reservas de ouro dos EUA não cresciam na mesma proporção.

Assim, se esses países quisessem converter os seus dólares em ouro, os EUA não estavam em condições de o fazer. Esse constrangimento do sistema cambial de Breeton Woods, só despoletou as atenções dos dirigentes do FMI, quando estava evidente a crise do regime cambial no seio do fundo.

Recorde-se que em 1961, Bélgica, França, Alemanha Ocidental, Itália, Suíça, Holanda EUA e Reino Unido terão concordado em contribuir com ouro para um fundo de sustentação do preço de ouro a 35 dólares por onça (IMF, 2016). Não obstante, acirravam-se no seio do FMI, as discussões que procurava soluções para a escassez de liquidez internacional.

A França, o Reino Unido e os EUA não se entendiam sobre o papel do ouro enquanto ativo de reserva principal, e sobre a instituição de uma nova unidade de reserva (RICKARDS, 2014; IMF, 2016).

Com efeito, no início da década de 1960, o FMI começou a rever os fundamentos teóricos (macroeconômicos), numa tentativa de encontrar a solução para o problema de liquidez

internacional, rebuscando algumas propostas do plano de Keynes, que tinham sido rebatidas por White. Assim exigiam as novas circunstâncias das relações internacionais.

Não obstante, na segunda metade dos anos 1960, aumentou a procura pelo ouro de pessoas singulares e mesmo especuladores, forçando a escassez do dólar a que as autoridades nacionais tiveram que atender reduzindo as suas reservas (IMF, 2016).

Por outro lado, alguns países europeus já tinham a sua economia recuperada com a ajuda do plano Marshall, e exigiam novas aferições na balança do poder. Estavam prontos a disputar a hegemonia com os EUA exigindo a busca de uma solução de um compromisso.

Esta solução foi apresentada em 1968, quando se adotou formalmente a nova unidade de reserva, Direito Especial de Saque (DES), cujo uso obedecia a certas restrições. O DES era atribuído a todos membros do FMI, de acordo com as suas quotas. O valor do DES foi então definido como equivalente a 0,888671 gramas de ouro fino – que, na época, também era equivalente a um dólar americano (FERNANDES, 2013). Inaugurava-se assim o período de interdependência nas relações internacionais entre um grupo de países-membros do FMI.

Além disso, o Plano Marshall, desenhado pelos EUA com a finalidade de vencer a Guerra Fria, proporcionou a integração comercial e desenvolvimento do mundo ocidental. Porém, esse rápido desenvolvimento, no contexto geopolítico de Guerra Fria, proporcionou também a redução de conformismo social e encorajamento do movimento sindical.

Santiago (2018, p. 75) refere que

[...] esse movimento fomentou alguma pressão para aumentos salariais e outras reivindicações sociais, que, contribuíram para o aumento da escalada inflacionista. Em muitos desses países, a escalada inflacionista foi menor que nos EUA, na medida em que uma boa parte do aumento salarial terá sido em contrapartida da redução dos lucros dos capitalistas.

Contudo, os EUA optaram por aplicar políticas monetárias e fiscais expansionistas, com reduções nas taxas de juros nominais de curto prazo (até 1977), em contrassenso com as emanações estatutárias do FMI (MAGALHÃES, 2015).

Todavia, o contexto do padrão ouro dólar do FMI associado a taxas de inflação elevadas, poderiam propiciar a deterioração da competitividade da sua economia, e alguns países, sobretudo a França, alteraram as suas paridades cambiais, o preço oficial do ouro em suas moedas.

Essa decisão conflituava com a estratégia geoeconómica dos EUA, pelo que estes, inclusive, apoiavam algumas dessas iniciativas, como parte da sua estratégia de reconstrução dos aliados (SANTIAGO, 2018).

Porém, perante taxas de inflação mais elevadas, a deterioração relativa a competitividade externa da economia norte-americana advinha-se maior. Por conseguinte, setores da economia dos EUA expostos à concorrência externa pressionavam o governo para que efetuasse a desvalorização cambial do dólar face ao ouro (SANTIAGO, 2018).

Entretanto, a desvalorização do dólar face ao ouro poderia proporcionar a fuga para o ouro, bem como uma reintrodução de restrições sobre a balança de pagamento dos EUA, já que os pagamentos internacionais poderiam passar a ser feitos em ouro em substituição do dólar norte-americano.

Essa alteração constituiria um revês do ponto de vista geopolítico, para os EUA, uma vez que seu opositor na Guerra Fria, a URSS, sendo um dos maiores produtores de ouro, passaria a ser grande ganhador.

Além disso, a França, por ser historicamente um país que retinha uma proporção relativamente grande das suas reservas externas de ouro, liderava a pressão por reformas no sistema monetário internacional que ampliasse o papel do ouro (SANTIAGO, 2018). Mas, o interesse nacional (geoeconómico) dos EUA poderia perigar, em plena Guerra Fria, se este permitisse reforço do poder dos países referidos.

Assim, o sucesso da estratégia liderada pelos EUA, com apoio das Instituições de Bretton Woods na reconstrução e desenvolvimento dos países europeus, estava sendo contraproducente para aquele país (proporcionando a redução do superávit da sua conta corrente) e pondo em tese a sua hegemonia.

Portanto, os EUA estavam perante a necessidade econômica de desvalorizar o dólar, e o receio de perder o poder na arena internacional. O governo norte-americano precisava, simultaneamente, de desvalorizar o dólar sem melindrar o seu papel como moeda internacional, de acordo com os princípios adotados pelo FMI. Contudo, os parceiros dos EUA não facilitaram a decisão, pois, queriam disputar a hegemonia, em sede de complexa situação geopolítica.

Assim, num gesto de quase desespero, em Agosto de 1971, o presidente dos EUA Richard Nixon, surpreendeu o mundo, impondo o fim da conversibilidade do dólar em ouro para os bancos centrais estrangeiros, pondo fim ao sistema de Bretton Woods.

Ainda no âmbito do que Nixon designou de sua nova política econômica, decretou o controlo salarial e de preços internos, assim como o aumento de tarifas sobre todas as importações (impondo uma sobretaxa de 10%), num claro retorno as políticas protecionistas, infringindo o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) (RICKARDS, 2011).

Santiago (2018, p. 77) entende que:

essas medidas de nova política econômica, que apanharam a todos de surpresa, foram muito bem acolhidas pelo sector empresarial americano, porem, muito criticada pelos demais membros do FMI, tendo sido designada por Choque de Nixon por aqueles e de Golpe de Nixon, por estes.

Nos dois anos que se seguiram, houve várias tentativas de dialogo entre as partes, com pequenos avanços e ainda maiores recuos, com impacto negativo na economia mundial.

Todavia, só em 1973 o FMI declarou oficialmente o fim de Bretton Woods e interditou qualquer convertibilidade direta das moedas de ouro. Assim, os países membros passaram a escolher (com o aconselhamento do FMI) o regime cambial que melhor se adequava a sua conjuntura econômica, desde que não fosse fixado sua moeda em ouro, esse regime cambial adequava-se as necessidade de ajustamento as consequências do primeiro choque petrolífero que teve inicio em Outubro de 1973 nos EUA (BOUGHTON, 1998).

Além disso, no novo sistema monetário internacional, o dólar continuava com um lugar de destaque, porquanto a maior parte dos mercados internacionais de *commodities* (petróleos e outros) tinham os preços fixados em dólar. Por outro lado, sendo o dólar a moeda internacional, o aumento das reservas dos outros países, significando um déficit na conta corrente dos EUA, constituía uma preocupação para o FMI.

Com efeito, Paul Volcker, enquanto presidente do *Federal Reserve Bank*, em finais dos anos 1970 e inicio dos anos 1980, propôs um grande aumento das taxas de juros para combater a erosão de preponderância do dólar e a inflação que assolava os EUA, no âmbito do “Choque Volcker” (BOUGHTON, 2001). Essa conturbada situação da economia mundial fomentou a “crise da divida externa” nos países menos desenvolvidos (BOUGHTON, 2003).

O choque petrolífero, e as práticas do neoprotecionismo, baseadas nas barreiras comerciais impostas pelos EUA, deterioram os termos de troca para os exportadores, provocando perturbações econômicas e aumento das necessidades de financiamento. Em paralelo, havia um abrandamento do crescimento nos países desenvolvidos, provocando a redução de importação de matéria-prima dos países pobres.

Por outro lado, depois do fim do padrão ouro-dólar, os mercados privados de capitais passaram a ter um papel crescente no financiamento internacional. Entretanto, os países menos desenvolvidos não conseguiam suportar os juros pesados dos mercados de capitais privados e muitos não conseguiam sequer ter acesso a esses mercados. Assim, a economia internacional

estava perante uma crise da dívida externa, levando só países a recorrerem a empréstimos no FMI e BM (BOUGHTON, 2003).

Juntos, o choque petrolífero e a subida de taxas de juro dos EUA, acabaram por contribuir para uma grande recessão da economia mundial, atenuando a luta pela partilha da hegemonia e controlo do sistema monetário-financeiro internacional (SANTIAGO, 2018). Mais uma vez, os interesses geoeconômicos dos EUA pareciam estar salvaguardados.

Por outro lado, o FMI aumentou a complexidade dos procedimentos para o acesso ao financiamento, na sequência do aumento da procura dos mesmos. Os países em via de desenvolvimento, que dependiam das *commodities* (agrícolas) para a sua subsistência, ou mesmo sobrevivência econômica, enfrentavam assim, dilemas difíceis.

Os programas de ajustamento estrutural com que o FMI e BM responderam a crise da dívida acabam por ser, em grande medida, consequência da geopolítica dos EUA.

Em suma, as agitações dos anos 1970 e 1980, que advêm da situação pós-guerra do Vietnam, associados à crise do preço do petróleo, as consequentes altas taxas de inflação, o surgimento de novos países, o fim do bloco socialista, o fim da paridade ouro-dólar, com algum questionamento da hegemonia americana no FMI, enfatizaram a mudança dos mecanismos de cooperação internacional com as consequentes repercussões sobre o FMI.

Respondendo não só aos interesses dos EUA, mas também dos demais membros influentes, a preponderância das teorias de Keynes no FMI diminuíram dando lugar aos liberais, em particular o monetarismo.

Porém, autores como Boughton (1998) sugerem que o monetarismo de Friedman, não terá tido grande impacto no FMI. O autor considera que a corrente teórica em referência terá tido maior preponderância no seio dos economistas profissionais em geral, que, na maioria dos casos, depois de analisá-la com profundidade a terão refutado.

Esta contestação deve-se ao pressuposto do monetarismo de Friedman que considera a velocidade da moeda muito estável (BOUGHTON, 1998). Porém, o monetarismo foi resgatado por Fischer, nomeadamente no Consenso de Washington (BALL *et al.*, 2013).

Entretanto, ainda na segunda metade dos anos 1980, assistiu-se ao desmoronar do bloco socialista e o consequente ingresso na economia do mercado de novos países da antiga economia planificada (de direção centralizada). Esses países ingressaram também ao FMI e BM.

Os académicos redobram-se em esforços para oferecer receitas para a necessária adequação das suas políticas econômicas às regras da economia capitalista. A intenção que os referidos países manifestaram em se enfileirar no FMI e BM terá ditado a necessidade dos

teóricos e funcionários de alto escalão dessas instituições e do Tesouro dos EUA se juntarem a esses acadêmicos.

Pode-se eventualmente conjecturar que essa aproximação tenha também pretendido garantir a aquiescência da filosofia do FMI, assegurando a consolidação da supremacia de alguns no mundo (THACKER, 1999; SINDZINGRE, 2005).

O Consenso de Washington pretendia reorganizar a economia dos países que pertenciam ao ex-bloco socialista (SANTIAGO, 2018) e dos demais países cujas economias estavam em transição para a economia de mercado, assim como as economias em dificuldades.

O FMI e o BM decidiram condicionar o acesso a seus empréstimos à adoção de reformas sintetizadas no Consenso de Washington. Assim, o Consenso abarcava medidas macroeconômicas e estruturais, a saber:

- a) disciplina fiscal – o consenso de Washington assumia que nos países pobres os défices fiscais profundos podem originar fugas de capital e alta inflação. Diversos teóricos criticaram essa medida restritiva que pretendia a redução de gastos públicos, o que pode promover a recessão e não o crescimento. Joseph Stiglitz considerou essa medida, que previa a diminuição generalizada dos gastos do governo, perigosa e conservadora (STIGLITZ, 2006);
- b) reordenar as prioridades de despesas públicas - segundo os defensores dessa medida, os países alvo precisavam rever a estrutura do seu orçamento público, dirigindo-as para despesas que, de acordo com o programa, potenciessem o crescimento e a luta contra a pobreza. Assim, a recomendação suscitava a eliminação de alguns subsídios de caráter social;
- c) Reforma tributária - o objetivo seria a adoção pelos países de taxas moderadas em conjugação com o necessário alargamento da base tributária;
- d) liberalização de taxas de juro - essa medida monetária atribuída a Stanley Fischer, que pretendia alcançar taxas de juro reais positivas determinadas pelos mercados financeiros, foi muito criticada pelos seus colegas do FMI, nomeadamente Stiglitz (LOUNGANI, 2013). Este dirigente do FMI apelava a uma redução de taxas de juro, considerando que a escalada de altas taxas de juros propicia o aumento de preços e pode levar à desvalorização da moeda, pondo em risco a solvabilidade dos bancos. Entretanto, o próprio WILLIAMSON (2004), numa análise retrospectiva, sugere que a medida pretendia, de forma geral, a liberalização financeira, mas devia ser acompanhada de uma certa supervisão prudencial aos bancos.

- e) taxas de câmbio competitivas – mais de uma década depois do Consenso original, em 2004, confrontado com críticas, WILLIAMSON (2004) reclama que talvez estivesse equivocado ao deduzir, em 1989, que as taxas de câmbio competitivas (o que implicaria a possibilidade de regimes intermédios de taxa de câmbio) fossem consensuais no FMI e BM. E mostrou-se surpreso pois na realidade o FMI advogava que as taxas de câmbio deviam ser claramente fixas ou flexíveis. O FMI pretendia que as taxas de câmbio favorecessem as exportações tornando-as mais baratas no exterior. E esta estabilização das taxas de câmbio podia também ser obtida através da restrição orçamental e outras medidas recessivas.
- f) abertura comercial – o FMI sugeria a redução das tarifas aduaneiras, com especial enfoque nos insumos para a produção de bens de exportação. Os teóricos do FMI e BM assumiam que a liberalização permitiria que cada país encontrasse o seu nicho no mercado global. Essa medida de política comercial vigorara antes, sobretudo na América Latina e nos novos Estados africanos, de promoção da industrialização nacional para a substituição de importações.

De fato, as ideias em destaque, já apareciam nos documentos do FMI, surgiam agora “arrumadas” em forma de “Consenso” quase por mero acaso, permitindo a todos, incluindo os críticos.

Algumas ideias sintetizadas no Consenso de Washington, não estavam devidamente consolidadas e eram alvo de interpretações dúbias, chegando a ser alvo de trocas de argumentos pró e contra economistas de renome e mesmo dos altos responsáveis do BM .

Santiago (2018, p. 84) sugere que

[...] embora a redução de tarifas aduaneiras, a concessão de subsídios a exportação comercial, os mesmos não devem ser recomendados, uniformemente a todos países. Não obstante todos esses países enfrentassem este problema comum, as suas economias estavam em diferentes contextos, exigindo por isso, diferentes soluções. Num outro exemplo de padronização de receitas. O reforço dos incentivos ao investimento privado pode exigir a melhoria da legislação sobre os direitos de propriedade num país e melhoria de monitorização do sector financeiro num outro país.

Nas décadas de 1970 e 1980, a atenção do FMI estava virada para o combate à escalada inflação. As políticas recomendadas pelo FMI visavam, basicamente, o nivelamento dos preços nacionais aos internacionais.

Assim, as reformas estruturais pretendiam liberalizar o comércio para facilitar o comércio internacional de acordo com os ensinamentos neoclássicos (PINTO, 2014). A

prioridade do FMI já não parecia ser assegurar o crescimento econômico dos membros como acontecera na década de 1950, para a recuperação da economia dos países ocidentais.

De notar, no entanto, que apesar do momento conturbado que a economia mundial vivia (nos anos 1950), o nível de desenvolvimento das economias dos países avançados parecia irreversível, contrariamente à atual situação (ou a dos anos 1980) dos países em desenvolvimento (PINTO, 2004).

Sousa (2013) refere que

[...] a confrontação dos níveis de vida das populações exige a classificação dos Estados de acordo com o seu estágio de desenvolvimento. Essa classificação tem sido arbitrária nas literaturas sobre o assunto, sendo geralmente os de rendimento per capita mais elevado classificados como desenvolvidos e os demais em desenvolvimento. Esses dois grupos podem ainda encontrar-se os países emergentes.

O FMI considera que o plano de desenvolvimento (Plano Marshall), terá contribuído, indubitavelmente, para que os 16 países participantes tenham conseguido suprir as suas dificuldades em financiar as suas importações, mas não se tenham sobre endividado. O plano permitiu infraestruturar os países em referência, renovar e dinamizar a indústria privada.

A eliminação de pontos de estrangulamento no setor produtivo e a restauração do consumo privado foram também algumas das aquisições do plano. A eliminação da escassez do dólar a nível internacional e a promoção do multilateralismo deve-se também, de acordo com o FMI, ao Plano Marshall (IMF, 2016).

Porém, a austeridade imposta pelas políticas neoliberais do FMI a partir do Consenso de Washington parece proporcionar o aprofundamento das desigualdades, num círculo vicioso, capaz de comprometer o crescimento sustentável. Tal consequência por ventura propicia alguma contradição nos pressupostos neoliberais seguidos pelo FMI (OSTRY; LOUNGANI; FURCERI, 2016).

O posicionamento do FMI no que se refere à concessão de empréstimos aos países em desenvolvimento (de suporte e promoção de desenvolvimento) com condicionalidades, parece também ser um grande entrave ao desenvolvimento.

Santiago (2018, p. 93), sugere que “os países em desenvolvimento precisariam de longo período de crescimento sustentável para colmatar a diferença de rendimentos e os níveis do aumento da produtividade total com países mais ricos. Na sua perspectiva, tanto o FMI como o BM tem esse desafio por cumprir”.

2.3 A GEOPOLÍTICA DAS INSTITUIÇÕES DE BRETTON WOODS

A nova ordem mundial que emerge com o final da II Guerra Mundial, a necessidade constante de hegemonização do mundo pelos EUA determinou a necessidade da criação destas duas instituições financeiras internacionais, o BM e o FMI.

Em EPI sobretudo com o advento da globalização, as crescentes demandas geoeconômicas requerem a reinvenção de soluções energicas, dentre elas a questão do multilateralismo com vista a assegurar o curso geopolítico da política internacional, globalmente, entre países envolvidos (regionalismo), blocos econômico, blocos de poder resultantes do multilateralismo e sujeitos políticos com posturas e visões integradas dos países formadores, formatadores que convergem sobre sua inserção no mundo, como se revela o interesse hegemônico dos EUA em perpetuarem-se na condição do sistema internacional.

2.3.1 A Gênese do FMI e do BM

O Fundo Monetário Internacional é uma das principais instituições da Ordem Monetária Internacional constituída nos encontros em Bretton Woods, possuindo atualmente cento e oitenta e nove países-membros (IMF, 2016).

O Fundo Monetário Internacional (FMI) é responsável por promover a estabilidade macroeconômica internacional, de modo a estimular a cooperação e coordenação das políticas fiscal e monetária dos países, criando um ambiente econômico internacional que facilite a prosperidade e progresso das nações (FMI, 2014).

Segundo o Fundo, os empréstimos do FMI proporcionam um “amortecedor” que facilita a adoção de reformas estruturais necessárias para o ajuste da balança de pagamentos, de forma a permitir a recuperação das condições para o crescimento econômico sustentado (FMI, 2014).

A criação das instituições de Bretton Woods pretendia estabelecer um quadro para a cooperação econômica internacional, para assegurar o crescimento dos países participantes da conferencia. Todavia, só em finais de Dezembro de 1945 é que o FMI conheceu sua existência formal, quando os primeiros vinte e nove Estados assinaram seus estatutos.

Durante os setenta anos seguintes, houve várias outras adesões, algumas saídas e outras reentradas, sendo o FMI, em 2016, uma organização composta por 189 países, que concordam associar-se com vista a promover a cooperação monetária global, assegurar a estabilidade financeira, facilitar o comércio internacional, promover o emprego e crescimento econômico sustentável e reduzir a pobreza em todo o mundo (IMF, 2016).

O órgão máximo de decisão do FMI é a Assembleia de Governadores que detêm poderes deliberativos e que se reúne ordinariamente, anualmente. A Assembleia é constituída por um governador e um governador suplente nomeados pelos respectivos países membros, podendo ser, geralmente, o ministro das finanças ou o governador do banco central.

A maioria desses poderes, são delegados aos Diretores Executivos (administradores), que também se responsabilizam pela gestão corrente do FMI, podendo reunir-se para o efeito, varias vezes por semana. O Conselho de Administração é assessorado por alguns gabinetes e departamentos técnicos. Dentro da estrutura organizativa, o FMI tem ainda estruturas descentralizadas (representantes residentes) em 96 países, para além de quatro delegações regionais.

O conselho executivo é composto por vinte e quatro administradores, são propostos pelos respetivos países ou por grupos de países. A cada país membro é atribuída uma quota com base na sua posição relativa na economia mundial e varias outras variáveis. A quota dos membros, que constitui a principal fonte de recursos financeiros, determina o seu compromisso financeiro máximo do FMI, o seu poder de voto e o acesso ao financiamento do FMI (IMF, 2015).

Por conseguinte, o voto de cada um dos administradores, expressa somente a correspondente fatia ou importância econômica do representado. Trata-se do mesmo principio organizado de empresas, em que o capital é dividido em ações, que os acionistas podem adquirir em função das suas posses financeiras, ou, em ultima instancia, da respetiva influencia politica.

O Conselho de Administração do FMI elege um presidente com um mandato de cinco anos seleciona um diretor-geral por maioria dos votos expressos e não por consenso como no passado (IMF, 2015).

Sua atuação foi sendo modificada em reação a mudanças do contexto internacional, como o fim do padrão ouro e a globalização financeira, de modo que, atualmente, o FMI concentra-se, em grande parte, no gerenciamento de crises financeiras, o que justifica uma apreciação desta instituição.

A estrutura do Fundo privilegia, desde sua origem, as economias mais avançadas: os votos são proporcionais às quotas de contribuição, de modo que os Estados Unidos (EUA) e as maiores economias europeias (Alemanha, França e Reino Unido) possuem, em conjunto, poder de veto.

A influência destas economias sobre as decisões do Fundo, corroborada pelo estudo de Barro e Lee (2005), indica a possibilidade de instrumentalização desta instituição segundo os interesses estratégicos daqueles países. Ademais, Keynes – um dos participantes da Conferência

de Bretton Woods, onde o Fundo foi concebido – já destacava a assimetria entre países superavitários e deficitários na distribuição dos custos do ajuste, imprimindo uma natureza recessiva ao padrão-ouro.

Desta forma, envolver os países superavitários no processo de ajuste era um dos principais objetivos do Plano Bancor de Keynes. O plano consistia na criação de uma *União Internacional de Compensação* (originalmente, em inglês, *International Clearing Union* – ICU) a ser composta exclusivamente por bancos centrais para registrar e compensar todos os pagamentos internacionais, utilizando uma unidade monetária que seria criada com esse único propósito, o *bancor*.

Os países com *deficit* teriam de tomar medidas para reduzir a absorção de bens importados, enquanto os países com superávit teriam de aumentá-la. Se um país superavitário não contribuísse para o ajuste, seria aplicada uma multa sobre seus depósitos na União; as receitas arrecadadas com tais multas ajudariam a aliviar o peso suportado pelos países deficitários (ZANON, 2017).

A proposta de Keynes foi vencida, e o sistema criado foi baseado em taxas fixas de câmbio, sendo atribuído ao FMI o papel de administrar o sistema internacional de pagamentos, de modo a impedir desequilíbrios em conta corrente capazes de ameaçar o regime de câmbio fixo.

As operações das contas capital e financeira seguiam como responsabilidade dos próprios países integrantes do sistema. Na maioria dos eventos de desequilíbrio em conta corrente, o diagnóstico e as medidas eram semelhantes: excesso de demanda agregada, medidas fiscais para os países deficitários equilibrarem suas contas e empréstimos do FMI durante o tempo necessário para que os resultados se concretizassem, evitando-se, assim, problemas para o sistema (ZANON, 2017).

Podemos definir o FMI como emissor de uma moeda internacional. O terceiro modelo foi o resultado da Segunda Emenda e das posteriores desordens financeiras. O FMI passou a ser intermediário financeiro e tutor de países em desenvolvimento. Finalmente, mas não menos importante, o quarto modelo ainda está no limbo. Ele é o propósito da nova arquitetura financeira: criar o modelo de um guardião de normas prudenciais e prestador internacional de última instância (ZANON, 2017).

A proposta keynesiana estava baseada em três ideias centrais: “multilateralismo nos pagamentos internacionais, simetria no ajuste de desequilíbrios entre países superavitários e deficitários e criação de uma moeda internacional para acabar de vez com os mercados de câmbio” (ZANON, 2017).

Keynes propunha um ativo de reserva internacional fiduciário e uma instituição que fizesse as vezes de um banco central mundial, cujo passivo seria o mencionado ativo de reserva, exclusivo de bancos centrais nacionais.

Conforme referido, o FMI, na sua origem, estava vinculado ao princípio de assistência mútua internacional, promovendo tal assistência. Em reação a transformações nas finanças internacionais, passou a desempenhar primordialmente as atividades de intermediação financeira, supervisão e, mais recentemente, administração de crises.

Quanto às medidas recomendadas pelo FMI, Zanon (2017) reconhece que o discurso monetarista foi operacionalizado pela instituição nos anos 1950 e 1960, mantendo papel central na elaboração de programas, mas não compreendendo sua totalidade, que seria mais complexa. Assim, um programa típico contemplaria tanto medidas de política monetária de restrição do crédito doméstico – possivelmente acompanhadas por uma desvalorização cambial, a fim de melhorar o balanço de pagamentos – quanto medidas fiscais.

Estas medidas, por sua vez, seriam bastante variadas, tais como

[...] restrição nos gastos do governo e aumentos nos impostos, aumentos nas taxas de juros domésticas e nos preços de produção a níveis realísticos, políticas de aumento do investimento e melhoria de sua eficiência, liberalização comercial, políticas salariais, e políticas de dívida externa (ZANON, 2017, p. 49).

O Banco Mundial é uma instituição de desenvolvimento cuja missão é lutar contra a pobreza e elevar os padrões de vida das pessoas no mundo em desenvolvimento. Providencia empréstimos, assessoria no desenho das políticas, assistência técnica e serviços de partilha de conhecimentos.

O Grupo Banco Mundial compreende o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), a Corporação Financeira Internacional (IFC), o Organismo Multilateral de Garantia de Investimentos (MIGA), a Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA), o ICSID (Centro Internacional para Resolução de Disputas Internacionais) e o passou para a coordenação (Fundo Mundial para o Meio Ambiente).

Conforme referenciado, os objectivos do FMI compreende a estabilidade fiscal, assegurar a estabilidade da balança de pagamentos, expansão do comercio internacional, respetivos fluxos de capitais e eliminação das restrições cambiais.

Além disso, o FMI planeia e monitora programas de ajustes estruturais e oferece assistência técnica e treinamento para os países membros. Até 1974, o acesso de fundo do FMI era mediante as quotas pagas pelo país membro que solicitava o empréstimo.

A partir desse período houve o alargamento para outros mediante a implementação de programa de estabilização com horizonte de aplicação de 3 anos. O alargamento do tempo de utilização de empréstimos para permitir intervenções estruturais nas economias em crise, criou condições para criação de novos fundos tais como:

- a) Fundo para o Ajustamento Estrutural; e
- b) Fundo de Facilidade Alargada para Ajustamento Estrutural reformulado em 1993 para intervir nas ações de médio/longo prazo em conjunto com Banco Mundial.

Em 1999 as Instituições de Bretton Woods condicionaram a continuação de empréstimos a apresentação de Planos de Redução a Pobreza Absoluta.

O Banco Mundial, inicialmente criado como BIRD, tem como objectivo financiar projectos de desenvolvimento económico e reestruturação de economias pobres ou Países em vias de Desenvolvimento (PVDs).

Fundado em 1944, o BIRD passou rapidamente a designar-se por Banco Mundial, possui cinco instituições de desenvolvimento. O objectivo inicial deste Banco era de dar empréstimos para ajuda a reconstrução das nações e economias afectadas pela Segunda Guerra Mundial. No entanto este surge da relexão tardia do neo-classissimo fundamentalmente patrocinado pelos EUA. Isto quer dizer que na real história do Banco Mundial há aspectos negativos omissos e aspectos positivos para relevar. O foco do BM com o tempo mudou de reconstrução para desenvolvimento. Na verdade, o BM é tido como um dos principais actores na luta contra a pobreza absoluta e desigualdades sociais, principalmente nos PVDs.

Com a fundação da International Finance Corporation (IFC) em 1956, a instituição passou a conceder empréstimos para empresas privadas e instituições financeiras em países em desenvolvimento. E a fundação da Associação Internacional de Desenvolvimento em 1960 deu maior ênfase aos países mais pobres, parte de uma mudança constante em direção à erradicação da pobreza que se tornou a meta principal do Grupo Banco Mundial.

A questão principal que se coloca é em relação ao objecto de funcionamento e as relações internacionais que o BM efectuou e o que está por detrás da sua actuação.

A sede do banco está situada em Washington, D.C., Estados Unidos da América, principal impulsor da sua criação. É aspecto central desta obra científica que os EUA usaram o BM para garantir a sua posição hegemónica durante décadas, sendo actualmente um dos principais *rule players* no que tange a decisões de impacto global e de longo prazo a par dos ditos tigres asiáticos.

Assim, a missão do banco resume-se na necessidade de:

- a) erradicar a pobreza extrema; e

b) construir uma prosperidade comum entre os países desenvolvidos e os PVDs.

No entanto, na prática e com base nos condicionalismos impostos pela tipologia de ajuda, estas instituições, tem na verdade, perpetuado a dependência económica dos PVDs.

3 DO AJUSTAMENTO ESTRUTURAL A QUEDA DA INDÚSTRIA DO CAJÚ EM MOÇAMBIQUE

O ajustamento estrutural consistiu nas medidas de política implementadas no contexto dos condicionalismos das IBWs, tendo dentre outros setores impactado na indústria do caju. Este capítulo tem como objetivo estudar o impacto das políticas de ajustamento estrutural impostas pelas IBWs e o respetivo efeito que consistiu no encerramento das fabricas, a desestruturação do sistema familiar de vários agregados que dependiam da economia do caju e respetiva cadeia de valor desta cultura de rendimento.

3.1 AJUSTAMENTO ESTRUTURAL EM MOÇAMBIQUE

Nenhuma análise da condição socioeconómica de Moçambique fica completa sem referência ao papel das instituições de Bretton Woods. Embora invariavelmente crítica e negativa, a referência revela a importância que as políticas promovidas por estas instituições têm na constituição da realidade social, económica e política da sociedade em que estão presentes.

Esta importância não se resume apenas às intervenções ao nível estatal que são características de qualquer programa de reajustamento estrutural. Ela inclui também níveis mais inferiores, sobretudo o nível do quotidiano, onde os efeitos macroeconómicos se fazem sentir.

Com efeito, é ao nível do dia-a-dia que se traduzem, domesticam e estabilizam as intervenções ao mais alto nível no esforço quotidiano individual e coletivo de tornar a ordem social previsível.

Na verdade, o que torna o reajustamento estrutural importante para a constituição nos Países africanos é precisamente a sua enorme capacidade de desestabilização da ordem quotidiana.

A reflexão feita em África sobre o reajustamento estrutural tem dado primazia aos seus efeitos imediatamente materiais. Esta reflexão tem como ponto de partida a crítica da racionalidade económica e política por detrás desses argumentos.

Macamo (2003, p. 235) sustenta que “[...] critica-se sobretudo, o modelo neoliberal sobre o qual assenta a acção do FMI e do BM deplora-se o ascendente do chamado consenso de Washington e lamenta-se a ausência de alternativas”.

No caso específico de Moçambique para além da crítica de Washington dá-se as incongruências do modelo económico, como por exemplo no caso do caju, e seus efeitos perversos na estabilidade política e social do País.

Os trabalhos de Hanlon (2008) constituem, neste ponto, uma referência uma vez que aliam uma sensibilidade especial para a história do País com uma atitude incrédula em relação ao discurso neoliberal.

As críticas perdem-se no detalhe ao mesmo tempo em que aceitam os termos de análise do consenso de Washington. Com efeito, a simples rejeição dos artigos de fé do consenso de Washington, nomeadamente a liberalização comercial, financeira e cambial, a privatização e a redução do papel do Estado recuperam os termos restritos e profundamente ideológicos através dos quais o reajustamento mais global que enquadra e dá coerência a cada um dos elementos criticados.

Criticar, por exemplo, o BM em Moçambique pelo desastre que foi a política do caju é oportuno e plausível. Mais, contudo, é uma reflexão crítica que integre a desregulação e a crença supersticiosa na mão invisível do mercado num projeto mais alargado de invenção duma realidade cuja razão de ser não é outra senão a reprodução social do consenso de Washington.

Se a teoria crítica tem que haver, ela deve virar as suas bactérias contra o narcisismo do discurso e práticas neoliberais, pois, será no ato de apontar e desmascarar esse projeto que se vão recuperar alternativas.

A principal característica desse processo é o recurso a tecnologias de poder que incidem essencialmente naquilo que se apelida invenção de atores, instituições e, duma forma geral, da construção social de Moçambique.

No período colonial a economia estava virada para satisfazer interesses dos colonos e orientada para os países do *interland*. As linhas férreas construídas estavam essencialmente ligadas para servir os Países do interior, não existia linha a ligar do norte do país para o sul e o capital sul-africano dominava a região sul de Moçambique, através do trabalho migratório.

No início da década de 1970, o PIB per capita de Moçambique era de 70% do PIB médio *per capita* da África Sub-sahariana. Em 1973 foi o pico de crescimento económico de Moçambique, também foi o prenúncio de uma crise prolongada.

Em 1973 a crise internacional de petróleo provocou a queda de investimentos realizados, o processo de descolonização que conduziu a destruição completa do sistema colonial, aliado ao abandono do sistema de mercado capitalista do país (SANTOS, 155).

Em 1974, dava-se o término da guerra de libertação nacional com assinatura dos Acordos de Lusaka a 7 de Setembro e a economia já dava sinais de estar a atravessar

dificuldades estruturais, atrasada, subdesenvolvida, estruturalmente dependente da metrópole/potência colonial. Entre 1973 e 1974, o Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* caiu de 418 dólares, em 1973, para 284 dólares, em 1975.

Assistia-se uma anarquia e sabotagem das unidades de produção, deixando totalmente a economia no estado mais atrasada ou debilitada. A transformação da FRELIMO no partido Marxista-leninista, bem como a radicalização das diretivas económico-sociais operada em 1977 no decurso do III Congresso e o Plano Prospetivo e Indicativo (PPI), reafirmaram e legitimaram as políticas e ações que vinha sendo implementada desde a independência (MEQUE, 2013, p. 24).

A estratégia de desenvolvimento foi delineada em volta de três aspetos fundamentais: socialização, criação de aldeias comunais no campo, industrialização do país e a formação da força de trabalho. Foram definidas metas a alcançar na produção com base em níveis de produção de 1973 e definidas políticas de intervenção das empresas estrangeiras.

Para Meque (2013):

O Estado começou por nacionalizar empresas portuguesas abandonadas e instalava equipas administrativas para as pôr a funcionar. Em 1978, 50% das empresas, desde principais empresas de plantações, fábricas, armazéns, postos de venda a retalho estavam sob controlo do Estado e em 1981, 65% da produção industrial, 85% dos transportes e 90% da construção estava inserida no sector estatal.

Assim, ainda segundo Meque (2013, p. 29):

- Fixaram-se preços e salários e foram nomeadas comissões administrativas;
- Instituíram subsídios aos produtos alimentares básicos;
- Socializou a educação e os serviços de saúde;
- Estabeleceu mecanismos de controlo sobre as importações e sobre a política cambial, colocou a agricultura como base da economia e defendeu a necessidade de uma industrialização acelerada;
- Nacionalização da terra e prédios de rendimentos;
- Encerramento de todas as fronteiras com a Rodésia do Sul, atual Zimbabwe;
- Adoção do sistema de economia centralmente planificada;
- Aprovação do Plano Prospetivo e Indicativo (PPI), que visava acabar com o subdesenvolvimento através da industrialização do país e a formação da força de trabalho em 10 anos;
- Aprovação do plano estatal central em 1978, com a definição de metas de produção, centralizada na decisão e alocação de recursos financeiros, materiais e humana;
- Reforço do intervencionismo nas empresas privadas.

Portanto, o ajustamento estrutural em Moçambique marcou defacto a mudança paradigmática da economia centralmente planificada para economia de mercado, tendo sido sob

alçada das IBWs e naturalmente daí resultantes todas transformações socio-económicas e políticas para a natureza de Estado e sociedade vigentes.

3.1.1 O Processo Negocial e Adesão de Moçambique as Instituições de Bretton Woods

A intensificação da guerra civil conjugado com a queda das exportações e a subida dos preços de petróleo e das taxas de juros no início dos anos 80 levou o País a situação de falta de divisas para importação que caíram causando colapso da economia.

Para inverter este cenário o País recorreu a comunidade internacional solicitando ajuda. As IBWs exigiram a mudanças profundas das políticas macro-económicas de Moçambique, mormente a mudança paradigmática, de economia centralmente planificada para economia de mercado.

Mas é fátual que o processo negocial e a adesão de Moçambique as IBWs foi motivado por questões ligadas ao conflito interno, instabilidade regional e internacional com o degelo da guerra fria, a necessidade intensa de financiar a economia e despoletar o processo de reabilitação da economia, devastada significativamente pela guerra.

A intensificação da guerra nos anos 1980, a queda das exportações e a subida dos preços de petróleo e as taxas de juro resultaram na falta de dinheiro para as importações. As exportações caíram abruptamente provocando um colapso económico em Moçambique.

A fome e a guerra seguiam matando gente. As populações eram obrigadas a deslocarem-se das suas áreas de residência para outras consideradas seguras nos países vizinhos e/ou junto dos arredores da cidade, a estiagem devastava os campos e na URSS principal aliado de Moçambique estava em curso a perestroika e a glasnost que culminaram com o fim do bloco socialista que marcou o fim da guerra fria em 1990 (GILPIN; 2002).

Em 1981, Moçambique tentou em vão obter apoio da COMECON. Diante de um quadro de sofrimento das populações afetadas pela fome, guerra e a visível gradual decadência da URSS na década de 1980, Moçambique decidiu recorrer aos países ocidentais e as Instituições da Bretton Woods com o objetivo de obter recursos e financiamentos para a recuperação económica do País.

A economia foi reestruturada com as regras do consenso de Washington (que temos vindo a citar), e das políticas neoliberais. Foi criada a Unidade Técnica para a reestruturação das empresas (UTRE)².

Em linhas gerais o PAE tinha como objetivo realizar reformas económicas no quadro do ajustamento estrutural do FMI e do BM que preparassem Moçambique para receber ajuda externa ao desenvolvimento:

- a) reverter o declínio da produção e restaurar um nível mínimo de consumo e rendimento para toda população particularmente nas zonas rurais;
- b) reduzir substancialmente os desequilíbrios financeiros internos e reforçar as contas externas e as reservas;
- c) aumentar a eficiência e estabelecer as condições para um regresso a níveis mais altos de crescimento económico logo que a situação de segurança e outros limitantes exógenas tivessem melhorado;
- d) reintegrar os mercados oficiais e paralelos;
- e) restaurar a disciplina das relações financeiras com parceiros comerciais e credores.
- f) as linhas gerais do Programa de Reajustamento Estrutural (PRE) foram apresentados a direção do FMI em Setembro de 1986 e a implementação do programa inicia-se em 1987. O Programa de Ajustamento Estrutural visava reparar os erros da implementação do Plano Prospetivo Indicativo (PPI) e recuperar os índices de Produção e de exportação.

Pressupunha também repor o equilíbrio na balança de pagamentos e controlar a inflação através da desvalorização da moeda para incentivar as exportações e conter as importações, do corte da despesa pública e dos subsídios as empresas, da privatização da propriedade do Estado, da introdução do princípio da recuperação dos custos no fornecimento de serviços públicos essenciais (saúde e educação) e da contenção de créditos à economia (BANCO DE MOÇAMBIQUE, 1994).

O programa tinha também como objetivo liberalizar a economia, privatização e sucessivamente deixá-la orientar-se pelo mercado e a redução gradual do papel do Estado nos vários domínios da vida do país. No domínio empresarial abriu-se a atuação de outros agentes económicos para conferir maior dinamismo a atividade económica.

² Foi aprovada pela Lei n° 15/91 e regulamentada pelo Decreto n° 28/91 que fixava normas para a reestruturação e regulamentação do sector empresarial do Estado, incluindo sua privatização e importantíssimos bancos comerciais (O Banco Comercial de Moçambique - BCM e o Banco Poular para o Desenvolvimento- BPD). Estes bancos tinham assegurado a sobrevivência do Estado durante o período da guerra.

No domínio social que tem a haver com a Educação e Saúde abriu-se espaço para entrada de agentes privadas. Esse processo foi antecedido pela adoção de leis para responder às exigências das instituições financeiras. O pacote do PRE envolvia o livre comércio, a desregulamentação e a privatização (MEQUE, 2013).

Na sequência, o governo de moçambicano liberalizou os preços, terminou a sua participação no mercado, reduziu orçamento das áreas sociais e introduziu políticas na saúde e na educação. Este primeiro programa não incluía a componente social e o país teve que trabalhar junto as instituições de Bretton Woods, mostrando que precisava muito mais de aliviar o sofrimento da população que tinha sido assolada pela guerra civil e calamidades naturais e que as questões sociais eram muito importantes.

Para um bom relacionamento com as instituições de Bretton Woods, o país abriu-se ao diálogo, conhecimento mútuo, confiança, sustentabilidade nas relações, transparência, e cumprimento dos acordos firmados.

A austeridade orçamental, as privatizações e a liberalização dos mercados constituíram os três pilares de consenso de Washington nos anos 80 e 90. O Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES) tinha objectivo de melhorar a vida da população das zonas rurais que estava degradada devido a políticas não adequadas à realidade, como o caso das aldeias comunais e as machambas estatais.

A população rural tinha sido severamente atingida pela guerra civil, por calamidades naturais sucessivas, inundações de 1977/78, 1984/85 e secas de 1981 e 1983, cujos efeitos se traduzia na fome crónica e degradação das condições de vida e as dificuldades de alimentação eram enormes.

O Programa continha a componente de garantir o consumo mínimo a população e limar os níveis de escassez total de alimentos. O poder de compra e de consumo diminuíram na sequência de agravamento dos termos de trocas e da diminuição das oportunidades de emprego.

Na sequência do fracasso do Plano Prospetivo Indicativo que visava a eliminação da pobreza e desenvolvimento em dez anos, em 1989, os delegados do V Congresso da Frelimo criticaram abertamente o sistema político principalmente as restrições impostas aos membros do partido Frelimo relativamente à acumulação de capital e aos limites de número de trabalhadores que os membros podiam empregar nas suas machambas e foram tomadas decisões que levaram o processo de reforma constitucional (alteração da constituição) que embarcaram modelo de desenvolvimento socialista em benefício da economia do mercado e do sistema multipartidário e o Congresso apoiou a proposta de negociar a paz, PITCHER (2003; p. 807).

Havia uma classe política dentro do Partido e do Aparelho do Estado que tinha ganhos com o sistema de economia centralmente planificada (as aldeias comunais, machambas estatais e as cooperativas de consumo) e a mudança para um sistema orientado para o mercado iria prejudicar os seus interesses.

A mudança estrutural da economia de Moçambique aconteceu no contexto de grandes mudanças no quadro da política e da economia internacionais. A queda do Muro de Berlim, o fim da guerra fria, o colapso do regime do apartheid favoreceu a mudança política na região austral.

No início do ano de 1990, registou-se uma vaga de greve dos trabalhadores ferroportuários, têxteis, funcionários públicos, jornalistas e estudantes, revoltando-se contra o PRE, nas cidades de Maputo, Beira e Nampula. Entendia-se que o alto custo de vida estava relacionado com o programa. Por seu turno, o FMI aprovou o primeiro empréstimo a Moçambique com mais restrições o que agravou mais a situação económica e social dos moçambicanos.

No decurso de 1990, introduziu mudanças constitucionais de longo alcance para acabar com regime do partido único, acomodar os investimentos e a liberalização do comércio que culminou com adoção da constituição de 1990, introduzida em Novembro do mesmo ano que surgiu num cenário de negociações particulares com a Renamo em que exigia um acordo de partilha de poder com a Frelimo.

Depois de muitas tentativas de negociações infrutíferas de organização de conversações para cessar-fogo com a mediação de Kenya e do Zimbabwe, o verdadeiro processo negocial iniciou com a mediação da igreja Católica através da Comunidade de Santo Egídio e foi muito lento e com muita dificuldade, tendo durado dois anos. Em Outubro de 1992 foi assinado o Acordo Geral da Paz (AGP) em Roma.

No intervalo de 1992-1994, após o fim da guerra civil, a ajuda externa atingiu o apogeu em Moçambique, destacando-se o papel preponderante da Itália no processo negocial para o fim da guerra civil em Moçambique e o alcance do Acordo da Paz, que foi assinado em Roma com o envolvimento direto da igreja católica que no período pós-independência tinha sido conotado como apoiante do colonialismo português.

Com a paz restabelecida caía o último obstáculo ao relacionamento entre o governo de Moçambique e as Instituições Bretton Woods. O Governo de Moçambique adotou a nova filosofia do FMI não integrando a componente sociocultural no processo de desenvolvimento, reduziu o desenvolvimento a uma fórmula rígida de crescimento económico.

O acento tónico na elaboração da estratégia económica e, portanto, a política do país, deslocou-se das prioridades da agenda nacional para os interesses do reajustamento estrutural. A dinâmica desenvolvimentista passou da ênfase na política agrária, no aumento da capacidade humana e produtiva endógena e na contração dos consumos, para se concentrar no crescimento do sector moderno, destinado à exportação, na importação de “know-how” e no dimensionamento da limitada capacidade de financiamento nacional para o serviço da dívida e a expansão do consumo.

No período que se seguiu às primeiras eleições gerais multipartidária, a ajuda passou a obedecer o padrão global e começou lentamente a declinar. O aumento começou a registar-se em 2002 e os grandes doadores eram Banco Mundial, Estados Unidos da América, a União Europeia, Reino Unido da Grã-Bretanha e Alemanha e seguiam os países Nórdicos, a Holanda e Irlanda.

A implementação do programa e adoção das políticas preconizadas pelo FMI e Banco Mundial levou a mudanças económicas que conduziram a redução da inflação e a estabilização do Metical.

A produção industrial registou um crescimento e possibilitou a aquisição dos produtos embora aos preços relativamente altos em comparação com o período anterior. As mudanças socioeconómicas conduziram ao crescimento económico do país, embora ainda se ressentia dos efeitos da guerra.

Os critérios diferiam entre FMI e Banco Mundial, ambos insistiam vigorosamente nas privatizações, mas havia pontos divergente entre o FMI e Banco Mundial acerca dos gastos do governo.

O Banco Mundial queria um aumento de salários dos funcionários públicos e dizia que em Moçambique a folha de salários dos funcionários públicos continuava muito baixa em termos relativos quando comparado com outros países da África subsaariana e não cobria as despesas básicas para uma média das famílias moçambicana que é de 6 elementos (BANCO DE MOÇAMBIQUE, 1998).

O FMI discordava completamente desta visão e em 1991 pedia cortes massivos nos gastos do governo (despesas de deslocação salários dos funcionários). Nesta discussão foi mantida a folha de salário e os aumentos foram paulatino com a fixação de salário mínimo em cada ano e no mês de Abril (HANLON, 2008).

Os funcionários públicos, com esta medida caíram para abaixo da linha de pobreza e os salários não conseguiam comportar um cabaz básico para uma família de 6 pessoas que é a média de número de pessoas nas famílias moçambicanas.

Esta situação contribuiu para os níveis atuais de corrupção no aparelho do Estado. Para inverter esse cenário, foi adotada a Estratégia da Reforma do Sector Público, a Estratégia de Combate a Corrupção e criada a instituição para velar pelas questões de corrupção, denominado Gabinete de Combate a Corrupção.

De 1991 a 1993, foram impostas restrições severas ao crédito e acreditava-se que estavam criadas condições para reduzir a inflação que sufocava o país. No mesmo período o crédito à economia tinha baixado para a metade, atingindo a severidade sobretudo a agricultura e a indústria.

Em 1995, a produção industrial e a exportações eram ambas 40% do que tinha sido em 1991, durante a guerra. Em 1995 mais de 500 empresas tinham sido privatizadas (Hanlon; 2008, 40) Antes da independência, a indústria de caju assumia extrema importância na economia de Moçambique e em 1990 apenas uma empresa das 15 continuava em funcionamento.

3.1.2 Pressupostos e contornos da normalização do ajustamento estrutural em Moçambique: da teoria à prática

Moçambique adere as instituições da Bretton Woods em 1984, após um período de economia centralmente planificada em que vigorava a ideologia neo-marxista fundamentalmente financiada pelo suporte político, financeiro e militar da ex-URSS. No entanto, e por força dos condicionalismos da ajuda o país apenas implementou o PRE em 1987.

O ajustamento estrutural cria condições para a emergência, legitimação e sedimentação dum novo tipo de ator económico e social, sobretudo no que tange ao papel do estado na economia e na sociedade. O estado deixa de intervir na economia e sociedade, são introduzidas novos pressupostos paradigmáticos no funcionamento e na relação Estado e economia, baseado no “*laisse faire*” e nas regras da economia de mercado, onde a relação entre a oferta e a procura passam a ditar as regras de normalização e funcionamento da economia.

A economia de mercado, assente nos pressupostos do neoliberalismo instauram um novo *mudus vivendi* na sociedade legitimando o individualismo em contraposição a economia centralmente planificada que alicerçada no marxismo institucionalizou o comunismo. Assim pra além dos estados, atores de relevância estratégica ganham outra dinâmica e intervenção estratégica, com realce para as organizações internacionais e transnacionais que passam a ditar regras e pressupostos de normalização e funcionamento das economias dos países emergentes.

Elas são vistas pelos atores sociais como uma oportunidade para se emanciparem das exigências sociais que sobre elas pesam.

Segundo Abreu (1999, p. 1) o PRE era imposto pelas IBWs a economias que se diagnosticasse como “[...] estando em regressão e tendo graves desequilíbrios macroeconómicos” como condição para a renegociação da dívida e concessão de novas linhas de crédito. Na realidade grande parte dessa ajuda vinha como assistência técnica, o que pressupõe um retorno de capitais para os mesmos países doadores, através de *remittances*.

Mais do que uma questão burocrática ou essencialmente monetária, tratava-se de exigir uma alegada transparência dos *host countries* através da introdução de normas ocidentais que mal se adaptavam a realidade dos PVDs. Ou seja as acções de monitoria e avaliação impostas pelas IBWs visavam quantificar os padrões de bem-estar até então baseados no socialismo.

A realidade mostrou que é errado normalizar processos de mudança de políticas sócio-económicas através (unicamente) de números, sem olhar para aspectos qualitativos de bem-estar e para as componentes histórica, tradicional, comportamental e cultural. Foi também um erro colocar medidas de reajustamento com base em números, ignorando os aspectos supra e características específicas das economias e sectores de actividade económica destes PVDs dos quais Moçambique faz parte.

Abreu (1999) aborda a questão da dificuldade em cumprir e alcançar o equilíbrio macroeconómico quando se impõe como caminho para o desenvolvimento económico “apenas” o olhar para o desempenho de indicadores tais como: Balança de Pagamentos, Receitas Públicas, Despesas Públicas e a relação demanda agregada e comportamento dos preços.

Tal facto pode levar monopolização política da hegemonia económica dos países fundadores e principais financiadores das IBWs. Para a doutrina neoliberal é apenas centrada na capacidade dos governos em lidar com as questões supracitadas.

Detre várias questões que se colocam aos pressupostos de normalização do ajustamento estrutural em Moçambique é chamada a colação o impacto das medidas tomadas que culminaram com as privatizações, a liberalização económica, inclusa a liberalização da comercialização da castanha de caju em bruto, e naturalmente as consequências que daí adviram por conta de se tratar de investimentos de mão de obra intensiva, onde com o encerramento das empresas, assistiu-se a um despedimento significativo e em massa da força laboral, milhares de pessoas voltadas para o desemprego e incremento da precaridade das condições de vida o que leva também diversos autores a questionarem se não será o neoliberalismo uma solução para a manutenção do imperialismo ou mesmo uma espécie de neo-colonização?

Esta questão é também parte das questões de partida e hipóteses que levantamos no trabalho e conforme podemos ver no capítulo que se segue, relativo ao estudo de caso, temos,

com base na recolha dos dados sistematizados, motivos bastantes e de sobra para que a resposta a ser dada seja afirmativa.

4 ESTUDO DE CASO DA NARRATIVA DO CAJU EM MOÇAMBIQUE

É sobre a narrativa do caju, essencialmente a abordagem central deste estudo e por conseguinte, importa documentar os aspectos relevantes que determinaram a correlação de forças entre os diferentes atores, mormente o papel das IBWs.

Este capítulo reflete no essencial a narrativa do caju em Moçambique, mostrando como um caso de sucesso na arena internacional, do ponto de vista do comércio externo, se transformou num fracasso gritante em termos de política internacional, levando enormes quantidades de produção do caju em bruto para a Índia e Vietname, o que precipitou a derrocada da indústria do caju em Moçambique, encerramento de várias fábricas e milhares de famílias ao desemprego.

4.1 ESTUDO DE CASO: O SECTOR DE CAJU EM MOÇAMBIQUE

É secular a produção do cajú como cultura de rendimento em Moçambique. O país exporta para os países capitalistas desde o início do século XX. Esta cultura foi trazida e implantada em Moçambique pelas comunidades Indianas, as primeiras a realizarem trocas comerciais com Moçambique e a determinar os destinos da comercialização da castanha de cajú no país.

Com o advento do Imperialismo no período de expansão europeia e descobrimentos, as características deste sector foram sendo cimentadas e se repercutiram por muitas décadas até depois da independência de Moçambique.

No contexto da guerra fria, Moçambique foi palco de um conflito interno, de uma guerra civil que oponha as duas correntes de pensamento, o neomarxismo e neoliberalismo, e por conta disso a economia foi durante 16 anos devastada.

Com o fim da Guerra Fria e conseqüentemente o desmoronamento da URSS, Moçambique ficou órfão de um dos seus principais aliados naturais. Havia que reposicionar a linha política de orientação Neomarxista para a única saída consubstanciada no Neoliberalismo, visando injectar capitais demandados por vários sectores económicos, donde a indústria de caju em particular necessitava de novos investimentos para a recuperação de edifícios e equipamentos, destruídos pela guerra, sendo por isso imperioso a procura de novas alternativas.

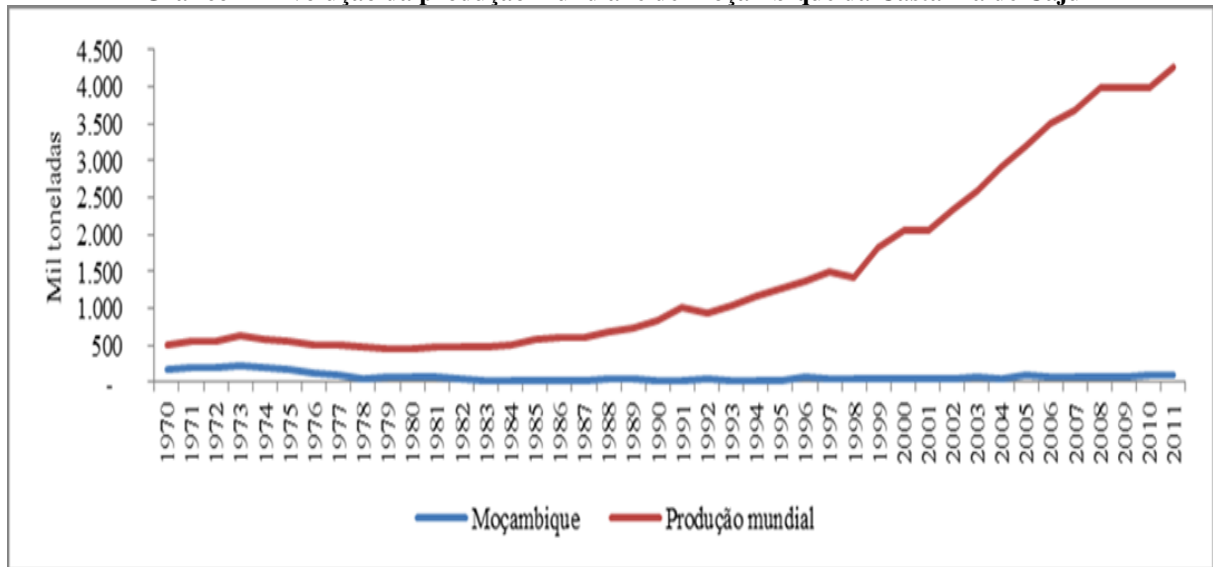
A propósito e fazendo uma retrospectiva deste doloroso processo, Marcelino dos Santos, um dos proeminentes dirigentes de então, nacionalista, que foi Presidente da Assembleia

Popular, afirmou e citamos: “*sentimos que ficávamos [sozinhos] a braços com as forças do imperialismo*”.

A dependência económica implicava, pois, o consentimento dos governantes a nova conjuntura internacional, fazendo novas alianças para por cobro ao volume crescente de necessidades com vista a assegurar o normal funcionamento da economia.

Por forma a melhor compreendermos a narrativa do caju em Moçambique, abaixo apresentamos um gráfico demonstrativo da evolução da produção mundial e de Moçambique da castanha de caju.

Gráfico 2 - Evolução da produção mundial e de Moçambique da Castanha de Caju



Fonte: Food and Agriculture Organization (FAO), 2011.

Conforme ilustra o gráfico houve uma diminuição significativa do peso da produção da castanha de caju em Moçambique a nível mundial, com a produção mundial deste a aumentar principalmente a partir da década de 1990. Inversalmente, o período que compreende entre 1984 a 1995 foram os anos que mais se verificou a desaceleração da produção da castanha de caju em Moçambique, dentre outros fatores os intervenientes do setor apontam a intervenção das políticas das instituições de *Bretton Woods* como tendo sido determinantes negativamente para este precário cenário.

Portanto, estes indicadores evidenciam os pressupostos do declínio do industria do caju em Moçambique. o gráfico também demonstra que embora a demanda e necessidades de comercialização da castanha de caju aumentavam ao nível global, Moçambique por conta de factores adversos, retromencionados, não conseguiu capitalizar este cenário, tendo sido

agravada a situação por conta dos pressupostos da liberalização alicerçadas nas políticas macroeconómicas das IBWs.

As políticas das IBWs liberalizaram a exportação da castanha de caju em bruto o que desestruturou a dinâmica e organização do setor do caju em Moçambique, sobretudo o funcionamento das indústrias que deixaram de produzir por falta de matéria prima.

4.1.1 A Economia do caju face à intervenção do BM/FMI

Com a intervenção das IBWs, uma série de medidas de políticas reformistas foram administradas em Moçambique no que concerne ao sector do caju. O Instituto de Fomento do Caju (INCAJU) cuja visão reforçada a ação nos seguintes pressupostos:

- a) Missão - contribuir para a segurança alimentar e nutricional e a renda dos produtores agrários envolvidos na cadeia de valor do caju de forma competitiva garantindo a equidade social e de género, promover, de forma sustentável, o aumento da produção e da qualidade da castanha, a Organização da comercialização e a estruturação da indústria de processamento, em coordenação com todas as entidades interessadas, tendo em vista transformar as vantagens comparativas do país em vantagens competitivas, incrementar a renda das famílias rurais, gerar emprego e contribuir para a melhoria da balança de pagamentos.”
- b) Visão- um Subsector do Caju, próspero, competitivo e sustentável, capaz de oferecer respostas aos desafios da segurança alimentar e nutricional e atingir mercados agrários a nível global e tornar o subsector do caju competitivo, sustentável e gerador de riqueza para o país.
- c) Objetivos: promover o plantio de cajueiros, promover a indústria do caju, seus derivados.

4.1.2 Breve Historial do INCAJU

O Instituto de Fomento do Caju, INCAJU, é uma instituição de direito público, dotada de personalidade jurídica e autonomia administrativa e financeira, criada pelo Decreto n. 43/97, de 23 de Dezembro do Conselho de Ministros. O INCAJU é uma instituição de âmbito nacional que se subordina ao Ministério da Agricultura e tem como objectivos:

- a) promover o plantio de cajueiros;
- b) promover a indústria do caju e seus derivados.

O INCAJU é um órgão fundamentalmente de definição de políticas, estratégias e de coordenação e supervisão das actividades realizadas ao nível de diversas entidades executoras (produtores, sector privado, ONG's, etc.).

As principais áreas de intervenção do INCAJU são:

- a) produção e distribuição de mudas de caju;
- b) maneiio integrado do caju (MIC);
- c) monitoria da comercialização da castanha do caju;
- d) promoção da indústria do caju.

4.1.2.1 Importância do Plano Director do Cajú

O PD reveste-se de uma importância fundamental para o desenvolvimento do sector, dado que é elaborado numa altura em que estava a terminar o Plano Director I, e para além disso o mundo está a viver processos de transformação que requerem um conjunto de políticas, estratégias e acima de tudo acções acertadas para assegurar o bem estar das populações.

Estamos convictos de que ele deverá constituir o instrumento mor para o desenvolvimento do sector do caju, ele é concebido de modo acomodar os aspectos que se julgarem relevantes ao longo da sua implementação.

4.1.2.1.1 Análise do Plano Director I e Contribuições para o PD II

A componente de produção do Plano Director I, definiu como objectivo estratégico “o aumento sustentável da produção e qualidade da castanha que contribua para o crescimento da renda das famílias rurais e uma maior contribuição na balança comercial através da arrecadação de divisas provenientes da exportação”. Para cumprir com este objectivo estratégico foi elaborado um programa, que tinha como opções estratégicas, a recuperação do parque cajuícola existente e a plantação de novos cajueiros, prevendo o aumento dos rendimentos de cerca de 3 Kg/árvore para 7 Kg/árvore em cinco anos e para 9-10 Kg/árvore em dez anos, com base no tratamento fitossanitário e de práticas melhoradas de cultivo.

As áreas de intervenção inicialmente definidas foram as seguintes: melhoramento e fortalecimento do germoplasma, instalação de jardins clonais e viveiros, desenvolvimento de técnicas de propagação vegetativa e treinamento do pessoal. Estas áreas foram posteriormente re-organizadas passando a ser: melhoramento e fortalecimento do germoplasma, maneiio

cultural e sistemas de produção, propagação vegetativa, fitossanidade e formação e treinamento do pessoal técnico, o que significa que a instalação dos jardins clonais e viveiros passou a ser integrada dentro da propagação vegetativa e que foram considerados outros aspectos do manejo, para além do controlo fitossanitário, ao se considerar a área de manejo cultural e sistemas de produção. Dentro destas áreas foram definidas duas sub-componentes específicas: a extensão e investigação. Dentro da sub-componente de extensão foram definidas acções quer para a opção de intervenção sobre o parque cajuícola existente como para a opção de intervenção através de novos plantios.

Na sub-componente de investigação foram definidas como prioridades a re-organização, recrutamento e qualificação dos quadros do INIA (instituição considerada responsável pela coordenação da investigação no caju, que é actualmente conhecida como IIAM) e delineadas actividades nas áreas de manejo cultural e sistemas de produção, fitossanidade e germoplasma, melhoramento e inventário cajuícola.

No balanço das actividades do sector do caju foram referidos, no âmbito da produção, dois objectivos específicos: o aumento da produção, rendimento e qualidade da castanha e o fortalecimento da capacidade operacional e coordenativa do INCAJU e INIA (IIAM), tendo-se definido 10 resultados através da realização de diferentes actividades:

- a) rendimentos por árvore e qualidade da castanha aumentados;
- b) parque cajuícola expandido e/ou renovado;
- c) serviços de apoio disponibilizados;
- d) pacotes tecnológicos adequados;
- e) melhoramento de incentivos;
- f) sistema de planificação, monitoria e avaliação estabelecido;
- g) sistema de gestão de informação estabelecido;
- h) mecanismos de coordenação estabelecidos;
- i) quadro de recursos humanos estabelecido e consolidado;
- j) capacidade institucional do INCAJU e INIA (IIAM) criada e estabelecida.

Sobre os rendimentos por árvore, verificou-se o aumento do rendimento das árvores tratadas e um crescimento no número de produtores a adoptarem o tratamento fitossanitário, mas não foram alcançados ainda os rendimentos gerais previstos de 10 Kg/árvore, que poderão ser alcançados no futuro, não só pelo aumento das árvores tratadas mas também pela entrada em produção dos novos plantios por se tratarem de plantas mais produtivas e menos susceptíveis a doenças.

Não foi realizado um estudo específico sobre a qualidade mas existem algumas indicações que melhorou assim como aumentou o aproveitamento do falso fruto que também beneficiou do tratamento químico, melhorando a sua qualidade.

No que diz respeito à expansão e renovação do parque cajuícola, para além da libertação de novos clones pela investigação e selecção de plantas matrizes, a produção de mudas passou de 633,382 em 99/00 para 975,825 e 1,819,146 em 2005/06 e 2009/10 respectivamente, das quais cerca de 60% são produzidas pelo sector público. Apesar desde notável esforço realizado pelo INCAJU não se conhece exactamente os números de novos cajueiros em produção resultantes das mudas distribuídas, por os indicadores se centrarem no número de mudas produzidas e não estabelecidas no campo definitivo.

Em relação aos serviços de apoio, foram realizados sucessos na organização dos produtores em associações mas não se conseguiu incentivar a rede comercial para o fornecimento de insumos, tendo sido reconhecido que mas ainda muito esforço deve ser realizado. A actividade de geração e disponibilização de pacotes tecnológicos adequados incidiu essencialmente na investigação na área de fitossanidade e melhoramento, tendo produzido resultados satisfatórios mas ainda abaixo dos objectivos definidos principalmente devido à principalmente limitação de recursos humanos e financeiros.

Na área de melhoramento de incentivos superou-se as expectativas em termos de números de produtores a beneficiar dos tratamentos fitossanitários mas o mesmo não sucedeu na parte da formação, que ficou abaixo do número definido, que foi considerado de certa forma ambicioso e irrealista.

Quanto ao sistema de planificação, monitoria e avaliação, apesar do grau de cumprimento dos objectivos, todo o sistema de monitoria deve ser reforçado, devem revistos e melhor definidos os indicadores para permitir uma melhor análise do desempenho do sector. Apesar da criação da base de dados, boletins de informação e dos estabelecidos sistemas e fluxos de informação, ainda se verificam fraquezas a nível de toda a cadeia e na retro-alimentação do sistema. No caso dos mecanismos de coordenação embora tenham sido estabelecidos os fora, e alguns deles realmente beneficiem bastante da contribuição de diferentes actores do sector, existe espaço para a sua melhoria.

Sobre os recursos humanos e capacidade institucional do INCAJU e IIAM, apenas foram definidos indicadores para o estabelecimento e consolidação do quadro de recursos humanos, que estão relacionados com a formação dos técnicos e sua colocação nas diferentes delegações. Em termos de formação os planos foram cumpridos, mas não foi definido o quadro de pessoal da investigação e houve problemas com a colocação dos técnicos. Sobre a

capacidade institucional, que se referia à capacitação em termos de recursos materiais, não foi concluído o plano devido à insuficiência de fundos, mas foram apetrechados escritórios, laboratórios e reabilitadas e reforçadas as capacidades materiais dois centros de investigação do IIAM, que são responsáveis pela investigação do caju.

Da análise do desempenho do sector agrícola, em particular do sector do caju, destacam-se duas áreas que são da responsabilidade do INCAJU, a produção de mudas e a pulverização dos cajueiros, e embora em ambas se tenha constatado que não existe informação detalhada e confiável para avaliar os impactos dos programas realizados, alguns aspectos positivos são de realçar:

- a) viveiros funcionais, com boa capacidade instalada e processos de produção de mudas estabelecidos;
- b) disponibilizados clones mais produtivos;
- c) recursos disponíveis para a produção atempada das mudas e pulverização;
- d) sistema de provedores funcional;
- e) planos de pulverização cumpridos;
- f) tecnologias da investigação divulgadas e adoptadas.

No que diz respeito à produção de mudas, em 2009 foi aprovado pelo MINAG o Programa de Intensificação de Produção e Distribuição de Mudanças (IPDM) que tem o objectivo de intensificar a produção de mudas para a expansão do parque cajuícol do País com vista a incrementar a produção, produtividades e qualidade da castanha de caju, e define as seguintes componentes:

- a) construção de viveiros;
- b) implantação de sistemas de rega;
- c) investigação;
- d) formação;
- e) distribuição e monitoria de programa;
- f) mecanismos de coordenação.

As primeiras quatro componentes compreendem o melhoramento dos sistemas e mecanismos de produção e gestão das mudas, baseiam-se na aplicação de tecnologias e formas de gestão apropriadas na produção das mudas, que deve ser estendida a todos viveiros, incluindo os comunitários. Na quinta componente pretende-se melhorar os sistemas de distribuição e a monitoria e avaliação do programa, tornando o sistema de distribuição de mudas mais efectivo e eficiente, através do aumento da capacidade do transporte das mudas em condições apropriadas e também através do acompanhamento e monitoria das mudas distribuídas.

A melhoria do sistema de distribuição deve ser acompanhada da descentralização dos viveiros para evitar o transporte para longas distâncias, combinado com o acompanhamento e supervisão destes viveiros. Quanto aos mecanismos de coordenação com os parceiros, esta componente vai permitir uma melhor coordenação de todas as actividades.

Quer o programa de produção de mudas como de pulverização dos cajueiros foram desenvolvidos com base na investigação, que nos últimos anos, se focalizou essencialmente no trabalho de melhoramento e fitossanidade.

Desde 1998, foram realizados os primeiros estudos experimentais de fungicidas para o controlo do oídio, e em 2005 foi definido as linhas principais de um programa de investigação que incluíam:

- a) estudo sobre a floração;
- b) manejo do oídio;
- c) avaliação do desempenho de clones;
- d) expansão e manutenção do banco de germoplasma;
- e) manejo de pragas;
- f) nutrição e adubação de cajueiros;
- g) avaliação socioeconómica das aplicações de fungicidas;
- h) treinamento.

Por limitação de recursos humanos e financeiros e dificuldade de coordenação das actividades com o IIAM, apenas parte destas linhas foram desenvolvidas, tendo sido estabelecido um núcleo de investigação, equipados laboratórios de fitopatologia e entomologia.

Foram obtidos resultados principalmente no estudo sobre a floração, manejo do oídio, avaliação e desempenho de clones, expansão e manutenção do banco de germoplasma e avaliação socioeconómica das aplicações de fungicidas. Em 2010 foi definido o plano operativo de investigação do caju a curto-médio prazos, que comporta as seguintes áreas de actividades:

- a) instalação de pomares de semente policlonal;
- b) instalação de pomares de garfos;
- c) identificação de plantas matrizes;
- d) estudos das causas da senescência precoce das flores;
- e) processamento do falso fruto a nível rural;
- f) melhoramento de substrato para a produção de mudas de cajueiro;
- g) efeito da fertirrigação;
- h) feiras tecnológicas;
- i) demonstração do uso eficiente do pulverizador;

- j) métodos de aplicação de pesticidas;
- k) plano de aplicação de pesticidas;
- l) ensaios multilocais;
- m) estabelecimento de bancos de germoplasma local.

Estas actividades deveriam ser parte de um plano de investigação, definido com base nos resultados pretendidos, estando melhor coordenadas para permitir uma maior efectividade dos seus resultados.

4.2 ANÁLISE DA COMPONENTE COMERCIALIZAÇÃO E INDUSTRIALIZAÇÃO DO PD I

Apesar de não ter sido formalmente aprovada, a Componente Industrialização e Comercialização (2005) recomendou algumas acções conducentes à criação de um ambiente favorável ao processo de comercialização, nomeadamente:

- a) Regulamento da Comercialização da Castanha de Caju, com objectivo de otimizar e disciplinar o processo de comercialização aos diferentes níveis;
- b) Sistema de incentivo à Produção, Comercialização e Processamento da Castanha – Fundo de Garantia, para melhorar o acesso ao crédito para a comercialização e processamento;
- c) Atribuições ao Comité de Caju, para estabelecer preços de referência;
- d) Sistema de Inspeção e Certificação da qualidade da castanha, para satisfazer os requisitos de qualidade dos importadores;
- e) Norma da Castanha de Caju, estabelecendo indicadores de qualidade da castanha em Moçambique e,
- f) Sistema de Monitoria da Comercialização da Castanha de Caju, para acompanhar e compreender a dinâmica comercial do sector. Estima-se que para o período 1999/2005, tenha havido um ingresso médio anual da ordem dos \$19,5 Milhões para as famílias produtoras da castanha de caju, e de \$12,9 Milhões de exportações.

No âmbito da industrialização e processamento da castanha de caju, a Componente Industrialização e Comercialização, avaliou diferentes opções tecnológicas para o processamento, recomendou o saneamento financeiro das grandes empresas de processamento e, a dinamização e crescimento do processamento industrial também em pequenas unidades.

A análise estatística disponibilizada pelo INCAJU, permite concluir que a produção e comercialização global do sector do caju tem vindo a crescer, tanto a que é registada e retida

no sector formal da economia, como daquela que é absorvida pelo sector informal (processamento e auto-consumo). A capacidade instalada cresceu de 3.750 toneladas/ano em 2001/02 para 38.400 actualmente 29 fábricas embora algumas paralisadas e a indústria de pequena e média dimensão, envolvendo mão de obra intensiva permitindo a geração de postos de trabalho. Hoje o sector emprega mais de 8.000 trabalhadores, contra 12.000 aquando do encerramento das grandes fábricas no ano 2000, havendo uma quantidade significativa de mão de obra envolvida no comércio e processamento informal da castanha de caju.

A principal lição aprendida é a de que é possível colocar a produção nacional de caju numa posição mais relevante no mercado interno e internacional desde que, assegurado um maior envolvimento de todos os intervenientes e, uma forte liderança do sector público na definição de políticas sectoriais adequadas e, na coordenação de todas as intervenções.

Daqui decorre um conjunto diversificado de acções prioritárias no âmbito da investigação, da produção, no maneiço integrado do cajueiro (pulverização e produção de mudas e sua distribuição), promoção de plantações comerciais, comercialização e exportação. Torna-se decisivo o acesso a recursos financeiros para toda a cadeia de valor, nomeadamente, para a produção e comercialização, processamento da castanha da amêndoa, do falso fruto e derivados da casca da castanha. Adicionalmente, é também relevante o melhoramento dos sistemas de informação e controlo, melhoramentos no quadro legal, nas acções de formação e de reforço institucional.

4.3 ANÁLISE COMPARATIVA DO PD I E DO PD II

O actual Plano Director do Caju (2013-2020) tomou em consideração a Componente Produção do Plano Director do Caju (Dezembro de 1998) e a Componente Comercialização e Industrialização (Abril de 2005).

Ele retoma a análise do sector do Caju em toda a sua cadeia de valor, tomando em consideração as principais insuficiências/estrangulamentos identificados por aquelas componentes e, considera a evolução (positiva ou negativa) de cada uma delas até ao presente.

A ênfase metodológica do presente Plano Director que o distingue do anterior foi a de integrar, num todo, a cadeia de valor do caju desde a Investigação, à Extensão e ao Fomento, à Produção, Comercialização, Processamento e Exportação (castanha em bruto e amêndoa). Isso permite identificar, com mais rigor, o tipo de intervenção necessária em cada um dos principais elos dessa cadeia que a farão funcionar melhor no conjunto.

Por outro lado, o presente Plano Director foi elaborado numa conjuntura de mercado interno e internacional que evoluiu bastante nos últimos 10 anos. Ele mantém e continua a reconhecer a necessidade de um envolvimento público no sector do caju, particularmente na Investigação, na Extensão e no Fomento (mudas e pulverização) e, nas parceiras público privadas para atrair investimentos para o sector do caju (produção, comercialização e processamento (castanha e amêndoa).

Reconhece, à semelhança das Componentes já referidas (Dezembro de 1998 e Abril de 2005), a importância dos programas públicos de mudas e de pulverização, ao mesmo tempo que, face à escassez de recursos, enfatiza o envolvimento do sector privado e refere como fundamental assegurar a eficiência e a eficácia de tais programas. É importante por isso o reforço da capacidade de monitoramento ao impacto dos mesmos.

O presente Plano Director não considera nem estratégico nem prioritário o saneamento financeiro das antigas empresas privadas do caju já encerradas, tal como é referido na Componente Comercialização (Abril de 2005). Não só porque, do ponto de vista de tecnologia elas são inviáveis, como a sua longa paralização deixou poucos dos activos susceptíveis de merecerem aproveitamento económico. Por outro lado, os custos de transporte tornaram-se um factor fundamental de viabilidade e competitividade desta indústria.

O actual Plano Director considera irrelevantes as possíveis opções técnicas e tecnológicas no processamento tal como referidas na Componente Comercialização e Industrialização. Elas já foram refinadas ao longo dos últimos anos de industrialização do sector do caju. E, à medida que novos equipamentos de corte de castanha e outros equipamentos forem sendo disponibilizados ao mercado, os processadores irão avaliá-los. Hoje, o que importa é aumentar o investimento no processamento do sector tanto da castanha como da amendoa do caju nas condições tecnológicas em curso.

O presente Plano Director centra as diferentes áreas de intervenção e as acções propostas, em Pilares, enfatizando em cada um deles o que é fundamental, tanto do ponto de vista problemático como de soluções propostas. Em vários desses Pilares, o presente Plano Director recupera muitas das sugestões das Componentes do Plano Director anterior (melhor material genético, aumento das produtividades, melhores técnicas de maneo, maior envolvimento do sector privado, etc). Mas, quando se desenhava a Componente Produção (Dezembro de 1998) estavam em curso ou a finalizar-se várias intervenções públicas com financiamento quer do Banco Mundial quer do Banco Africano de Desenvolvimento no valor de \$47,6 Milhões de Dólares Americanos que poderiam suportar a estratégia proposta. Hoje, as fontes de financiamento precisam ainda de ser identificadas.

O actual Plano Director procura tornar ainda mais visível a importância do sector do caju como fundamental na luta contra a pobreza e para o aumento do emprego produtivo, através de uma maior industrialização do sector, em torno do falso fruto, do processamento da castanha e da amêndoa e, também, o emprego gerado pela cadeia de serviços directos e indirectos necessários ao sector (transportes, mudas, pulverização, extensão, formação, embalagens, serviços de manutenção, etc).

Em 2010, Moçambique exportou apenas \$405,8 Milhões de Dólares Americanos em produtos que não os gerados pelos grande projectos. Nesse mesmo ano, a importação dos combustíveis custou \$381,4 Milhões de Dólares Americanos. O sector do caju tem condições para, num relativamente curto espaço de tempo, contribuir, significativamente, para melhorar essa situação, ao mesmo tempo envolvendo, de forma sustentável e com benefício directo, milhões de famílias camponesas.

O actual Plano Director assinala a integração existente, na maioria das explorações agrícolas familiares entre a produção do caju e as outras produções agrícolas, pelas quais a família distribui o seu tempo e todos os outros recursos de que dispõe. O aumento da produtividade é uma questão transversal a toda a cadeia de produtos oriundos do sector familiar. No entanto, o caju é aquele que assegura à família uma renda monetária, regular e um recurso alimentar, daí o seu contributo na redução da pobreza rural e a sua importância como gerador do rendimento âncora para suportar e viabilizar outras acções para se aumentar a produtividade e produção agrícola camponesa.

A ênfase dada no presente Plano Director à exportação e ao mercado externo resulta também do reconhecimento de que perante elevadas taxas de juro internas (24%) só, enquanto exportadores, os intervenientes no sector podem conseguir do sistema financeiro local, taxas de financiamento mais interessantes. Essa ênfase não menospreza a importância do mercado local, o qual ainda que limitado, permite melhores preços para a amêndoa comparativamente aos possíveis no mercado internacional. Além do que, o processamento da amêndoa para consumo interno pode constituir o primeiro passo para o refinamento da qualidade com vista à entrada no mercado internacional, nomeadamente, o mercado regional mais próximo e menos competitivo.

À semelhança do Plano Director anterior, o actual prevê a manutenção da taxa sobre a castanha exportada como fonte principal dos recursos públicos para o sector. No entanto, procura ir mais além enfatizando a constituição de Fundos de Garantia com vista à partilha de risco do financiamento bancário para que este se constitua como fonte principal de recursos (crédito para a campanha, novos investimentos em fábricas, aquisição de equipamentos, etc).

Propõe uma avaliação aos chamados créditos de carbono como possível fonte para mais plantações organizadas. Advoga, sobretudo, uma intervenção pública e um ambiente de negócios que resulte num melhor funcionamento do mercado enquanto incentiva o investimento privado (nacional e estrangeiro) no sector.

Adicionalmente ao anterior, o actual Plano Director sugere melhorias no sistema e na base de dados estatísticos do INCAJU (inventário do parque cajuicola/agregado familiar, produtividades e rendimentos, impacto do Programa de Maneio Integrado, produção não comercializada, etc), possíveis através de fiáveis sistemas de amostragem e, propõe mudanças nos instrumentos legais em vigor para além da capacitação institucional ao sector do caju.

O actual Plano Director do Caju tomou também em consideração os resultados da avaliação realizada pelo INCAJU aos objectivos das componentes do Plano Director anterior.

4.4 ALINHAMENTO COM OS PRINCIPAIS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA AGRÁRIA

O PD II esta alinhado com os principais instrumentos de políticas agrárias, nomeadamente o preceituado no Plano Quinquenal do Governo 2010–14 (PQG); no Plano de Acção de Redução da Pobreza (PARP) e no Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário (PEDSA).

Plano Quinquenal do Governo (PQG) prevê que “o Governo dará continuidade às iniciativas de atracção do investimento directo, nacional e estrangeiro, com vista ao desenvolvimento de um sector privado forte, dinâmico, competitivo e inovativo”, sendo um dos sectores prioritários o sector da agricultura e da indústria, onde as actividades do INCAJU se inserem.

Adicionalmente, como parte dos seus objectivos estratégicos, o Governo prevê dotar o País de uma rede de infra-estruturas que facilitem o estabelecimento de novos empreendimentos, bem como a recuperação e expansão de empreendimentos existentes, incluindo o estabelecimento de parques industriais em zonas com maior potencial para o seu rápido desenvolvimento, sendo o caju um dos recursos que poderá contribuir para estes resultados. Neste contexto destacam-se como objectivos estratégicos inseridos no PQG:

- a) promover e atrair investimentos que contribuam para o aumento das exportações de produtos com maior valor acrescentado;
- b) reforçar a integração económica interna, regional e internacional;

- c) promover e atrair investimentos para o desenvolvimento rural, com particular enfoque para a agricultura ... e expandir os investimentos nos sectores da indústria...;
- d) promover e desenvolver o empresariado nacional com especial atenção para o empreendedorismo juvenil, bem como o originado dos extractos populacionais mais pobres, facilitando o acesso a factores de produção e tecnologias adequadas e à associação entre investidores nacionais e estrangeiros.

O PQG prevê uma série de acções prioritárias que serviram igualmente de referência para o presente PD, sendo de destacar a necessidade de:

- a) melhorar e ajustar os instrumentos legais e procedimentos de identificação, promoção, apreciação e licenciamento das iniciativas de investimentos;
- b) produzir novos materiais de informação e de promoção de investimentos para o País em diferentes línguas;
- c) desenvolver novas frentes de negócios, através da pesquisa e fundamentação económica de novas oportunidades de investimento, estudos de projectos, no sector;
- d) promover ligações entre os grandes empreendimentos e as pequenas e médias empresas fornecedoras de bens e serviços nacionais e na promoção da cadeia de formação do valor, em particular na agricultura, agro-indústrias; e
- e) expandir Zonas Económicas Especiais e Parques Industriais, no País, particularmente em zonas de elevado potencial de produção e processamento de castanha de caju.

No que concerne à Agricultura e Florestas, o PQG estabelece que esta continua a ser a actividade base para o desenvolvimento da economia nacional, oferecendo um potencial elevado para o combate à pobreza, tendo como objectivo prosseguir com a transformação estrutural, visando progredir de uma agricultura de subsistência para um sector agrário integrado, próspero, competitivo e sustentável e para a melhoria da sua contribuição no crescimento do Produto Interno Bruto, através da implementação da Revolução Verde, destacando-se para o presente PD a investigação agrária.

Um dos principais desafios do Governo no sector agrário, que consiste em “garantir a segurança alimentar para todas as pessoas e em todos os momentos, em quantidade e qualidade que assegurem a manutenção de uma vida activa e saudável em todo o País” foi igualmente tomado como um elemento fulcral para os pilares propostos. Toda a abordagem do presente PD prioriza à semelhança do PQG o “aumento da renda e rentabilidade dos produtores e uma produção agrária orientada para o mercado interno e externo, salvaguardando-se o uso sustentável dos recursos naturais e a preservação do equilíbrio ambiental”.

Para além disso, os pilares propostos pretendem criar condições ao nível do sector do caju, de tal modo que seja possível:

- a) garantir o aumento da produção e da segurança alimentar no País;
- b) elevar a produtividade das actividades agrícolas e de toda a sua cadeia de valor;
- c) incentivar o aumento da produção agrícola orientada para o mercado;
- d) promover o uso sustentável das terras, florestas e fauna;
- e) desenvolver o capital humano e a capacidade institucional do sector agrícola.

De entre as acções prioritárias previstas para o sector, é dada particular importância no presente PD à necessidade de:

- a) priorizar o uso das terras em zonas com elevado potencial agrícola para a produção de alimentos;
- b) promover o manejo integrado da fertilidade dos solos, utilizando fertilizantes orgânicos e inorgânicos de forma sustentável;
- c) ampliar a cobertura da rede de extensão rural para potenciar as actividades agrícolas, melhorar o acompanhamento das actividades dos camponeses, em particular nos Distritos prioritários; e principalmente
- d) fomentar a produção de culturas estratégicas de rendimento, destacando-se entre elas a castanha de caju para a melhoria da renda.

A Provisão de Serviços de Investigação, Apoio, Fomento e Infra-estruturas, merece um atenção especial no presente PD, através de acções concernentes à:

- a) investigar, ensaiar e libertar novas variedades culturais, com ênfase para as variedades de castanha mais adequadas ao país;
- b) estabelecer padrões de qualidade, realizar a acreditação e metrologia de produtos agrícolas ao nível das exigências regionais e internacionais para maior penetração no mercado nacional e internacional;
- c) promover o acesso ao crédito agrícola e estímulo ao crescimento de profissionais e produtores agrícolas; e
- d) expandir o estabelecimento de casas agrícolas e mercados grossistas de insumos e produtos agrícolas.

Não menos importante é a necessidade de Orientar a Produção para o Mercado, o que se poderá concretizar com acções igualmente previstas no presente PD, designadamente o aumento da processamento da castanha de caju, de forma a agregar-lhe maior valor acrescentado a nível nacional.

Na vertente Infra-estruturas Agrárias e Capacidade Agrária, destaca-se a promoção da construção e reabilitação de infra-estruturas públicas com o envolvimento do sector privado para sua gestão.

Relativamente ao Uso e Aproveitamento de Terras, destacam-se:

- a) proceder a inventariação, mapeamento e zoneamento agrário para determinação do melhor uso dos recursos naturais, tendo em conta os interesses do Estado e das comunidades locais; e
- b) facilitar o acesso e exercício do Direito de Uso e Aproveitamento de Terras (DUAT).

No PQG estão igualmente previstas, um conjunto de acções de Desenvolvimento Institucional, de entre as quais se destacam a necessidade de se melhorar o sistema de estatísticas agrárias, um dos aspectos críticos inseridos do presente PD.

Plano de Acção de Redução da Pobreza Absoluta II (PARPA II) cujo objectivo geral do PARPA II é de reduzir os níveis de pobreza absoluta e promover o crescimento económico rápido, sustentável e abrangente. No que concerne ao pilar Desenvolvimento Económico, os principais objectivos do PARPA II consistem em:

- a) estimular o desenvolvimento rural;
- b) propiciar o desenvolvimento do empresariado nacional;
- c) em criar um ambiente favorável ao investimento.

Os objectivos acima indicados foram tomados em consideração para a definição dos pilares do presente PD, destacando-se prioridades como a necessidade de:

- a) estimular a transformação estrutural da agricultura, implicando o aumento da produtividade neste sector, bem como a integração no sector rural, no resto da economia e maior competitividade no mercado internacional;
- b) promover a expansão do sistema agro-industrial, das manufacturas intensivas em mão de obra, e das indústrias locais orientadas para a exportação, em particular das unidades de pequena e média escala e as que derem um elevado contributo relativo para o rendimento nacional e a criação de emprego.

Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário (PEDSA). Um dos instrumentos mor para o alinhamento do PD é o PEDSA. Trata-se de um plano que se enquadra nos instrumentos estabelecidos pelo Sistema Nacional de Planificação, com uma visão de médio/longo prazo assente nas directrizes nacionais já traçadas para a agricultura e nas prioridades do quadro orientador comum dos países africanos para melhorar o desempenho do sector agrário, à luz do preconizado no Programa Integrado para o Desenvolvimento da Agricultura em África (CAADP).

Este tem quatro objectivos designadamente:

- a) aumentar a produtividade e a competitividade na Agricultura;
- b) desenvolver a Infraestrutura e serviços para maior acesso aos mercados agrários;
- c) utilizar a terra e florestas de forma sustentável;
- d) fortalecer a capacidade institucional do sector e melhorar o ambiente social para o desenvolvimento agrário.

O quadro 9, abaixo, demonstra as características do subsector do caju antes e depois da aprovação e entrada em vigor dos diplomas legais acima referenciados.

Quadro 8 - As características do setor antes e depois da entrada em vigor da Lei 13/99, de 1 de novembro e do respectivo regulamento

1975 para 1994	1995 para 1998	1999 para 2001	2002 para 2005	2006 para 2017
O colapso	Tentativa de Recuperação	Recaída	Nova Realidade	Redefinição da filosofia de industrialização
Colapso da produção num pequeno espaço de tempo devido a: Abandono dos proprietários portugueses das plantações moçambicanas, técnicos e empresários; Políticas de economia centralmente Planificada. Nacionalização de algumas as plantações e unidades de processamento. Monopólio estatal de compra de castanha e derivados. Camponeses obrigados a venderem a castanha a baixo preço prejudicando os incentivos. Éxodo rural devido à guerracivil	Abandono das políticas de economia centralmente planificada. Privatização das unidades intervencionadas. Fim da guerra cívil. Retorno aos novos investimentos em tecnologias de processamento baseadas em unidades de larga escala e processamentomecânico. Introdução de elevadas taxas de exportação para protecção do processamento doméstico.	Abandono temporário das taxas de exportação de castanha bruta, forçado pelo Banco mundial, guiado pelo colapso das unidades de processamento doméstico fracasadas. Proposta de introdução de uma sobretaxa de exportação 14% regressiva. Falta contínua do investimento no cultivo e limpeza dos cajueiros.	Fábricas fechadas, embora com indícios de que industria está a recuperar. Nova filosofia preconiza a ruralização da indústria. Unidades de processamento de pequena e média escala, junto das zonas de produção demonstram que o processamento doméstico pode ser rentável, quando é utilizada a tecnologia e a gestão apropriada. Parque industrial composto por 26 fábricas de processamento de castanha de caju em Moçambique, na sua maioria de pequena média dimensão, nas zonas de produção.	Redimensionamento das unidades de processamento. Para aproveitamento de economias de escala, massa crítica de exportação e aproveitamento de novos produtos (CNSL). Localização em zonas periféricas mais perto das produção agrícola. Introdução de tecnologias mais adequadas à vulnerabilidade dos trabalhadores. Menor número de fábricas mais apetrechadas tecnologicamente, melhor gestão, mais emprego. De 29 unidades em 2011 a 14 em 2017. De 38 400 a 48700 tons de capacidade Instalada.
		Com a entrada em vigor da Lei 13/97, de 1 de Novembro (Lei do Caju).		
			Com a entrada em vigor do Decreto nº 33/2003, de 19 de Agosto (Regulamento da Lei do Caju).	

Fonte: Cashew Week publications; "Developing the Cashew Nut Industry in Mozambique" Relatório, INCAJU.

O objeto da Lei nº 13/99, de 1 de Novembro na Cadeia de Valor é adotar uma política de fomento de caju que privilegie a industrialização e garanta a segurança e a tranquilidade necessária para o aumento de investimentos no sector.

Quadro 9 - O impacto da Lei do Caju na cadeia de valor

Medidas preconizadas				
É aplicada uma taxa de sobrevalorização à exportação de castanha de caju, compreendida entre 18 e 22% por um período não inferior a 5 anos, a ser paga no ato de embarque. Não é permitido o pagamento diferido.	Compete ao Conselho de Ministros ajustar os níveis da taxa de sobrevalorização, estabelecida em função dos indicadores de produção nacional de castanha de caju, da capacidade de absorção da indústria e do comportamento do Mercado nacional.	Só cidadãos nacionais ou sociedades detidas maioritariamente por nacionais podem exportar castanha de caju em bruto, salvo aqueles que, à data da publicação da lei já estejam a exercer tal atividade	Sobre as partidas de exportação reserva-se o direito de opção às indústrias, devendo o preço oferecido a estas ser igual ao preço da exportação antes de aplicada a sobretaxa.	É vedada aos industriais a exportação de castanha de caju em bruto.
Resultados práticos				
A taxa está em vigor desde que foi introduzida. Fixou-se em 18% e nunca variou. Nem sempre se cumpriu a proibição de pagamento diferido	O Conselho de Ministros nunca foi solicitado a accionar esta prerrogativa.	Difícil aplicação prática dada a disponibilidade de cidadãos nacionais para utilizarem o seu estatuto para legitimarem as actividades de estrangeiros.	Nunca chegou a ser uma opção devido às dificuldades em se chegar a um consenso sobre preços a praticar e condições de entrega.	Praticamente inoperacional. Exportadores com interesses directos na indústria têm procedido à exportação sob diferentes nomes comerciais.

Fonte: INCAJU

Por sua vez, o Regulamento da Lei do Caju na Cadeia de Valor tem como objeto rever e adequar as condições e os procedimentos que regulam a comercialização e exportação à dinâmica dos mercados nacional e internacional.

Quadro 10 - O impacto do Regulamento da Lei do Caju na cadeia de valor

Medidas preconizadas			
Estabelece os requisitos para a comercialização da castanha de caju. Quem pode exercer a actividade.	Estabelece como nível primário de comercialização a compra ao produtor e como secundário as	Estabelece que a taxa de sobrevalorização seja fixada ou ajustada até 15 de Setembro de cada ano e publicada. Determina que a taxa referente a cada lote de exportação	Regulamenta o direito de opção aos industriais na compra de castanha. Determina que no caso de opção o preço oferecido aos industriais seja igual ao preço FOB, nos portos nacionais deduzidos do valor da sobretaxa e dos custos associados à exportação. Estabelece os parâmetros da exportação no caso de haver acordo entre os industriais e os exportadores

Define quem autoriza o início da campanha e quando é que a actividade pode ter início em cada campanha	transacções entre os outros intervenientes. Define padrões de qualidade da castanha com base no tamanho. Determina que o preço seja em função da qualidade. No nível secundário estabelece parâmetros classificação da castanha com base no "out-turn"	seja paga na data de embarque. Determina que as alfândegas sob proposta do INCAJU publiquem mensalmente o valor aduaneiro a observar na castanha a ser exportada.	(nunca por menos de 10% do valor oferecido para opção). Estabelece o regime de fiscalização, multas auto de notícia, reclamação e recurso.
Resultados práticos			
Diffícil implementação e controlo. Falta de um enquadramento legal e burocrático que permita emitir licenças e controlar o seu uso.	Medida utópica dadas as circunstâncias. O produtor não está motivado para esta prática, o exportador não tem interesse nisso e a indústria não está preparada nem técnica nem materialmente para implementar este Sistema.	A taxa está em vigor desde a sua introdução. A sua coercibilidade é feita por omissão (não é publicada). Os pagamentos não são completamente controlados havendo bastantes casos de fuga às responsabilidades	Tem havido anualmente reuniões entre o INCAJU/ALFÂNDEGAS/AICAJU/EXPORTADORES com o intuito de se fixarem os parâmetros para cada campanha, mas a medida que tem prevalecido não é a opção mas sim o protelamento da exportação até que a indústria seja abastecida. Uma medida de protecção radical próxima do banimento da exportação.

Fonte: INCAJU

Ainda no quadro das reformas institucionais, importa fazer referência ao Plano Director II, aprovado em Junho de 2011, tendo sido elaborado com base nas orientações do Plano Director I, alinhado com os principais instrumentos de políticas governamentais, nomeadamente o Plano Quinquenal do Governo 2010-14 (PQG); Plano de Acção de Redução da Pobreza (PARP) e Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário (PEDSA), com um horizonte temporal de 10 anos (2011-2020).

Como processo contínuo e sistemático, através do qual se tomam decisões sobre o que se pretende que seja o futuro, como atingi-lo e como avaliar o seu sucesso, o PEDSA é um plano que se enquadra nos instrumentos estabelecidos pelo Sistema Nacional de Planificação, com uma visão de médio/longo prazo, assente nas diretrizes nacionais traçadas para a agricultura e nas prioridades do quadro orientador comum dos países africanos para melhorar o desempenho do sector agrário - o Programa Compreensivo para o Desenvolvimento da Agricultura em África (CAADP).

O PEDSA sistematiza um amplo leque de orientações estratégicas para a agricultura, com particular enfoque na Estratégia da Revolução Verde, nas Prioridades do Sector Agrícola, na Estratégia de Investigação, no Programa Nacional de Extensão, na Estratégia de Reflorestamento, no Plano Nacional de Florestas, na Estratégia de Irrigação, no Plano de Acção para a Produção de Alimentos, Estratégia e Plano de Acção de Segurança Alimentar e Nutricional, e no Plano Estratégico da Pecuária, e alinha este quadro orientador nacional com

um amplo leque de diretrizes para a agricultura nacionais com as regionais e globais tais como as *Millennium Development Goals* ou Metas do Desenvolvimento do Milénio (MDGs), o Programa Compreensivo para a Agricultura em África (CAADP), o Programa de Desenvolvimento Regional (RISDP) e a Política Agrária Regional da SADC (RAP). O PARP inspira-se no PRDSA.

A visão do PEDSA assenta na competitibilidade, prosperidade e sustentabilidade no setor agrário garantindo a segurança alimentar e nutricional e expansão dos mercados através de investimentos, até o ano 2025. Para o efeito, as instituições agrárias devem ser robustas para dar azo ao aumento da produção e produtividade tanto como dotar as famílias de conhecimentos na área de nutrição.

A criação e melhoramento de infra-estruturas agrárias aliada aos serviços de investigação e extensão são desafios deste Plano cuja meta incide no crescimento da agricultura em média, pelo menos 7% por ano.

A estratégia cria espaço para um setor privado mais ativo na função de produção, provisão de serviços, agro-processamento e comercialização. Fazem parte do setor privado, os produtores do setor familiar, as associações, os agricultores emergentes, os agricultores e criadores comerciais, os empreendedores florestais, bem como os provedores de bens e serviços agrários incluindo insumos, equipamentos, assistência técnica, serviços financeiros, processamento e comercialização.

Neste âmbito, o Estado fomenta a produção de insumos e a provisão de fatores de produção com prioridade para a massificação da tracção animal, adoção de pacotes tecnológicos, a mecanização, o uso de água e energia eléctrica para a produção, o processamento e a comercialização, como instrumentos para induzir o aumento da produção e produtividade.

Investimentos públicos serão priorizados para as áreas de elevado potencial agrário, agilizando o acesso e incentivando a optimização do uso e aproveitamento da terra nas áreas mais produtivas. Para as outras áreas o Estado apoia as iniciativas locais para a viabilização de fontes alternativas de renda incluindo atividades não agrárias que contribuem para a segurança alimentar e nutricional.

O PEDSA implementa-se através de Programas Plurianuais de Investimento e Planos Económicos Sociais e Orçamentos Anuais, operacionalizados pelo Plano Operativo Anual. Assim, O PEDSA preconiza dois cenários de financiamento pelo sector público, um com financiamento abaixo da referência de 10% do total do orçamento alocado para a agricultura (declaração de Maputo) e outro com financiamento acima de 10%.

O Subsetor do Caju tem grandes desafios que devem ser enfrentados para cumprir as metas fixadas no Plano Diretor II nas áreas de investigação, produção, distribuição e plantio de mudas, onde neste ultimo pretende-se produzir uma média anual de 4.5000.000 mudas e plantar pelo menos 3.000.000 /ano.

Outra área de realce é a do manejo integrado do Caju onde o desafio é pulverizar uma média de 5.500.000 cajueiros ano contra pragas e doenças (mas o desafio era poder pulverizar pelo menos 10.000.000, o que representaria acima de 50% dos atuais 19.000.000 de cajueiros produtivos.

Comercializar pelo menos 150.000 toneladas/ano, sendo que o desafio é alcançar e ultrapassar o histórico de 270.000 toneladas alcançados nos 1972/73, constitui igualmente um dos objetivos do plano. No mesmo diapasão pretende-se aumentar os postos de empregos dos atuais 12.000/13.000 para 20.000 em 2020 e incrementar a geração de receitas para o país para uma média de \$USD 100.000.000/ano.

Para que estes desafios sejam levados a cabo, urge prover o subsector de uma legislação atualizada e adequada a situação atual revendo os dispositivos legais, tal é o caso da Lei do Caju e do respetivo regulamento sem descurar da legislação que regula a comercialização da Castanha de caju. Associadas as reformas anteriormente citadas há que implementar reformas operacionais que versem sobre estudo de formas alternativas aos serviços do sector público na produção, distribuição e plantio de mudas e alocação dos químicos aos produtores, incluindo estudo de formas de diminuição dos subsídios.

Nesta matéria, o Governo através do INCAJU conta com a parceira da Tecnoserve e o SPEED+.

Por um lado, a prevalência de pragas e doenças agravada pelo custo elevado dos tratamentos químicos origina a baixa qualidade da amêndoa produzida e por outro as dificuldades de acesso a financiamento aliada a elevados custos de transacção devido a fraca infraestrutura nas zonas de produçãoconstituem alguns dos constrangimentos identificados pelo Plano Diretor (2000-2010) e que dificultam a expansão do subsector.

Após a implementação do Plano Diretor do Caju 2000-2010 trouxe lições importantes sobre as áreas relevantes para o desenvolvimento deste subsector dentre as quais a necessidade de um “Plano Diretor da Investigação do Caju” com objetivos de curto, médio e longo prazos, devidamente financiado e com enfoque na produção de material genético (clones, variedades, etc.) adaptado às várias condições agro-ecológicas do país; em soluções tecnológicas baseadas no uso do controlo biológico e da biotecnologia; oferta de tecnologias de plantio (semente policlonal e multilocal) complementares as técnicas de enxertia de mudas;

Igualmente, a concentração de recursos e esforços na produção e distribuição de mudas; direcção de esforços e recursos para a promoção de um ambiente de negócios transparente, racional e disciplinado ao longo do processo de comercialização primário; e identificação de esquemas criativos e inovadores de financiamento à comercialização e processamento da castanha;

Nesse contexto, elaborou-se o novo Plano Director do Caju (PDC 2011-2020) que definiu como áreas chaves o melhoramento e fortalecimento do germoplasma, manejo cultural e sistemas de produção, propagação vegetativa, fitossanidade, incremento e fortalecimento da capacidade nacional de processamento da castanha.

Para além destas áreas o plano inclui a formação e treinamento de pessoal técnico e, investigação, fomento e extensão, comercialização e processamento, financiamento, reforma legal e capacitação institucional e assistência técnica e monitoria.

No contexto do PNISA, os objetivos do subprograma de Apoio à Cadeia de Valor do Caju inspiram-se no Plano Director do Caju 2011-2020, que definiu como objectivo geral “promover, de forma sustentável, o aumento da produção e da qualidade da castanha, a organização da comercialização e a estruturação da indústria de processamento, em coordenação com todas as entidades interessadas, tendo em vista transformar as vantagens comparativas do país em vantagens competitivas, incrementar a renda das famílias rurais, gerar emprego e contribuir para a melhoria da balança de pagamentos”.

O enfoque estava virado na produção de material genético (clones, variedades, etc.); procura de soluções tecnológicas baseadas no uso do controlo biológico e da biotecnologia no combate a pragas e doenças; identificação de opções para o fornecimento de tecnologias de plantio (semente policlonal e multilocal) complementares as técnicas de enxertia de mudas.

Os serviços de Fomento e Extensão, tinham como objetivos produzir e distribuir 21.3 milhões de mudas de cajueiros até 2017 (média de 4.6 milhões, por ano) adaptadas às diferentes condições agro-ecológicas do país. Esta ação contava com o envolvimento de outros parceiros através de esquemas de *outsourcing* tanto como a introdução e massificação da sementeira direta de cajueiros com base na semente policlonal e multilocal (15,900 kg de semente em 2016/17).

A concentração de recursos e esforços na produção e distribuição de mudas, através de tecnologias de produção de material vegetativo e a pulverização de 27.5 milhões de cajueiros até 2017 (média 4.8 milhões de árvores, por ano), com forte envolvimento do sector privado (fornecedores de insumos, provedores de serviços de pulverização, mecânicos, etc.).

Consolidação e expansão da terciarização (*outsourcing*) para a produção de mudas pelo sector privado e ONG's, concentrando-se o INCAJU no controlo de qualidade das fontes de

material genético e das mudas produzidas; na pulverização de cajueiros será promovida uma maior ligação entre as empresas de fornecimento de insumos e os produtores (em particular os associados), incluindo a possibilidade de introdução de esquemas de “*vouchers*”.

Será também promovida uma maior ligação entre as fábricas de processamento e as associações de produtores, em particular no fornecimento de insumos e na provisão de serviços de extensão. Ainda no maneio integrado, será expandida e consolidada a intervenção dos provedores privados de serviços de pulverização e da rede de mecânicos envolvidos na manutenção e reparação do equipamento de pulverização.

O financiamento, comercialização e processamento no âmbito de PNISA tinha como enfoque o setor privado, cabendo ao sector público a criação de um ambiente de negócios adequado e a mobilização e bonificação de recursos financeiros (fundos de garantia, linhas de crédito, leasing, etc.) direcionados a comercialização e o processamento da castanha de caju e derivados.

Nexte contexto, particular atenção era dada ao processamento secundário da castanha e ao processamento do falso fruto. Será dada também atenção especial ao sector informal de comercialização e processamento da castanha, em particular na promoção de ligações de mercado com o sector formal.

Para a materialização dos objetivos acima, várias actividades foram desenvolvidas desde a identificação e implementação de mecanismos e soluções inovadoras de incentivo e financiamento que incluam linhas de crédito bonificadas, fundos de garantia, e construção de fábricas em regime de leasing, finanças rurais/microcrédito, créditos de carbono, que entre outros facilitem o desenvolvimento de pequenas e médias plantações de cajueiros e a provisão de insumos aos pequenos produtores.

Implantou-se um sistema de aprovisionamento prioritário às fábricas, face à exportação da castanha em bruto; Definiu padrões de higiene, segurança e qualidade de trabalho e do produto final rumo a certificação e estabeleceu um fundo de assistência técnica e advocacia (*mentoring*) ao/do subsector do caju.

Por fim, ainda na senda das atividades temos a componente do fortalecimento institucional: dado que o desenvolvimento do subsector de caju é atribuído a uma instituição autónoma, o INCAJU, com seus próprios meios (técnicos, extensão e orçamento) o fortalecimento institucional é crítico para a implementação do subprograma.

O estabelecimento de uma unidade orgânica de tecnologia, formação, treinamento e advocacia (*mentoring*), a análise funcional do INCAJU e o melhoramento da monitoria e

avaliação das estatísticas do subsector, constituem os objectivos específicos para a componente institucional.

4.4.1 Ações e desempenho do INCAJU e o papel da Inovação no desenvolvimento dos mercados agrários

O INCAJU como entidade governamental reguladora do subsector do caju tem vindo a desenvolver ações no sentido de revitalizar a produção neste sector. Assim, várias tem sido as atividades levadas a cabo desde a distribuição de mudas, assistência técnica aos principais intervenientes no sector, formações, entre outras.



Fonte: Governo da República de Moçambique. (2014)

Importa salientar que o Governo de Moçambique delineou um Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Sector Agrícola (PEDSA 2011-2020) e em especial com a prioridade dada à garantia de um rendimento competitivo e sustentável para os produtores de maneira a atingir uma equidade social e do género.

Em paralelo, manteve-se como meta a reativação da indústria do caju, com um investimento, nos últimos anos, de um valor mínimo de cerca de dois milhões de euros pela Agência Francesa de Desenvolvimento (AFD) para apoiar os pequenos produtores de castanha. O objectivo deste investimento é aumentar a competitividade e durabilidade económica, ambiental, social e estrutural dos produtores de caju num quadro institucional que favorece a transparência da informação no mercado para facilitar a inserção no comércio internacional.

Existe uma profunda inconsistência envolvendo o sentido da gestão da produção e o sentido dos mercados. Mas a invenção é um curso de ação para fundir e tirar proveito dos serviços criativos; os mercados são um mecanismo de distribuição de ativos e distribuição de lucros. Portanto, queremos focar primeiro nos mercados e principalmente na inovação dos mercados financeiros e, em seguida, ver como o desenvolvimento e a facilitação das forças produtivas se fundem e são usados para desenvolver o gerenciamento da produção; e ultimamente acelerar os mercados financeiros usando evidências de Moçambique.

A primeira coisa é definir inovação e, em seguida, determinar a inovação nos mercados financeiros. Portanto: segundo Morck e Yeung (2000, p. 5) em 1939, Josef Schumpeter trouxe uma nova versão positiva sobre inovação. Antes disso, a inovação tinha “conotações fortemente negativas do século 16 ao século 19”. Uma inovação era um processo trivial subordinado, difícil e inútil com desempenhos precisos e confiáveis.

De acordo com Schumpeter (1939, p. 5) inovação é “destruição criativa” que traz essa imprecisão: empresas criativas introduzem novos produtos ou tecnologia aprimorada na economia, mas isso destrói empresas lentas. Isso significa que a inovação tem uma lacuna, embora se mostre muito positiva para a economia no longo prazo.

Na verdade, os países que apresentam mais evidências de inovação são mais ricos e crescem mais rápido. As empresas que apresentam mais evidências de inovação apresentam melhor desempenho financeiro e preços de ações mais elevados. Essas descobertas amplas parecem bastante robustas e justificam o foco atual de formuladores de políticas públicas e tomadores de decisões corporativas na promoção da inovação (MORCK; YEUNG, 2000).

A melhor maneira de fomentar a inovação não é subsidiando empresas criativas ou produtivas para inovar, mas porque a competição nas economias baseadas no conhecimento é sobre quem inova primeiro, o que promete muito dinheiro para as partes interessadas é a

tendência das empresas a inovar do que subsidiar empresas a inovar. O outro ponto é reduzir a tributação das empresas corporativas, o que lhes permitirá alocar mais recursos para pessoas que sabem o quê e como pesquisar; isso garantirá crescimento dos lucros e aceleração dos mercados financeiros;

4.4.2 Impacto da inovação, tecnologia e fomento de mercados financeiros no desenvolvimento do subsector do cajú em Moçambique.

A estrutura do negócio de serviços financeiros é instável. A questão é que, se uma economia é liberalizada e desregulamentada, o desenvolvimento da tecnologia muda drasticamente o cenário do mercado financeiro. Existe uma grande competição entre bancos e outros tipos de serviços financeiros. No entanto, um exemplo de Moçambique mostra que os novos serviços financeiros aumentam a inclusão monetária e ajudam a fomentar os negócios e as ligações entre os actores do Pequeno Mercado Financeiro (BOOT; MARINC, 2008).

A crise financeira de 2008 reduziu o tamanho da economia em sua esteira do que foi assegurado o grande colapso. Demorou vários anos para que os países do Norte e do Sul se recuperassem da mesma forma da última grande depressão. A repressão no Setor Financeiro foi severa. O que aconteceu foi uma enorme escassez de capital e a redução dos fluxos de liquidez para financiar atividades comerciais e sociais vitais. O problema era trazer indicadores financeiros para a economia real. Um dos efeitos positivos da crise foi o aumento da repressão aos paraísos fiscais e a repressão aos países que incentivam as transações amparadas pela fuga de capitais. Finalmente, a crise afetou setores vitais de economias influentes.

“Ter instituições financeiras (e mercados) funcionando bem é considerado importante para a economia em geral e para o financiamento das empresas em particular. Também os instrumentos financeiros - como manifestações de desenvolvimento financeiro - podem ser de importância considerável. Em particular, alguns instrumentos financeiros são explicitamente projetados para facilitar as transações reais subjacentes.” (BOOT; ARNOUD, 2010). O autor começa com as tendências do mercado de ações, bastante fracas até ao momento e comparando-se ao período inicial em termos de capitalização bolsista, sem introdução de nenhuma empresa ligada ao agro processamento na Bolsa de Valores de Moçambique (BVM).

Acompanhando e relacionado a essas tendências do mercado de ações está o surgimento do que STRINE (2007a: p. 9-10) se refere como a "indústria de governança corporativa", composta por administradores de fundos de pensão, agências de consultoria do mercado de ações, acadêmicos de direito corporativo e jornalistas de negócios. Em termos gerais, o setor

de governança corporativa tem servido para cimentar a priorização do valor para o acionista na gestão de empresas públicas. A justificativa teórica na 'teoria da agência' repousa no pressuposto de que o mercado de ações opera como um mercado eficiente para o controle corporativo e, como tal, é o meio pelo qual os acionistas podem punir gerentes ineficientes e malfeitores e recompensar os bem-sucedidos e confiáveis vendendo lhes suas ações.

Os gestores investem grandes somas de dinheiro no mercado financeiro, mas hoje em dia existe um Capital de Giro investido na bolsa de valores tanto maior que pagar um plano de aposentadoria, que regularmente alocam quantias substanciais de dinheiro na bolsa de valores.

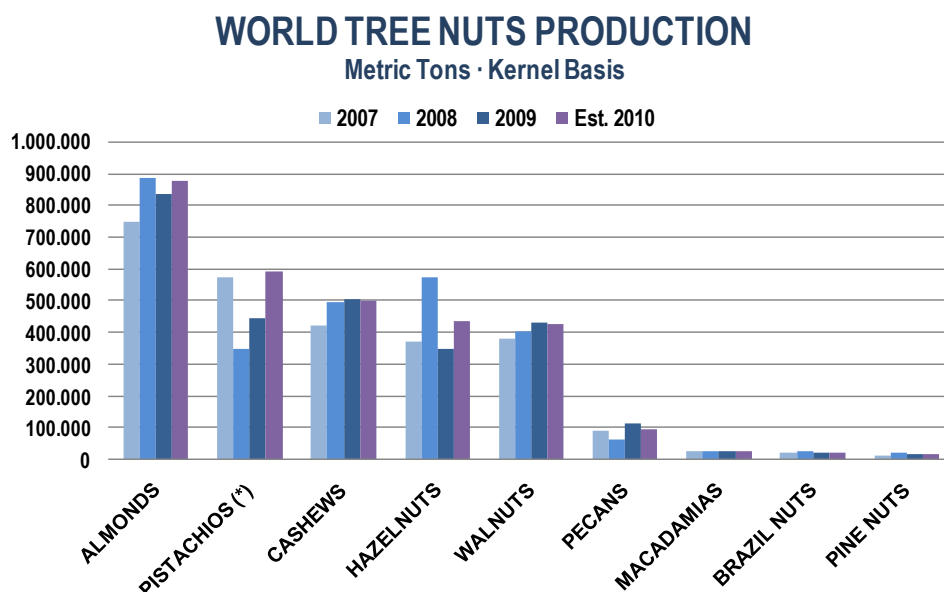
É esta a situação real de Moçambique? Se no passado o mercado moçambicano era mais previsível, esta previsibilidade não existe se a inovação ocorrer nos pequenos mercados financeiros; e não porque os mercados moçambicanos sejam pequenos, mas porque a inovação muda à forma como as transações reais acontecem. São rápidos, com estrutura menos rígida e aumentam a volatilidade financeira. Definimos o setor bancário como o principal para avaliar o comportamento dos mercados comerciais e financeiros. O objetivo deste artigo é comparar o potencial dos mercados financeiros com e sem inovações e desenvolvimento de tecnologia.

O que se pode depreender deste caso de estudo é que Moçambique não se pode afastar das enormes mudanças nos mercados de capitais e desenvolvimento de novas técnicas de produção e agro processamento. Pelo contrário, deve o sector de caju aproveitar as novas nuances para relançar a economia do caju de Moçambique no panorama global.

4.4.3 O Mercado Mundial da Castanha e da Amêndoa de Caju

Da análise do mercado mundial de nozes, constatou-se que o caju ocupa o terceiro lugar entre as nozes mais produzidas no mundo, como se pode observar no gráfico abaixo.

Gráfico 3 - Produção mundial de nozes



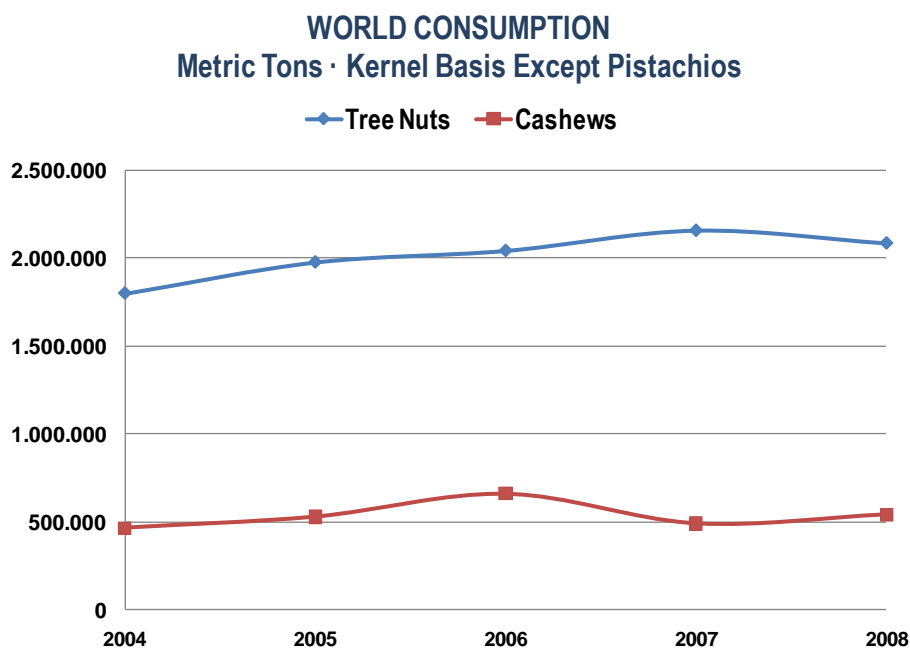
(*) In shell basis

Fonte: ACA

Este facto, sugere que o caju deverá merecer uma prioridade à escala nacional, como uma fonte de geração de riqueza para o país.

Relativamente ao consumo mundial de nozes, no conjunto este ascende a cerca de 2.000.000 ton, dos quais cerca de 500.000 são de caju, representando cerca de 25% do consumo mundial. Este facto, por si só, revela, uma vez mais a importância estratégica deste sector para Moçambique. O gráfico abaixo apresenta a comparação entre a produção mundial de nozes e de castanha de caju.

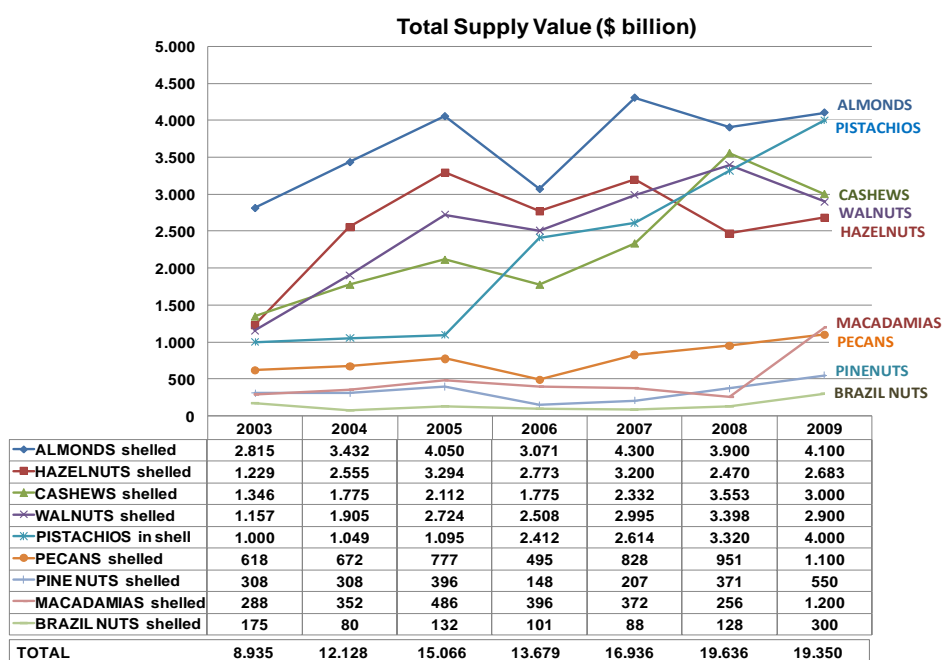
Gráfico 4 - Comparação entre a produção mundial de Nozes e de Castanha de Caju



Fonte:

A distribuição da oferta por nozes é apresentada neste gráfico que se segue, sendo de destacar o aumento em média do valor da oferta de caju.

Gráfico 5 - Oferta Global de Nozes

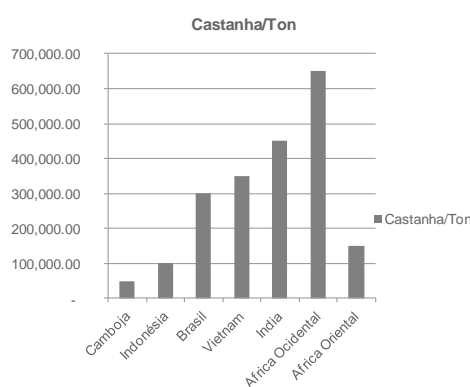


Fonte: ACA

Estima-se que no mundo sejam produzidas cerca de 2,050,000 Toneladas de castanha de caju, destacando-se a África Ocidental com cerca de 650.000 toneladas, como um dos principais produtores.

A localização estratégica da África Oriental tem um impacto decisivo para a colocação da sua produção no mercado internacional da castanha, dado que em termos de produção o seu contributo é inferior a 200.000 toneladas. Aliada à localização geoestratégica estão os baixos custos de transporte, cuja vantagem se vai agigantando a medida que os custos de combustíveis aumentam.

Gráfico 6 - Oferta Global de Castanha de Caju

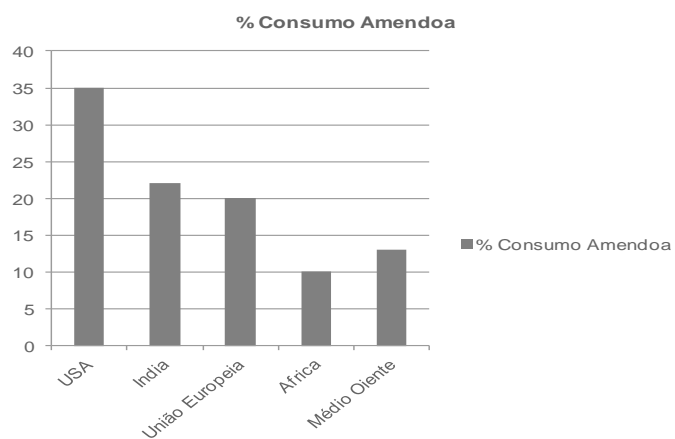


Fonte: ACA

Estima-se que no mundo sejam consumidas cerca de 500,000 Toneladas de amêndoa, sendo os Estados Unidos da América (EUA) o principal consumidor da amêndoa.

Salienta-se, no entanto que embora não esteja reflectido neste gráfico, a China tem estado a aumentar significativamente o seu consumo. Para além disso, a Índia e a União Europeia logo a seguir aos USA constituem outros mercados consumidores de destaque.

A África consome cerca de 10% da amêndoa consumida em todo o mundo, sendo um mercado pouco expressivo.

Gráfico 7 - Percentagem de Consumo de Amêndoa

Fonte: ACA

Existe uma concentração do processamento de castanha a nível mundial em alguns países, destacando-se a Índia, o Vietname e o Brasil, como se pode observar no gráfico abaixo.

5 DESAFIOS E PERSPETIVAS DA INDÚSTRIA DO CAJU EM MOÇAMBIQUE

Um dos maiores desafios de política industrial focada no sector do caju é a premente necessidade de implementar reformas legais, fiscais e administrativas, assim como incentivos fiscais com vista a dinamizar esta agroindústria e permitir que aos poucos Moçambique ocupe o seu lugar não somente como um dos grandes produtores mundiais de caju, mas também como um exportador de topo da castanha de caju *annacardium ocidental*.

Dentre vários desafios, urge capitalizar:

- a) repovoamento massivo do plantio da castanha de caju;
- b) pulverização dos cajueiros contra as pragas;
- c) potenciação da cadeia de valor do caju;
- d) fomento do processo de industrialização e processemanento.

5.1 CARATERISTICAS DA INDÚSTRIA DO CAJU EM MOÇAMBIQUE

O Governo de Moçambique e seus parceiros internacionais, tem prestado atenção e experimentado estratégias que visam não só recuperar a indústria de caju mas também desenvolver capacidades no sentido de aumentar a competitividade deste sector a nível internacional, o que sem dúvida passa pela retoma de níveis de produção e produtividade dos trabalhadores neste subsector.

A industria do caju em Moçambique pode resgatar o seu papel estratégico no desenvolvimento da economia nacional enquanto *commodity* responsável pela obtenção de divisas e receitas fiscais, incrementando significativamente o volume de exportações, fator determinante para a inversão da balança de pagamentos que se configura deficitária.

Para o efeito, configura-se de importância fulcral, igualmente, reforçar as capacidades institucionais do INCAJU a nível central, através de atividades como o desenvolvimento de sistemas de formação e de acompanhamento do sector, apoio e financiamento da industrialização do empresariado sectorial nacional incluindo associações de produtores da castanha de caju.

5.1.1 Empregabilidade no setor do caju

Pelas suas características, a industria do caju é de mão- de-obra intensiva e, por conseguinte, com potencial para empregar muita mão de obra que pela sua natureza não

demandam de formação técnica especializada. São basicamente operários e operárias que manualmente participam do trabalho de descasque, processamento e empacotamento da castanha de caju. As visitas de recolha de dados que efetuamos a algumas fábricas na Província de Nampula, permitiram constatar que embora algum investimento considerável tenha sido feito na modernização das indústrias, continuam-se a privilegiar equipamentos que demandam recurso a mão de obra intensiva, podendo-se encontrar agregados familiares empregues na indústria do caju e dela dependentes para o seu sustento.

As questões de emprego que confrontam a indústria de processamento têm uma conotação altamente política. O Governo previu para o presente quinquénio 3 milhões de novos empregos, tendo inclusivamente criado pela primeira vez uma secretaria de estado e emprego, esperando-se que esses empregos possam emergir dos sectores produtivos que demandam a necessidade de mão de obra intensiva. Entretanto, muitas fábricas antigas cessaram as suas operações e muito provavelmente não voltarão nunca mais a processar por escassez de matéria prima, por conta da liberalização da exportação da castanha em bruto como consequência das políticas das IBWs.

As restantes operações de larga escala não têm possibilidades de serem competitivas no futuro se não reestruturarem a sua força de trabalho. Não podem operar competitivamente com uma alta proporção de trabalhadores permanentes sobretudo se não operarem na sua capacidade máxima.

Se houver muitos despedimentos e reestruturação, os projetos prestes a abrir, as fábricas pequenas de trabalho intensivo têm maior probabilidade de absorverem alguns dos trabalhadores desempregados.

Enquanto o emprego tende a desaparecer rapidamente nas antigas fábricas mecanizadas usando tecnologia de impacto, existe uma evidência que sugere que os novos e potenciais investimentos em fábricas pequenas usando tecnologia semi-mecânica irão providenciar emprego para os trabalhadores qualificados na indústria.

Esta avaliação estima que existe um total de 8.326 trabalhadores nas folhas salariais das quinze fábricas do País. Muitos dos trabalhadores nas antigas fábricas são permanentes.

As novas unidades fabris privadas geralmente operam na base de trabalhadores temporários³.

³ Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999), pág. 48.

Entretanto, as tecnologias utilizadas pelas fábricas de processamento da castanha de caju sempre foram diferentes, muita das vezes, em função das condições financeiras dos proprietários.

Do processo de recolha e sistematização de dados, foi possível constatar que na altura da privatização pela UTRE, as fábricas antigas que usavam a tecnologia de impacto tinham uma força de trabalho conjunta de 3.714 trabalhadores permanentes, como iremos ilustrar posteriormente. Os contratos de privatização confirmam os direitos destes trabalhadores.

As cinco fábricas⁴, funcionaram durante dois ou três anos depois foram encerradas em vários momentos (1997 e 1998). A medida que estas fábricas iam deixando de operar, o seu número de trabalhadores permanentes ia baixando. Na última contagem existiam 2.600 trabalhadores alistados. Isto representa uma redução de pouco mais de 30% desde a reabertura em 1994 e 1995.

Estas fábricas gradualmente haviam reduzido o número de trabalhadores temporários que empregavam a medida que os seus contratos expiravam, até a altura em que as fábricas cessaram de operar. Presentemente, as fábricas estão fechadas e desprovidas dos seus trabalhadores, exceto um pequeno número de pessoal de segurança e manutenção, a restante força de trabalho permanente foi dispensada.

A ADIL, uma unidade fabril nova privada que foi construída nos últimos anos, com a sua a tecnologia do impacto do tipo Sturtevant, entrou em funcionamento por algum tempo em 1995 e operou durante duas épocas. A fábrica deixou de laborar em Dezembro de 1997 com uma perda considerável de emprego.

Aparentemente, os resultados do uso da tecnologia de impacto não foram satisfatórios e na altura do encerramento algumas máquinas de origem Indiana de descasque que funcionam a pedal haviam sido compradas e estavam a ser testadas.

A seguir iremos apresentar alguns quadros para dar ênfase ao que acima foi dito:

⁴ Angocaju, Mocaju, Polycaju e as duas fábricas Procaju.

Quadro 11 - Antigas Fábricas Estatais Usando Tecnologia de Impacto por Descasque

Unidade Fabril	Trabalhadores Permanentes			Trabalhadores Temporários			Fonte De Informação
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Trabalhadores	
Angocaju	521	229	750				SINTIC
Mocaju	168	528	696				SINTIC
Polycaju	107	412	519				SINTIC
Procaju Inhambane	134	201	335				SINTIC
Procaju-Manjacaze	131	145	276				SINTIC
Sub-total das Fábricas Estatais Usando Tecnologia de Impacto por Descasque		1,515	2,576				
6	Adil IC		375				Gerência
Sub-total de Todas as Fábricas Estatais Usando Tecnologia de Impacto por Descasque		1,061	2,951				SINTIC

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

Quadro 12 - Fábricas Privadas Usando Tecnologia Mecânica de Corte

7	CC-Monapo	943	145	11,088				Gerência
8	CC-Nacala (Angoch e)			3300			721	Gerência
9	Inducaju			690			458	SINTIC & Mgt
10	Mocita			91,220				Gerência
Sub-Total de Fábricas Privadas Usando Tecnologia Mecânica de Corte		943	145	22,698			1,179	

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

Quadro 13 - Força de Trabalho nas Fábricas de Caju

11	Cabo Caju						370	Gerência
12	Geba						600	Gerência
13	Invape			52	55		107	Gerência
14	Madecaju						71	Gerência
15	Socaju (ex-KMC)			227	123		350	Gerência
Sub-Total de Fábricas Privadas Usando Tecnologia Semi-Mecânica de Corte							1,498	
TOTAL				5,649			2,677	

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

Quadro 14 - Força de Trabalho nas Unidades Usando Tecnologia de Impacto no Descasque

Nº	Unidade	Ano da Privatização ou Construção	Trabalhadores Permanentes na Altura da Privatização			Trabalhadores Permanentes Última Época			Mudança Total Emprego	Data do Encerramento
			Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total		
1	Angocaju	1995	725	250	975	521	229	750	-23.09%	Dezembro de 1997
2	Mocaju	1995	279	799	1,078	168	528	696	-35.44%	Novembro de 1998
3	Polycaju	1995	208	557	765	107	412	519	-32.16%	Dezembro de 1998
4	Procaju-Inhambane	1995	185	385	570	134	201	335	-41.23%	Mai de 1997
5	Procaju-Manjacaze	1995	154	172	326	131	145	276	-15.34%	Agosto de 1997
Sub-Total das Antigas Unidades Estatais		1,551	2,163	3,714	1,061	1,515	2,526	-30.64%		
6	ADIL	1995		500				375	-25.00%	Dezembro 1997
TOTAL		1,551	2,163	4,214	1,061	1,515	2,951	-2.951%		

Fonte: SINTIC, Ref.: 041/GSGSINTIC/1999, 27 de Agosto de 1998 & Gerência para ADIL.

Ter uma força de trabalho permanente só faz sentido, financeira e economicamente, se a fábrica tiver acesso a matéria-prima adequada e suficiente de modo a poder laborar o mais próximo possível da sua capacidade completa. A utilização de trabalhadores efetivos em tal situação faz sentido uma vez que o treinamento de trabalhadores para a indústria de caju leva cerca de três meses ou mais para realizarem efetivamente as várias tarefas a um nível aceitável.

Enquanto não forem classificados como trabalhadores treinados, os trabalhadores na indústria de processamento de castanha levam tempo a adquirirem as habilidades necessárias para que o seu trabalho seja eficaz. Mesmo com a tecnologia manual os trabalhadores novos levam mais de três meses para atingirem um nível alto de produtividade nas tarefas principais, designadamente, descasque, despeliculagem; e seleção.

Por isso, se houver matéria-prima suficiente de maneira que o processamento seja constante, manter o pessoal treinado e operar a fábrica durante todo o ano (excetuando férias principais) faz sentido qualquer que seja a tecnologia. Para as fábricas de capital intensivo e altamente mecanizadas, torna-se imperativa a existência de um alto nível de processamento de modo que a operação financeiramente seja viável.

Quadro 15 - Potenciais Unidades Fabris de Processamento de Pequena Escala

Nome do dono da fábrica e data de funcionamento	Nome da fábrica	Localização	Tamanho da fábrica, Toneladas Métricas	Número estimado de trabalhadores
Sr. Abdul Cassamo (1999-2000)	Macia castanha de Caju	Distrito de Macia, Província de Gaza	1.000	280
Sr. Bachir (estava a procura de financiamento)	Fábrica de caju de Manhiça	Distrito de Manhiça, Província de Manica	1.000	280
Sr. Roberto dos Santos Peíla (estava a procura de financiamento)	Fábrica de Caju de Inharrime	Distrito de Inharrime, Província de Inhambane	500	143
Sr. Pateguana (estava a procura de financiamento)	Fábrica de Caju de Chibuto	Distrito de Chibuto, Província de Gaza	250	143
Sr. Hortêncio Macarrigue (1998-1999)	Fábrica de Caju de Laulane	Cidade de Maputo	250	143
Sara Daude	Não identificado	Zambézia	1.000	240
Não identificado (data não identificada)	Não identificado	Zona Sul do País	3.000	900
Duarte Silva	Não identificado	Não identificado	1.000	240
Desconhecido	Fábrica de Castanha de Murrupula	Distrito de Murrupula, Província de Nampula	1.000	240
TOTAL			10.000	2.849

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

Os quadros 15 a 19 mostram a correlação entre a evolução tecnológica e o aumento da competitividade, no cômputo geral encerraram fábricas antigas de tecnologia de descasque e foram transformadas algumas em fábricas de tecnologia mecânica de corte, baseando-se essencialmente no processamento de pequena escala, que implica mais trabalhadores, salários mais baixos e redução da competitividade em termos relativos.

As questões salariais fundamentalmente no que tange ao atraso nos pagamentos e atinentes a questões de indemnização sempre estiveram em cima de mesa na fabricas de processamento da castanha de caju, com particular enfoque nas empresas privatizadas pelo Estado.

Nas condições atuais, parece ser mais provável que nenhuma das fábricas privadas, anteriormente pertencentes aos Estado venha a reabrir. A exceção poderá se verificar na Angocaju, que está presentemente a fazer um estudo de viabilidade para usar a atual fábrica como base para o sistema de “satélites”⁵.

Contudo, esta situação não estava inteiramente clara para os proprietários destas unidades fabris na altura do encerramento das mesmas. Na devida altura os proprietários não tomaram as medidas exigidas por lei. Estes incluíam dar aos trabalhadores um pré-aviso de três

⁵ Dados de 1999, de acordo com o Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

meses sobre o encerramento e o pagamento da indemnização a uma taxa de três meses de salário por cada dois anos de serviço, ou fração desta.

Como resultado da falta de ação por parte dos proprietários, os trabalhadores permanecem na incerteza sobre o futuro dos seus empregos. Se estas fábricas não reabrirem, o que parece mais provável, então os proprietários têm a obrigação de honrar os direitos dos seus trabalhadores permanentes até a altura do encerramento efectivo na unidade fabril.

Estes direitos incluem o seguinte:

- a) pagamento de indemnização;
- b) compensação por não terem recebido o pré-aviso sobre o encerramento;
- c) pagamento de férias não gozadas e talvez;
- d) salários não pagos relativos ao período em que os trabalhadores foram dispensados, uma vez não seguidos os trâmites legais para o encerramento das fábricas.

É importante notar que em muitos casos as empresas têm estado a fazer, pelo menos, os pagamentos parciais acima do mínimo exigido por lei.

O quadro a seguir estima que o montante da indemnização e outros pagamentos devidos aos trabalhadores nas antigas unidades fabris estatais aproxima-se a \$ 3,6 milhões de dólares. Estima igualmente que poderá custar a CNN, CNN-Angoche e a Inducaju um montante conjunto de \$1,6 milhões de dólares para despedir os restantes trabalhadores permanentes e contrata-los de novo como trabalhadores temporários.

Isto é necessário se as unidades fabris quiserem fazer da força de trabalho um custo mais variável e menos fixo, o que é necessário para se tornarem competitivas. A CCM necessita de \$1,4 milhões de dólares destes totais.

O pessoal de segurança e da manutenção que se encontrava ainda nas fábricas tem o direito de reclamar pagamento de serviços que ainda prestavam às empresas.

Se estas fábricas não reabrirem, então os trabalhadores permanentes têm o direito ao pagamento da indemnização num valor de 3 meses em cada dois anos de serviço ou parte disso. Neste caso, um trabalhador com 6 anos de serviço tem direito a nove meses de pagamento, enquanto que um que trabalhou 20 anos, receberá o equivalente a 30 meses de salário⁶.

O pagamento da indemnização a um trabalhador que trabalhou 6 anos e um mês de serviço deveria ser igual a 12 meses do salário, portanto o mesmo que seria devido a um trabalhador com 8 anos completos de serviço.

⁶ Neste aspeto, ressalte-se que tal imposição legal resulta da Lei nº 8/98, de 20 de Julho (Lei do Trabalho), e que foi revogada pela Lei nº 22/2007, de 1 de Agosto, atualmente em vigor.

Os trabalhadores tinham direito a três meses de pré-aviso do encerramento da fábrica. De acordo com a Lei de Trabalho, os proprietários das fábricas devem dar este pré-aviso por escrito. Se não o fizerem, os trabalhadores têm direito ao pagamento de três meses de salário mensal.

Quadro 16 - Fábricas Privadas Usando Tecnologia de Corte Mecânico

Nome da Fábrica	3 Meses de Pré-aviso (Mts. 000,000)	Pagamento de Indemnização (Mts. 000,000)	Indemnização e Pré-aviso (Mts. 000,000)	Indemnização e Pré-aviso (\$ 000)
Antigas Fábricas Estatais Usando Tecnologia de Impacto de Descasque				
Angocaju	-	-	-	750
Mocaju	1,440	15,165		1,344
Polycaju	779	9,364	10,143	786
Procaju	-	-	-	-
Escritórios	57	130	187	14
Inhambane	476	4,925	5,401	419
Manjacaze	365	3,053	3,418	265
Sub-Total/Procaju	898	8,108	9,006	698
Sub-Total das Antigas Fábricas Estatais	3.117	32,637		3,578

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

Quadro 17 - Pagamento de Indemnizações

CCM	-	-	-	1,410
CNN-Angoche	-	-	-	118
Inducaju	-	1,103	1,103	86
Sub-Total das Fábricas Privadas Usando Corte Mecânico				1,528
Total das Fábricas que Requerem Reestruturação				5,106

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

Os trabalhadores que tinham direito a férias e que não as tenham gozado, tinham o direito de lhes ser pago esse tempo. Trabalhadores permanentes tinham direito de férias na proporção de vinte e um dias no primeiro ano de serviço e depois disso, um mês para cada ano de serviço efetivo.

Se não gozarem as férias até ao fim dos seus contratos, dever-se-á ser-lhes pago o tempo acumulado, mas não gozado. No caso em que as fábricas não estivessem a funcionar os trabalhadores não estavam em serviço efetivo, não existe nenhuma obrigação de pagamento adicional de férias. Porém, os trabalhadores têm direito a pagamento de obrigações vencidas até a altura do encerramento das fábricas.

Para as fábricas fecharem, as obrigações contratuais entre o proprietário e o trabalhador devem ser analisadas individualmente. Isto requerer que o proprietário envie uma carta a cada um dos trabalhadores afetados (corte na relação contratual). Os trabalhadores que não tiverem recebido a tal carta têm direito ao pagamento por inteiro ou parcial dos seus salários pelo período em que a fábrica esteve paralisada.

As empresas têm a obrigação de reter as taxas de segurança social e os valores que os trabalhadores pagam aos sindicatos. Devem encaminhar esses valores aos destinos apropriados. Mas isto nem sempre acontece.

O sistema de Segurança Social, ao contrário dos antigos fundos de pensão, é transmissível. Cada trabalhador tem um único número de identificação para o sistema e tem acesso a cuidados médicos, reforma, subsídios funerários baseados nas contribuições do trabalhador e do empregador ao sistema.

O empregador contribui 4% do salário do trabalhador e este por sua vez contribui 3%. A parte do trabalhador é deduzida do seu salário e paga ao fundo pelo empregador. Em alguns casos os empregadores deduziam a contribuição do trabalhador no salário deste. Em alguns poucos casos, particularmente os que envolviam as fábricas fechadas, as dívidas das contribuições do empregador e do trabalhador eram substanciais. Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique (1999).

E como resultado, os trabalhadores não recebiam os benefícios a que têm direito. O pagamento dessas contas em atraso era uma questão de preocupação imediata. Sem estes pagamentos, os trabalhadores não tinham acesso aos cuidados médicos e outros benefícios.

Alguns trabalhadores podiam estar próximos a completar o tempo suficiente de contribuição no sistema para terem direito à reforma. Infelizmente existia alguma confusão sobre o número exato de anos de trabalho e contribuições para o sistema necessários para que um trabalhador possa ter direito a reforma.

Estimativas variavam de 25 a 10 anos de contribuição. Isto necessitava de ser clarificado para que os trabalhadores da indústria de processamento de caju com direito a reforma pudessem receber a suas pensões. Em casos onde os trabalhadores estivessem próximos do limite para a reforma, talvez fizesse sentido pagar ou número de meses ou anos que faltavam de modo a que esses trabalhadores pudessem receber as suas pensões.

Através de um acordo coletivo, uma percentagem dos salários dos trabalhadores efetivos é paga aos sindicatos através da dedução na folha de salários. Em muitos casos estas deduções eram retidas pelas fábricas e não enviadas ao SINTIC. Sem estes fundos o sindicato não tinha

recursos financeiros que necessitava para intervir em nome dos seus membros afetados e trabalhar na resolução dos seus problemas.

Contudo, o SINTIC poderia também jogar um papel positivo na resolução de disputas entre os sindicatos locais e as direções das empresas. Nesse aspeto, a Inducaju e a Angocaju eram os dois casos notáveis.

O trabalho numa fábrica de processamento do caju pode ser difícil. As condições de trabalho variam de acordo com a tecnologia usada na fábrica. A competitividade a longo prazo na indústria está ligada a introdução de uma maior flexibilidade no uso da força de trabalho. Usar mais trabalhadores temporários e a introdução do sistema de pagamentos por peças, são duas opções que podem contribuir para alcançar esse desiderato.

Numa tentativa de reduzir os custos, melhorar a qualidade dos produtos e aumentar os lucros, algumas das fábricas existentes mudaram as suas tecnologias por completo ou parcialmente para a tecnologia semi-mecânica. As novas fábricas que estavam a ser abertas estavam desde o início a adotar a tecnologia de corte a pedal que poderia ser importada da Índia e do Brasil.

Esta tecnologia trouxe uma mudança significativa nas operações de processamento da castanha. Aumenta substancialmente o contacto direto que alguns trabalhadores têm com o líquido da casca (CNSL) durante o descasque. Uma vez que o CNSL é altamente corrosivo, alguns trabalhadores se queixam de que desenvolvem chagas nas mãos. O antídoto para este problema é bem conhecido.

Em muitas fábricas os trabalhadores aplicam uma camada protetora de óleo nas suas mãos frequentemente. Desde que haja óleo disponível, os trabalhadores engajados no trabalho de descasque informaram que não tem tido problemas de maior. Numa das fábricas onde as relações de trabalho eram excelentes utilizavam óleo de rícino. Semente de rícino, donde este óleo é extraído, pode ser cultivada em Moçambique, por isso a produção doméstica deste produto é possível.

Na Inducaju, uma fábrica com uma longa história de problemas laborais e que parcialmente estava a mudar a tecnologia mecânica para manual, os trabalhadores queixaram-se de problemas de feridas que estavam a desenvolver-se nas suas mãos. A tentativa da Angocaju de mudar de tecnologia mecânica para o descasque semi-mecânico foi encarada com certa resistência.

Estes problemas contribuíram para o seu encerramento. Nas fábricas que abriram utilizando a tecnologia semi-mecânica desde o começo, o óleo é fornecido e não houve problema de saúde.

As queixas acerca do impacto negativo da CNSL eram muito prevalentes nas fábricas que tentaram mudar de operações mecânicas e semi-mecânicas. Os trabalhadores acostumados a trabalharem com máquinas não gostaram da mudança para a tecnologia manual.

Tudo indicava que as queixas não passavam de “nuvem de fumo”. O problema parecia ser de que alguns trabalhadores comparavam a adaptação ao corte semi-mecânico com uma perda de estatuto. Estas queixas eram reforçadas e incitadas pelos mais estridentes gritos de alguns processadores que comparavam o uso da tecnologia de corte semi-mecânico com a “desindustrialização” da indústria de processamento da castanha, se não mesmo de toda a economia moçambicana.

Não obstante, a preocupação com cuidados adequados com as mãos é uma consideração válida. A nível local, na Província de Nampula, a Inspeção Provincial de Trabalho aceitou o uso do óleo como forma de proteger as mãos em pelo menos uma vez.

A utilização de luvas cirúrgicas como uma solução possível é cara e provavelmente não viável em termos do seu impacto negativo no rendimento no descasque.

As fábricas alternavam o sistema de pagamento aos trabalhadores em função da sua produtividade e em função dos interesses que se pretendiam salvaguardar.

A regra geral na indústria do caju é pagar aos trabalhadores um salário mensal fixo por uma quantidade específica de trabalho. Por exemplo, espera-se que uma trabalhadora faça a despeliculagem de um determinado número de quilos de amêndoa em película e ser paga no final do mês um salário fixo. Neste caso não importa se ela leva seis ou dez horas de despelicular a sua meta diária.

Os pagamentos por peça podem ser usados efetivamente em etapas diferentes do processamento da castanha. Sob um sistema de pagamento por peça, um trabalhador tem a oportunidade de trabalhar mais e obter compensação mais elevada.

Por exemplo, no sistema de pagamento por peça, um trabalhador na secção de despeliculagem pode ganhar um valor fixo por cada quilograma de amêndoa com película descascada. A compensação total desse trabalho é em função da sua produtividade.

Algumas das fábricas empregaram variações de sistemas de pagamento por peça. Os sistemas de compensação estabelecidos para as várias operações correspondiam ao tamanho das amêndoas e se são inteiras ou partidas. Obviamente, necessitava-se de mais castanha bruta pequena do que a larga para perfazer 1kg.

Isto requeria um ajustamento apropriado nos sistemas de pagamentos por peça estabelecidos. Uma fábrica pode se tornar competitiva através da ligação de produtividade dos trabalhadores com os seus rendimentos.

A ligação era também muitas vezes feita a qualidade e no pagamento, com as normas calculadas sobre a percentagem da amêndoa de melhor qualidade obtida. É fácil estabelecer esquemas de compensação ligando diretamente a compensação dum descascador ou despeliculador com o seu rendimento de amêndoas inteiras.

Não obstante, leva mais tempo até para os trabalhadores adquirirem as habilidades necessárias para fazer valer a pena o sistema de pagamento por peça. No princípio os trabalhadores podem ter dificuldades em cumprir com as normas que forem estabelecidas, a um nível que lhes dê um equivalente do salário mínimo.

Não é fora do comum os trabalhadores levantarem queixas sobre as normas que recebem por as acharem demasiado elevadas. Numa das fábricas a mudança do corte mecânico para semi-manual precipitou tal disputa, apesar de o motivo do descontentamento ter sido a mudança da tecnologia em si.

Alguns gestores com experiência nos dois países acreditavam que os trabalhadores moçambicanos poderiam conseguir as normas iguais às da Índia uma vez aprendidas as tarefas. Isto requeria que o equipamento funcione devidamente, o que no caso das máquinas de corte semi-mecânico, significaria que deve-se mudar periodicamente as molas e substituir regularmente as lâminas.

Ressalte-se que a maior parte da força de trabalho nas fábricas de castanha é oriunda das zonas rurais. A sua atividade principal foi e muitas vezes continua a ser a agricultura de subsistência. O trabalho nas fábricas oferece uma oportunidade de suplementar os seus rendimentos.

À medida que a indústria de caju de Moçambique ia perdendo os seus negócios, e subsequentemente, a medida que os novos proprietários dessas fábricas iam deixando de operar, ia deixando de haver fonte de salários. Como resultado, os operários tiveram que depender do que podiam obter nas suas machambas, pequenos negócios ou qualquer outra atividade rentável que tivessem.

Nestas condições, não se pode esperar que os trabalhadores se portem de forma disciplinada como outros trabalhadores, por exemplo da RSA ou Zimbabwe quando o rendimento dos seus trabalhos nas fábricas é esporádico e incerto. A sobrevivência familiar requer segurança alimentar, que ainda continua diretamente ligada a produção direta.

Como consequência, uma grande percentagem de trabalhadores falta ao trabalho quando chove (isto é quando as condições são propícias para a lavoura) ou quando é a época da colheita da castanha de caju, etc. Nas comunidades costeiras, em certas ocasiões, a pesca, para alguns

trabalhadores particularmente homens, também representa um atrativo financeiro alternativo ao emprego na fábrica.

Como resultado destas condições, as fábricas têm que manter um número de trabalhadores superior ao que necessitariam para operarem eficientemente. Significa também que precisam de garantir que os trabalhadores sejam polivalentes de modo que possam efetuar tarefas consideradas urgentes num dado momento. A formação é também perturbada e o período necessário para os trabalhadores aprenderem uma dada tarefa é alongado pelo absentismo intermitente.

Nas relações laborais como quaisquer outras existem questões adversas entre as partes. E as fábricas de processamento da castanha de caju não ficam alheias a este cenário. Para o efeito há que maximizar controlo de modo que o trabalhador preste seu papel com zelo e responsabilidade abdicando de praticar de determinados atos que podem minar as relações entre as partes.

O consumo da amêndoa pelos trabalhadores, principalmente na fase de descasque e seleção, pode ser uma fonte de prejuízo muito grande para a unidade fabril. Isto pode em parte explicar algumas variações grandes entre a produção na fase do descasque e o produto da fase final. Alguns processadores acreditam que essas perdas possam atingir cerca de meia libra-peso de amêndoa por trabalhador por dia numa população malnutrida.

Para reduzir as necessidades dos trabalhadores recorrerem ao consumo da amêndoa na linha de produção, muitas fábricas davam uma refeição completa⁷ ou pelo menos chá com pão⁸. O último benefício custa a fábrica aproximadamente US\$5 por trabalhador por mês.

As fábricas grandes possuíam uma cantina ou refeitório onde os intervalos de almoço e do chá são passados. Os trabalhadores das fábricas mais pequenas saem para o seu almoço. Comer nas mesas de trabalho é proibido devido a possibilidade de comerem a amêndoa bem como por razões de higiene. As fábricas dão roupa de trabalho aos seus operários.

Algumas fábricas consideravam importante o uso de fardamento ou aventais sem bolsos como forma de minimizar a possibilidade de tirarem as amêndoas.

Outras providenciavam cuidados médicos. Os mais extensivos eram dados pelo Monapo⁹. Por sua vez a Mocita tinha um posto de primeiros socorros que funcionava durante

⁷ Por exemplo a Monapo.

⁸ Por exemplo a Mocita. Esta fábrica dava também aos trabalhadores algum sabão em pó para lavarem a roupa de trabalho e trimestralmente fornecia 2Kg da farinha de caju de baixo valor a cada trabalhador

⁹ Que tinha o seu próprio hospital.

as horas de serviços. Algumas fábricas maiores também tinham creches para crianças menores de 5 anos de idade.

Na zona Sul a castanha substitui o amendoim na dieta alimentar. Portanto, para além de prejuízos por consumo, a possibilidade de roubo é também um significativo fator que necessita de controlo. Estudos comparados, demonstram que o custo do controle de roubos e perdas é maior em Moçambique do que na Índia.

Um gestor de uma fábrica familiar com processamento semi-manual em ambos os países estimou que somente cerca de 7% da força de trabalho nas fábricas Indianas é dedicada as funções de controle. O número correspondente pode atingir os 20% em Moçambique.

Outro gestor/proprietário fez notar que as fábricas grandes empregando mais de 100 operários tinham custos de controle consideravelmente mais altos. O uso de vídeo-camaras foi sugerido como sendo uma possível medida de controle. Muitas fábricas têm políticas específicas para deterem o roubo e o consumo, variando desde o aviso no ato de contratação e despedimento imediato por roubo ou consumo da amêndoa a uma ou duas chamadas de atenção antes do despedimento.

A questão da educação e treinamento era um dilema por parte da massa laboral nas fábricas de processamento da castanha de caju.

Muitos anos de luta aliados a falta de facilidades educacionais nas zonas rurais criaram níveis de educação bastante baixos no seio da população. Isto é de particular importância no caso de operários da indústria de processamento da castanha de caju. O baixo nível de escolaridade torna difícil para os trabalhadores aprenderem algumas tarefas necessárias na indústria e seguirem instruções escritas¹⁰.

Trabalhadores capacitados eram quase impossíveis de se acharem¹¹. A formação no local de trabalho era lenta devido ao baixo nível de escolaridade. Onde era dada, era bastante apreciada pelos trabalhadores. Aulas de alfabetização dadas nas fábricas eram também bastante apreciadas.

O Diretor da fábrica de Cageba dava algumas aulas pessoalmente e contratou algumas pessoas para darem outras; estas aulas eram bem frequentadas e recebidas com maior apreço. Pessoal do nível médio e também bastante difícil de se encontrar¹².

¹⁰ Mesmo quando estão traduzidas em línguas locais.

¹¹ Como os da manutenção, escriturários e técnicos de contas.

¹² Por exemplo, unidades como a Mocita tinha algumas dificuldades em atrair pessoal qualificado disposto a viver em Xai-Xai.

A seguir apresentar-se-à quadro resumo da empregabilidade no setor do caju (período compreendido entre 1995-1997).

Quadro 18 - Trabalhadores da Indústria do Caju

EMPRESAS	1995	1996	1997
NORTE			
Cabo Caju	0	40	250
Companhia do Monapo	1 290	1 344	1 406
Companhia de Nacala	1 118	1 325	1 400
Companhia de Nacala, Angoche	419	436	436
Angocaju	629	633	786
Inducaju	446	496	550
Caju de Geba	250	500	700
Sub-total	4 152	4 774	5 528
SUL			
Companhia da Beira	217	215	219
Africaju	150	150	150
Procaju – Inhambane	471	555	555
ADIL	140	399	430
KMC	80	80	120
Procaju – Manjacaze	563	625	625
Mocita	92	113	502
Mocaju	906	906	906
Polycaju	0	1 051	1 051
Sub-total	2 619	4 094	4 558
TOTAL	6 771	8 868	10086

Fonte: Deloitte e Touche (1997).

De acordo com o INCAJU (2010), o país tem vindo a assistir a emergência e a consolidação da pequena e média indústria de processamento da castanha de caju, que apresenta as seguintes características:

- é de pequena e média dimensão (com capacidade instalada até 5000 toneladas);
- utiliza tecnologia semi-mecânica de descasque (que parte menos amêndoas); e
- é de mão de obra intensiva, o que permite a geração de mais postos de trabalho, renda e dinamização da economia rural.

Gráfico 8 - Número de trabalhadores nas fábricas de processamento de caju

Fonte: INCAJU (2010). Ministério da Agricultura. Maputo.

Através do gráfico, pode-se verificar que o número de trabalhadores, nas fábricas de processamento, tem crescido ao longo dos anos, passando de aproximadamente 5000 trabalhadores em 2006 para quase 9000 trabalhadores no último ano em análise, o que significa que houve um aumento na ordem dos 84%.

O número de fábricas em atividade diminuiu em 2009, mantendo-se constante no ano seguinte. Esta passou de 23 (2008) para 16 (2009). Apesar da redução do número de fábricas, a capacidade instalada aumentou de 33 400 toneladas em 2008 para 39 mil toneladas no ano seguinte. (INCAJU, 2010).

Por seu turno, o processamento efetivo não registou um aumento na mesma proporção, passando de 24 mil toneladas para 24 013 toneladas nos anos em análise. Neste período, o número de trabalhadores também aumentou, tendo passado de 6 416 para 7 mil.

Em 2010, o número de fábricas manteve-se, assim como a capacidade instalada. No entanto, o processamento efetivo aumentou para 26 615 toneladas e o número de trabalhadores para 8 755. Isto significa que, com o mesmo número de fábricas e a mesma capacidade instalada, se registou um crescimento em 11% no processamento efetivo e 25% no número de trabalhadores. (INCAJU).

De uma forma geral, afirma-se que o número de trabalhadores cresce mais rápido que a quantidade da castanha processada. Este facto, por sua vez, leva-nos a concluir que a produtividade por trabalhador tem uma tendência decrescente. Da mesma forma, é alarmante verificar que há menor número de fábricas, o que significa o decréscimo elevado na produtividade não só dos trabalhadores, mas também por fábrica, apesar da melhoria da capacidade instalada com os avanços tecnológicos e aquisição de maquinaria mais rentável.

Este fato leva-nos à conclusão de que, apesar do número de trabalhadores estar a aumentar ao longo dos anos, este crescimento não é acompanhado pelo aumento da quantidade de castanha processada, em grande medida devido a alternância entre o cultivo do caju e de outras culturas agrícolas. Ou seja, para fazer face a baixa renda proveniente da prática da cultura do caju, os trabalhadores deste subsector dedicam-se a prática da plantação de outras culturas de subsistência.

5.1.2 Emprego no setor familiar

Segundo o INCAJU (2010), em Moçambique, a produção do caju é feita quase que na totalidade pelo sector familiar, numa produção integrada, ao mesmo tempo que praticam, principalmente, com culturas alimentares para a subsistência.

A nível nacional, o Caju é uma das fontes de rendimento e emprego de muitas famílias nas zonas rurais. Aliás, os pequenos produtores fazem da castanha de caju uma cultura valiosa para a segurança alimentar e a melhoria do nível de vida.

A maior parte do caju é produzido pelo setor familiar, com dupla finalidade, abastecer o mercado e para o consumo familiar. Pequenos e médios comerciantes compram a castanha de caju no setor familiar e vem aos comerciantes de maior capacidade que em economia de escala exportam em bruto com consequência da liberalização por conta das políticas das IBWs ou vendem as pequenas fabricas existentes

A cultura de caju é de extrema importância, pois, é maioritariamente produzido pelas famílias de camponeses, existindo também alguns produtores de grande escala. Esta constitui uma fonte de rendimento monetário para milhares de camponeses (1,3 milhões), podendo representar até 70% da receita do setor familiar segundo dados do INCAJU: 2010.

Para além do rendimento obtido através da venda da castanha, torna-se como uma importante fonte de proteínas para as famílias (segurança alimentar) e possui outros produtos ou seus derivados como falso fruto, do qual são obtidos o sumo e o álcool que constituem uma fonte adicional das receitas para as famílias.

Trata-se de uma produção com significado na luta contra a pobreza rural, quer pelo envolvimento dos camponeses na produção como na criação de oportunidades de trabalho na zona rural. Aliada a isto, está o facto de ter um enorme potencial para se industrializar e gerar emprego em toda sua cadeia de valor, ou seja, na produção, transporte, processamento e comercialização. (INCAJU, 2010).

Portanto, ao mesmo tempo que o caju constitui uma importante cultura suplementar na produção de subsistência, principalmente na época seca (no norte do país), em que os agricultores mais pobres são afetados pela escassez de alimentos.

A atual produção de castanha de caju em Moçambique é garantida, maioritariamente, pelos pequenos produtores que vendem o seu produto à porta da fábrica ou nos mercados informais. Mas os agricultores enfrentam diversos constrangimentos, dentre eles a dificuldade de acesso ao mercado, carência de insumos e baixa de preços, fatores que desanimam os agricultores, pois as colheitas têm estado em queda livre e estes necessitam de fazer melhoramentos na produtividade, rentabilidade e sustentabilidade da produção.

Os produtores familiares continuam a participar na economia informal. Dados existentes dão conta de que, em Moçambique, perto de um milhão de agregados familiares tem acesso a cajueiros.

Para recuperar os elevados índices de produção de castanha de caju, Moçambique terá de fazer investimentos massivos. Aliás, alguns produtores, empresários, assim como todos os intervenientes do sector de caju consideram ser utópico pensar que o país possa voltar, a curto ou médio prazo, a ocupar uma posição de destaque a nível mundial.

As atuais quantidades de produção são desanimadoras, pese embora se registre uma modesta melhoria nos últimos anos. Mas, apesar dos desafios, os produtores mostram-se otimistas quanto ao futuro da produção nacional a longo prazo, pois, embora não seja satisfatório, verifica-se um crescimento tímido.

De acordo com o INCAJU entre 1997 e 1998, a produção oscilou entre as 40 mil e as 60 mil toneladas. Já na campanha de 2001/2, alcançou 51 mil toneladas tendo sido obtidas 63 mil em 2002/3, cifra muito abaixo da meta de 79.400 toneladas estabelecida pelo Governo para essa campanha. Nessa altura, o país só logrou processar cerca de 3 mil toneladas.

Neste momento, a produção nacional não atinge as 100 mil toneladas por ano, quantidade necessária para a viabilização de qualquer indústria do setor. Ou seja, atualmente por ano o país produz, em média, 90 mil toneladas de castanha e na última campanha Moçambique produziu 95 mil toneladas.

Em condições normais, a época inicia em Outubro e termina em Março, mas, às vezes, devido à floração dos cajueiros fora do período normal, o fecho da campanha, comercialização incluída, decorre até finais de Abril.

Os dados estatísticos da INCAJU demonstram ainda que a indústria de processamento de castanha de caju em Moçambique tem estado a renascer, embora de forma lenta, uma vez que, de três unidades ativas em 2002, o país já conta com 23 unidades industriais em pleno

funcionamento, que processam anualmente cerca de 27 mil toneladas nas zonas rurais e empregam pouco mais de oito mil trabalhadores.

O objetivo fundamental estabelecido para o setor do caju é incentivar o setor familiar a aumentar a produção da castanha ao mesmo tempo que a indústria de processamento local acrescenta valor antes da exportação da castanha em bruto.

Mas os especialistas na área afirmam que o progresso do setor depende de uma melhoria do ambiente de negócios, da redução de custos de transportes e da melhoria da capacidade de gestão.

A indústria africana do caju é responsável por mais de um terço da produção mundial e tem um potencial para produzir mais de 300 milhões de dólares em valor acrescentado, além de criar mais de 200 mil novos postos de trabalho nas áreas rurais.

Mas o produto é exportado para os mercados internacionais, onde é processado e, conseqüentemente, ficam lá os ganhos. Calcula-se que haja 2 milhões de famílias envolvidas na produção e comercialização de caju e 10 milhões de pessoas sobrevivem dessa atividade (INCAJU).

Num evento que juntou mais de 250 parceiros de todo o mundo, a Aliança Africana do Caju (ACA), em parceria com o (INCAJU) e a Associação dos Industriais do Caju (AICAJU), organizou uma Conferência Anual em Maputo com o tema “Fortalecer a Indústria!”, com objetivo de alargar o mercado, criar novos postos de trabalho e aumentar a renda dos agricultores.

Para a ACA, “fortalecer a indústria” significa proporcionar a todos os intervenientes informações e ligações para o melhoramento da produtividade, expansão do processamento e comercialização da cadeia de valor do caju.

Desde a criação da ACA em 2005, assistiu-se a um crescimento no processamento da castanha de caju, de 35 mil toneladas em 2006 para mais de 75 mil toneladas em 2009, para além de se ter criado mais 15 mil novos postos de trabalho.

Refira-se que a indústria moçambicana de processamento de caju, durante os últimos cinco anos, criou cerca de 4500 empregos, dos quais 39% para as mulheres, contribuindo para a renda de mais de 22.500 famílias nas zonas rurais, e gerou mais de 50 milhões de dólares americanos em receitas derivadas das empresas que adquirem o produto.

5.1.3 O papel da Mulher no sector do caju em Moçambique

De acordo com o Censo da População (1997), estimava-se que 90% de todas mulheres economicamente ativas estivessem envolvidas na agricultura, comparado com 66% dos homens economicamente ativos, e que a maioria das mulheres empenhada na agricultura de subsistência, (INE, 2000).

Sabe-se também que embora haja muita terra fértil em Moçambique a produção agrícola não atinge o seu pleno potencial devido a fatores tais como força de trabalho inadequada, redes de estradas e caminhos-de-ferro precários, insuficiência e financiamento e crédito rural, falta de instalações para armazenamento, altos custos de transporte, entre outros. Tudo isso resulta numa capacidade limitada de produzir, armazenar e comercializar os produtos.

Os dados recolhidos pela pesquisa estimam que as mulheres rurais gastem em média 14 horas de trabalho por dia em atividades agrícolas, comparado com os homens que gastam em média 6-8 horas no trabalho agrícola.

A mulher tem um considerável acesso e controlo sobre os cajueiros, tal constatação pode ser depreendida, pois, por exemplo na província de Nampula, a sociedade é predominantemente matrilinear (descendência ou consanguinidade pelo lado materno) e em Gaza predominantemente patrilinear (descendência ou consanguinidade pelo lado paterno).

A divisão do trabalho em termos de género é menos rígida do que para outros trabalhos agrícolas, pois, embora a mulher tenda a despende mais tempo no cultivo do caju do que o homem, ambos partilham as tarefas de desbravamento (limpeza), sementeira ou plantio, sacha e apanha.

Entretanto, as mulheres fazem o plantio e os homens limpam (sacham) os cajuais. Como várias mulheres disseram “O desbravamento é tarefa para todos, pois dá muito trabalho”. Em ambas as províncias do estudo os homens tendem a encarregarem-se da poda dos cajueiros. Importa referir que a poda não consome tanto tempo como as outras tarefas, como é o caso do desbravamento e da apanha.

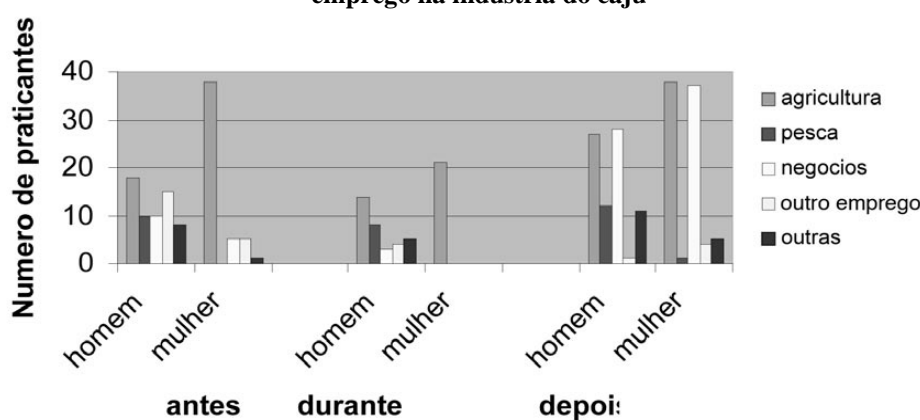
O número total das mulheres e homens que perderam os seus empregos foi fornecido pelo sindicato e é de aproximadamente 5.456 homens (53%) e 4.840 mulheres (47%) (dados de 2000). A importância do processamento da castanha de caju como fonte de emprego para as mulheres em Moçambique é clarividente, tanto é que no presente estudo a recolha de dados feita permitiu-nos confirmar esta variável e documentar.

Dos dados processados, constatamos que em 2002 existiam 1100 homens (54%) e 940 mulheres (46%) a trabalhar nas fábricas de processamento de média escala, duas das quais estão

no Norte (Geba e Namige) e algumas no Sul, nomeadamente em Maputo (Madecaju), Invape (Gaza); Maciacaju (Gaza) e duas em Inhambane.

Em geral, os homens conseguem diversificar muito mais as suas fontes de rendimento do que as mulheres. Mesmo trabalhando na indústria, também podem dedicar-se à pesca ou à carpintaria (Vide o gráfico abaixo). A mulher trabalhadora passa longas horas na fábrica e a agricultura e as responsabilidades familiares absorvem completamente o seu tempo, como ilustra o gráfico a seguir.

Gráfico 9 - Atividades de sustento das mulheres e homens de Angoche, antes, durante e após o seu emprego na indústria do caju



Fonte: Kanji *et al.* (2004).

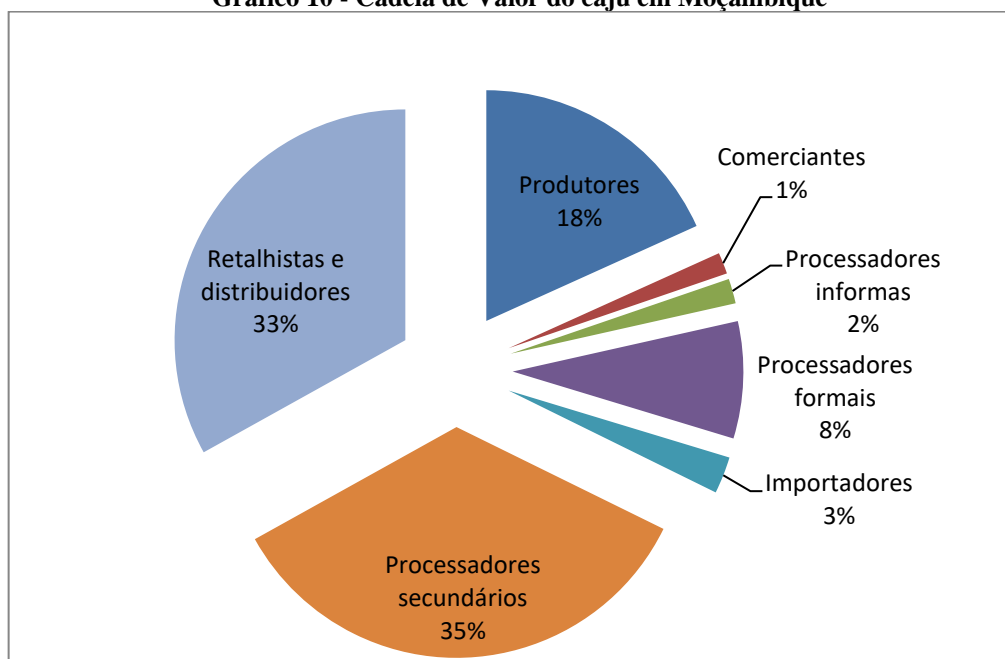
5.1.4 Mercado da castanha de caju

A produção e mercado da castanha de caju tem um papel muito importante na economia de Moçambique, na medida em que proporciona renda para milhões de habitantes em todo o país, desde os produtores, comerciantes formais e informais, aos trabalhadores das indústrias e aos vendedores e exportadores, seja em bruto e/ou processada.

Segundo a Technoserve (2009), a cadeia de valor do caju é complexa, pois é composta por muitos elos de ligação entre vários intermediários, sendo estes nacionais e estrangeiros.

De acordo com o INCAJU, com base na produção comercializada, processada e exportada em 2016, Moçambique apenas capta cerca de 30% do valor acrescentado que pode ser gerado internamente, conforme ilustra o gráfico abaixo.

Gráfico 10 - Cadeia de Valor do caju em Moçambique



Fonte: INCAJU (2016).

O gráfico acima retrata a cadeia de valor do Caju em Moçambique referente ao ano de (2016), valor captado por cada segmento da cadeia de valor, valor captado a nível doméstico (29,68%) e valor transferido para o exterior (70,32%).

De acordo com o INCAJU, Moçambique tem ainda uma grande margem de manobra para gerar valor acrescentado, desde que o processamento interno seja fortemente competitivo por forma a gerar receitas.

As políticas correntes e a estrutura de Mercado têm causado diferentes impactos, alguns deles inesperados, não tem contribuído para o fortalecimento da cadeia de valor do caju, visto que a tendência decrescente da porção do Preço FOB da castanha captada pelo produtor e outros fatores restritivos, mostram que o produtor é lesado com a aplicação da lei e, por sua vez, os processadores não partilham a margem de que beneficiam com os produtores, o que lhes dá uma oportunidade de aumentarem os lucros com base neste privilégio.

Como resultado da proteção (direito de opção) os processadores podem cobrir a suas ineficiências e concorrer com a Índia e Vietnam cujo processamento é substancialmente mais eficiente.

Após cerca de 20 anos de vigência da taxa de exportação os processadores ainda não atingiram um nível de competitividade que lhes permita consolidar a sua posição no Mercado internacional e poderão mesmo não sobreviver se as atuais proteções lhes forem retiradas.

Em termos de mercado de castanha bruta moçambicana, a Índia constitui o principal destino da castanha produzida em Moçambique (dados do Aicaju, em 2006, mais de 65% para exportação), seguindo-se a indústria de processamento moçambicana e o consumo do mercado doméstico e informal. Em 2006, a indústria nacional adquiriu 21.943 toneladas, o que constitui um crescimento relevante face ao ano anterior, rondando as nove mil toneladas anuais.

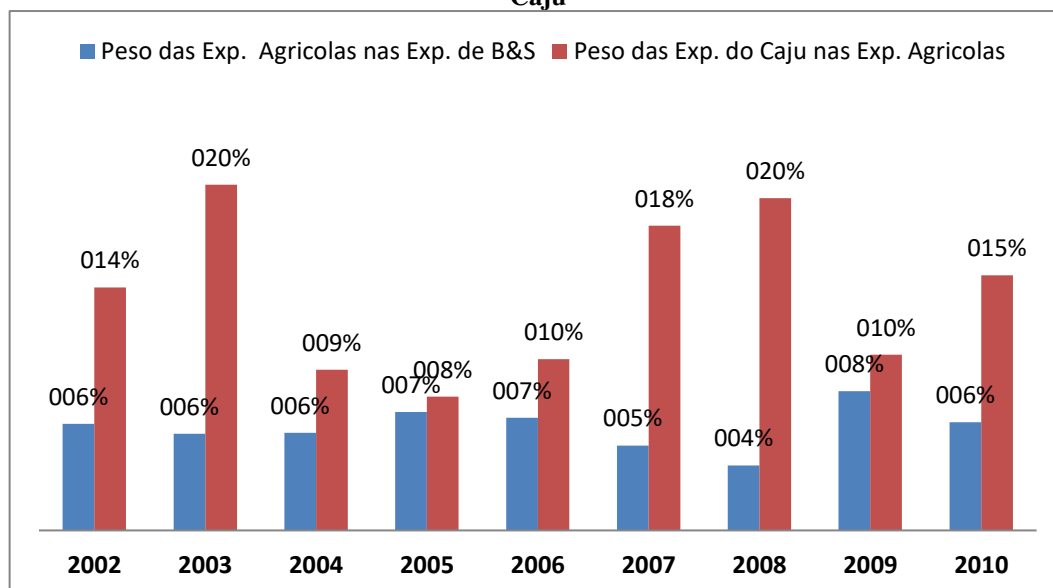
Os dados da TechnoServe (2007) não são exatamente coincidentes, mas ilustram uma taxa média de crescimento anual de processamento, entre 2003 e 2006, de 169%, o que se repercute no aumento substancial da procura de matéria-prima por parte da indústria processadora.

Gráfico 11 - Peso das Exportações do Caju nas Exportações de Bens e Serviços em Moçambique



Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do Relatório Panorama I. (2012). FAO.

Gráfico 12 - Exportações em Moçambique na Agricultura e Bens e Serviços em Moçambique – O caso do Caju



Fonte: Cálculos do autor com base nos dados do Relatório Panorama I. (2012). FAO.

Os gráficos 10 e 11 acima, mostram claramente a questão e impactos do Monopólios dominado pela Índia na procura por Exportações em Bruto da Castanha de Caju. Segundo estes gráficos o peso das exportações do Caju mal ultrapassa 1% das exportações de bens e serviços entre os anos 2002 a 2010. Do mesmo modo, o peso do caju nas exportações agrícolas não muda com o aumento das exportações agrícolas o que significa que mesmo em anos de grande produção agrícola em Moçambique não há um estímulo para o aumento da produção e produtividade.

O que significa que a cadeia de valor do subsetor do caju é bastante debilitada ou praticamente inexistente, dado o não processamento deste produto, levando a perdas avultadas nas exportações e condicionando qualquer tipo de investimento privado, bem como familiar na renovação do stock de cajuais em Moçambique e aposta na qualidade e aumento da produtividade. Há uma necessidade urgente de apostar no agro-processamento da castanha de Caju, bem como na procura de outros mercados para o produto final, focando no cumprimento dos requisitos de padrão de qualidade impostos pelos maiores mercados que demandam castanha de Caju processada.

De acordo com a AICAJU (2008), em 2006, a indústria moçambicana processou, 21.943 toneladas, das cerca de 62.821 toneladas de produção total de castanha em bruto, apresentando uma atual capacidade instalada de processamento de cerca de 40.000 toneladas/ano.

Os principais clientes da amêndoa processada em Moçambique são a Holanda, África do Sul, EUA, resto da Europa e Médio Oriente, entre outros, sendo utilizados dois tipos de canais de venda:

- a) venda direta das indústrias de processamento a cadeias alimentares e de retalho;
- b) venda por meio de *brokers* internacionais com relação especial com as cadeias de retalho e os *brand creators*.

Quanto ao tamanho, as amêndoas são classificadas pela quantidade média por libra, que varia desde as menores, com 450 unidades/libra, até às maiores, com 160 unidades e, por fim, em relação ao sabor é natural da amêndoa, mas também depende do processo a que a castanha é submetida.

O comércio e a exportação da castanha bruta representam uma atividade com enorme peso na cadeia de valor do caju em Moçambique, exercida por grandes comerciantes e empresários com ligação à Índia, para alimentar a sua indústria de processamento.

Grandes comerciantes, localizados em maiores agregados populacionais ou junto às principais rotas comerciais (portos, vias de acesso), com relações privilegiadas com os exportadores da castanha bruta.

Por sua vez, os processadores moçambicanos de caju competem em dois mercados distintos. Os Estados Unidos são o maior importador e são responsáveis por metade da amêndoa comercializada internacionalmente¹³. É o maior mercado de exportação de Moçambique. A Europa Ocidental, o Japão e a China seguem-se em ordem de importância.

A exportação da amêndoa processada é feita em embalagem a granel, diretamente pelos próprios industriais ou por intermédio de brokers, que detém o contacto exclusivo com as cozinhas industriais e os canais de distribuição e retalho. Segundo os números da AICAJU, em 2005, foram exportadas 1.183 toneladas de amêndoa processada.

A este nível há que destacar a AIA, uma holding detida por 7 industriais que aproveitam sinergias comerciais para melhorar a sua posição negocial para exportação do produto e acrescentam valor por intermédio da marca Zambique. Os seus principais clientes são a Holanda (60%), RSA (20%), EUA, Polónia, Líbano e outros (20%).

O segundo mercado é a combinação dos mercados domésticos e regional, sobretudo a África do Sul. Esta é a saída para a chamada “amêndoa cozida”. A discussão dessa avaliação sobre a comercialização concentra-se exclusivamente sobre a amêndoa, apesar de o processamento resultar em dois produtos, nomeadamente, amêndoa; e CNSL.

A procura do CNLS no mercado mundial baixou para níveis insignificantes nos últimos anos. Durante a segunda Guerra mundial, o CNSL era mais valioso do que a amêndoa. Apesar de todas as unidades fabris que usam o processo da “fritura” continuarem a separar o “óleo”, as receitas que dá são insignificantes. A sua maior utilização é de combustível nas fornalhas de fritura e nas caldeiras a vapor.

Os volumes relativos de produção que os diferentes processadores moçambicanos fornecem aos vários mercados podem ser em função da sua localização bem como do facto de pertencerem a um dos agrupamentos de unidades fabris indicados.

No que respeita as unidades fabris de tipo industrial, somente as unidades fabris de Gaza e Maputo abastecem o mercado doméstico. As unidades fabris localizadas no Norte somente vendem no mercado de exportação. Maputo é o ponto de embarque para a exportação de todas

¹³ Dados apurados em 1999 segundo o Relatório de Avaliação da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, preparado pela Direção Nacional da Indústria do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, pág. 36.

unidades fabris do sul, até ao norte de Inhambane, enquanto que Nacala é o ponto de saída de todas outras.

Em geral, as fábricas mais antigas e de produção a grande escala, vendem seu produto internacionalmente. As operações de comercialização dessas empresas não viviam nenhum desenvolvimento significativo. Vendiam seus produtos na base FOB¹⁴ a agentes nos Estados Unidos e na Europa¹⁵.

As fábricas que foram parte da Caju Moçambique, têm em grande parte mantido a relação comercial estabelecida há muito tempo com agência Richard Franco, outro agente baseado em Nova York.

No que tange ao mercado doméstico e regional, as fábricas mais novas e pequenas concentram seus esforços de comercialização nesses mercados. Ao contrário das fábricas maiores, estas empresas tinham maiores probabilidades de terem uma fritura e salga final integrada nas suas operações e produtos finais mais direcionados para o consumidor. Estes arranjos de comercialização tomavam formas muito distintas.

A Cabo Caju¹⁶ entrou num contrato ilimitado com a Delta Café da venda de toda amêndoa que podia produzir. As classes do produto estavam limitadas a duas: inteira branca e assada.

O local de entrega era Maputo. Antes do contrato com a Delta, que entrara em vigor em Abril de 1999, depois de cerca de 8 meses de negociações, a Cabo Caju vendia por conta própria no mercado local. O produto era vendido em embalagens de 250 e 500 gramas em estabelecimentos a retalho e em todo o país.

A linha do produto incluía amêndoa frita e salgada, bem com “piri piri”, isto é, a amêndoa frita temperada com pimenta picante. Esta linha de produto era de uma qualidade não uniforme. Era frequente encontrar nas embalagens do produto da Cabo Caju amêndoa enfarinhada¹⁷.

¹⁴ A sigla FOB significa *free on board* e em português pode ser traduzida por “Livre a bordo”. Neste tipo de frete, o comprador assume todos os riscos e custos com o transporte da mercadoria, assim que ela é colocada a bordo do navio. Por conta e risco do fornecedor fica a obrigação de colocar a mercadoria a bordo, no porto de embarque designado pelo importador. Vide em <https://www.significados.com.br/fob-e-cif/>, acessado a 16 de Agosto de 2018, as 9:36h.

¹⁵ Por exemplo o grupo Entrepasto, o único proprietário da CCM, era maior acionista da CCN-Angoche, tem uma relação comercial de longa duração com a empresa *Ludwing Mueller* e Companhia, uma empresa baseada em *New York*.

¹⁶ Localizava-se em Pemba na Província de Cabo Delgado e começou a processar castanha de caju em 1996. Dados de 1999 apontam que a produção anual era de 90 toneladas.

Na época de 1998 a média oferecida aos produtores foi de 4.000mt por quilo a porta da fabrica. aos comerciantes pagou 5.500mt pelo quilo a porta da fábrica.

¹⁷ Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, 1999, pág. 38.

A Invape esperava a sua “própria” cozinha em Maputo. Entregava a cozinha amêndoa embalada em latas de 20 kg, onde era frita e salgada. Vendia este produto a grossistas domésticos. Também entregava a Mocita para a classificação, embalagem e eventual exportação.

A Madecaju estava presentemente a processar por contrato para a Mocita, também. Adicionalmente, tinha uma operação integrada de fritura e salga de amêndoa. A sua linha do produto final incluía frascos de vidro de 250 a 320Kg e lata de 500gramas.

A Socaju¹⁸ estava em vias de reestruturar as suas operações de comercialização. Até recentemente¹⁹, tinha um contrato de processamento acordado com a Safetrade, uma empresa Sul-Africana. Sob os termos desse contrato, a *Safetrade* providenciou o capital a curto-prazo que a Socaju necessitava para adquirir e processar a castanha. Pagou este crédito em forma de entrega do produto final.

Porém, por razões pouco claras, aquele acordo deixou de existir. A Socaju estava a investigar a possibilidade de estabelecer um acordo mútuo, de operações de comercialização, com alguns dos outros pequenos produtores, incluindo a Invape, a Madecaju, e uma nova unidade fabril que um dos gerentes da Ploycaju planeava construir e pôr a funcionar.

De todos estes desenvolvimentos, o contrato exclusivo com um distribuidor internacional assinado pelo Cabo Caju, é o mais interessante. Se algumas das antigas unidades fabris privadas pudesse conseguir fazer parceria em moldes semelhantes, isto iria aumentar a margem obtida pela indústria de processamento moçambicana evitando, como se pode calcular, parte da estrutura do mercado intermediário.

Isto não será um modelo para toda a indústria do caju no mundo, onde os agentes são necessários para abastecer os utilizadores industriais de larga-escala com uma mercadoria uniformizada. Contudo, podia ser um modelo para um produtor que explora um nicho de mercado, não só em termos de Moçambique como acontecia com a Cabo Caju, mas possivelmente em termos da indústria global.

¹⁸Esta unidade fabril inicialmente começou operar em Julho de 1995 como um empreendimento conjunto Coreano/Moçambicano conhecido por KMC. A unidade fabril processava 5 toneladas por dia e funcionava durante 25 dias por mês. Deste modo, o processamento máximo mensal era de 125 toneladas de amêndoa. A fábrica adquiria a matéria-prima segundo as suas necessidades, cerca de um a dois meses de abastecimento de cada vez. Meados de Agosto de 1999, o preço da castanha era de aproximadamente 5.500,00Mt/Kg a porta da fábrica.

¹⁹ Dados de 1999.

5.1.5 Indicadores da competitividade no mercado internacional

Com base nos dados disponíveis, a Cajeba teve a operação de comercialização mais efetiva. Exportou amêndoa numa média de \$4,08 por Kg. (Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, 1999).

Quadro 19 - Antigas Fábricas Estatais Usando Tecnologia de Descasque por Impacto

Unidade	Ano	Ton.de Castanha Processada	Castanha Descascada			Castanha Embalada		
			Toneladas	% da Castanha	Conteúdo da Amêndoa Inteira	Total/ Toneladas	% da Castanha	Conteúdo da Amêndoa inteira
Angocaju	1996	2.253	422.6	18.76%	186.508	674.024	3.61	681.91
	1997				310.54	1,129,090	3.64	
	1998				50.820	183,620	3.02	
Procaju Inhambane	1996	2,936	600	20.43%	1,055,694	3,928,602	3.72	
	1997	1,157			704,949	2,579,740	3.66	
Procaju Manjacaze	1996	1,958	400.8	20.47%				
	1996	1,168	215.7	18.4%				
Mocaju	1996	2,146	403.2	18.78%	339,893	1,226,778	3.61	678.13
	1997	4,973	987.1	19.85%	404,810	1,398.750	3.42	679.14
	1998	3,718	720.1	19.37%	786,390	2,827,450	3.6	

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, 1999.

Quadro 20 - Exportação da Amêndoa de Caju por Fábrica

Unidade	Ano	Toneladas de Castanha Processada	Castanha Descascada			Castanha Embalada		
			Toneladas	% da Castanha	Conteúdo da Amêndoa Inteira	Total/ Toneladas	% da Castanha	Conteúdo da Amêndoa inteira
CC Monapo	1996	3,726	696.6	18.69%	920,808	3,953,237	4.29	802.52
	1997	3,056	611.9	20.02%	581,540	2,209,590	3.8	760.65
	1998	5,848	1,213.00	20.74%	1,386,660	5,755,300	4.15	
CC Nacala	1996	3,380	832.2	19.99%	1,232,758	4,836,910	3.92	756.33
	1997				765,830	2,737,750	3.57	
	1998				4,163	613,720	2,31,960	
Mocita	1998	5,773	1,133.00	19.63%	1,236,530	4,110,110	3.93	772.18

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, 1999.

Constata-se no quadro acima que com a introdução de nova tecnologia, o processamento da castanha de caju conheceu acréscimo em termos de quantidade e qualidade.

Esta avaliação mantém a hipótese de que os exportadores moçambicanos reduzem seus ganhos potenciais porque embarcavam menos contentores inteiros de amêndoa da mesma classe. O contentor padrão com vinte pés leva 750 caixas de cartão pesando 50 libras-peso cada, um total de 18,75 toneladas curtas ou 17,1 toneladas métricas. De acordo com fontes de algumas

indústrias, os compradores não aplicavam descontos se um contentor não tiver mais de três classes de amêndoa.

Porém, agentes nos Estados Unidos e Europa aplicavam descontos para cobrir despesas extras de distribuição nos mercados destinatários. Os custos laborais e outros provenientes da separação de um carregamento misto nos postos dos Estados Unidos e Europa eram elevados. Era muito mais fácil e lucrativo, para o agente, enviar ao utilizador final simplesmente um contentor cheio de amêndoa com a mesma classificação.

Contudo, existe alguma evidência fragmentária que sugere que os exportadores da amêndoa moçambicana vendiam com descontos substanciais aos preços dos mercados mundiais. Esta é a conclusão a que se chegou comparando o preço que os exportadores moçambicanos recebiam nos últimos 12 meses em relação ao preço FOB Índia.

A seguir apresentaremos quadros resumo do que acima foi minuciosamente explanado, desde a independência passando pela intervenção das instituições da Bretton Woods ate os primórdios das propostas para a Lei do Caju.

5.1.6 Processamento da castanha de caju

A competitividade no mercado global depende de várias medidas a adotar pelas companhias de processamento da castanha de caju. Dentre elas adquirir castanha de qualidade a um preço razoável, mas igualmente deve operar a sua maquinaria e equipamento e gerir a sua força de trabalho de modo que não subtraia valor substancial durante o processamento.

Além da eficiência na gestão da unidade de processamento, ela carece de uma operação de comercialização bem organizada de modo a ganhar o melhor preço para o seu produto final e, por último necessita de capital a um preço razoável para garantir que os departamentos de compra, processamento e comercialização tenham os recursos financeiros necessários para executar as suas responsabilidades efetivamente.

O bom ou mau funcionamento da função de aprovisionamento do processador, discriminação entre castanha de boa e má qualidade irá determinar o tamanho global do produto final. O processador não pode fazer a amêndoa comestível maior que a natureza a faz crescer dentro da casca. Mas o processador é responsável por todo o resto.

Ironicamente, provavelmente custa mais processar uma tonelada da castanha pequena e pobre do que uma tonelada da castanha larga e de alta qualidade. Leva mais do que 41% o

processo das operações de corte e passagem por descascador por impacto para produzir uma tonelada de amêndoa 450 contra amêndoa 320²⁰.

O processamento de caju é essencialmente uma operação de separação de materiais com vista a extrair e recuperar a amêndoa comestível do caju e o líquido da casca de castanha (CNSL) contida no tecido da camada do meio da casca da castanha.

O processamento da castanha de caju é uma operação de passos múltiplos, onde começa com a separação da castanha bruta por tamanho e a regulação do seu nível de humidade e porque é maleável e por isso imprópria para qualquer tipo de abertura manual ou mecânica. Contudo, o aquecimento endurece a casca e torna-a quebradiça e suscetível a quebra ou abertura.

Assar em fogo aberto ou fritar tem sido os métodos tradicionais usados para aquecer a castanha em Moçambique. O calor retira o CNSL da película. Através do processo de fritura na panela (chamado “fritura”) é possível separar e apanhar cerca de dois terços do CNSL, da casca. O CNSL serve como meio de aquecimento para a castanha. Equipar a panela aberta com uma draga ou correia transportadora tem convertido convenientemente a fritura num processo contínuo.

A alternativa a abertura da castanha quebradiça por impacto é corta-la. Isto pode ser feito apertando duas lâminas convergentes ao longo da linha de junção da castanha e forçando com a alavanca para abrir rachando-a com uma das lâminas.

A versão deste sistema operado a mão e com pé foi desenvolvido na Índia e no Brasil durante os anos 50. Subsequentemente a Oltremare uma empresa italiana de engenharia, desenvolveu a sua versão mecânica²¹.

O processamento intermédio é constituído pelas atividades de cozedura, corte, estufa, despeliculagem, seleção e empacotamento da castanha, e caracterizado pela aplicação de um modelo de tecnologia híbrido, utilizando simultaneamente uma componente de mão de obra intensiva e outra mecanizada (esta última que poderá implicar uma redução de cerca de 2/3 dos postos de trabalho relativamente ao cenário exclusivo de mão de obra intensiva).

O reaparecimento de diversas indústrias de processamento da castanha de pequena ou média dimensão a que se assistiu, não segue fielmente o modelo indiano de mão de obra intensiva, pela inclusão de maquinaria ao nível do descasque da castanha.

²⁰ Direção Nacional da Indústria, Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, República de Moçambique, Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, Relatório Final (Provisório), Novembro de 1999, p. 12.

²¹ Direção Nacional da Indústria, Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, República de Moçambique, Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, Relatório Final (Provisório), Novembro de 1999, p. 13.

Alguns industriais da vaga do ressurgimento do processamento beneficiaram de programas, apoios e conexões, nomeadamente com a GAPI, a TechnoServe e a USAID, na formação e apoio técnico e de gestão e de disponibilização de fundos para concessão de financiamento à indústria.

Há um discurso crescente, por parte dos industriais, da ambição de maior incorporação de maquinaria no processamento da castanha, pelos problemas relacionados com a baixa produtividade, elevado absentismo e política de salários incompatível com os níveis de produtividade dos trabalhadores.

A indústria moçambicana processou, em 2006, 21.943 toneladas, das cerca de 62.821 toneladas de produção total. O processamento está, por isso, bastante abaixo da actual capacidade instalada de processamento, utilizando apenas 56% da capacidade máxima que ronda cerca de 40.000 toneladas/ano (AICAJU, 2008).

A capacidade instalada média é de cerca de 1.500 Toneladas/ano, sendo que 40% das indústrias têm uma capacidade anual de processamento abaixo das 1.000T (AICAJU, 2008), aplicando o modelo de tecnologia híbrida, com grande incorporação de mão de obra intensiva.

A indústria de processamento moçambicana mostra-se, por isso, fragmentada e pouco uniforme (23 indústrias, estando cerca de 69% da capacidade de processamento concentrada no eixo Nampula/Cabo Delgado, contra 22% em Gaza/Inhambane/Maputo (AICAJU, 2008)), sem dimensão para garantir regulares fornecimentos e beneficiar de economias de escala na colocação do produto no mercado final, revelando falta de coordenação com os mercados consumidores finais e desarticulação com os diversos atores da cadeia de valor.

As relações entre grandes comerciantes, exportadores e industriais sofrem muitas vezes de alterações resultantes do duplo papel desempenhado por empresas comerciais que, paralelamente exportam castanha em bruto e procedem ao seu processamento.

De acordo com o INCAJU (2008), existem aproximadamente 80-100 grandes comerciantes e a maior parte destes encontra-se diretamente ligado a 10-12 exportadores. São correntemente descritos casos de fábricas de processamento “fantasma”, apenas existentes para aceder ao mercado da castanha bruta e servirem como exportadores de castanha, dadas as restrições impostas nos diplomas legais.

Os industriais de processamento intermédio têm ainda a sua atividade condicionada pela influência que o sistema financeiro detém na capacidade de negociação de castanha, no mercado abastecedor. A lógica de banca comercial e pouca adaptação às necessidades de um negócio agroindustrial, sobretudo no sector do caju, têm comprometido os financiamentos do fundo de maneio dos industriais para aquisição de matéria-prima, durante a campanha.

São comuns os atrasos na disponibilização das verbas e morosos os processos de negociação com a Banca. As consequências repercutem-se, sobretudo, na laboração da fábrica pelo aumento do custo da matéria-prima pelo facto da aquisição desta ser frequentemente tardia, já depois do começo da campanha, quando os grandes comerciantes e exportadores absorveram a grande fatia da produção de castanha.

Nas antigas unidades fabris estatais e que todas estiveram sob a gestão da Caju de Moçambique, usavam tecnologias de fritura alimentada com casca e descasque por impacto. A Angocaju²² e a Mocaju²³ usavam fornos de tipo enrolamento, as outras usavam o forno de arrasto. As ameaças na qualidade neste processo advêm das temperaturas excessivas no banho do CNSL, que pode causar queimadura das amêndoas e do nível elevado de amêndoa partida que ocorre nas unidades impulsoras centrifugas.

A operação eficiente destas unidades fabris requer controle cerrado das condições das operações, incluindo a temperatura do CNSL usado na fritura bem como a velocidade a que as centrifugas atiram a castanha frita contra os impulsores. A velocidade correcta deve estar de acordo com o tamanho da castanha.

Estas unidades fabris não foram modernizadas nos finais dos anos 70 ou a longo da década de 80 quando estiveram sob gestão e pertença da Caju de Moçambique. Não é, pois, insensato dizer que foi uma função de propriedade. O Governo socialista esteve mais preocupado com a fábricas como meio de providenciar emprego e não como atividades para

²²O grupo que antes havia fundado a Cajuca da Machava (Mocaju) fundou a unidade em 1974 como Cajuca de Angoche. Após a independência, os proprietários deixaram o país e a unidade foi intervencionada e mais tarde foi incorporada na Caju de Moçambique, a entidade estatal processadora de castanha criada em 1979.

Quando as propriedades estatais foram privatizadas em 1995, a unidade foi adquirida pela Gani Comercial (Grupo AGT) e pela Enacom, a versão privatizada da antiga empresa estatal de comercialização. O Vice-Presidente Executivo, Sr. Kekobad, era o Presidente da AICAJU, a associação industrial que representava a maioria das fábricas altamente mecanizadas.

A Angocaju funcionou até Dezembro de 1997, quando entrou num estado de letargia, com parte do sindicato a ameaçar interromper com o uso da força qualquer forma de atividade na unidade. Desta maneira, a direção é banida da unidade e é-lhe cortado o acesso a qualquer arquivo lá existente.

²³ Localizava-se na Machava, Província de Maputo. A unidade fabril foi estabelecida em 1965. Com a independência e a partida do país dos seus proprietários originais, a unidade foi intervencionada pelo Governo Moçambicano. Foi incorporada na Caju de Moçambique (CdM), a companhia de processamento do Estado, depois dessa entidade ter sido criada em 1979.

No processo das privatizações que se seguiu ao fim do regime socialista, as unidades da CdM foram vendidas em 1994 e 1995. O Grupo Has-Nur, que estava engajado na comercialização de produtos alimentícios, incluindo castanha bruta, bem como na indústria têxtil, comprou a Mocaju. Desde a privatização, a unidade fabril operou durante três anos, mas não processou nenhuma castanha de caju durante a colheita de 1998/99 devido a insuficiência de matéria-prima. Pelos seus problemas de matéria-prima, a companhia culpou o Banco Mundial de cortar a tarifa de exportação dos 28 para 14%.

A Mocaju reclamava que as exportações da castanha bruta para a Índia estavam a prejudicar o seu mercado de compra de castanha e que havia lhes “puxado o tapete sem aviso prévio”.

gerar lucro. Estas unidades fabris estavam amarradas a uma tecnologia ultrapassada na qual tem havido pouco investimento e inovação das últimas duas décadas.

Numa determinada altura, a Angocaju tentou substituir o sistema de descasque por impacto pelo semi-mecânico. Comprou um número grande de cortadores a pedal, porém os trabalhadores não aceitaram a mudança. A maior queixa deles foi a dos alegados problemas e irritação que o CNSL provoca na pele. A Angocaju testou o trabalho por peça e obteve alguns resultados favoráveis no departamento do descasque.

A tecnologia usada na Procaju/Inhambane²⁴ é única no conjunto das fábricas que usava o descasque por impacto. O operador inicial desta fábrica, um homem chamado Tucker, introduziu unidades de enfraquecimento da casca que precedem os descascadores por impacto. Estas unidades de enfraquecimento consistem de 4 pares de lâminas verticais convergentes que funcionam mecanicamente.

Os enfraquecedores da casca são muito similares com os cortadores de alimentação automática que a Oltramare instalou na Mocita em 1996²⁵. Aparentemente, a teoria do Tucker era de que por classificar a castanha antes de entrar na centrífuga, o processo de descasque por impacto se tornaria mais eficiente.

A Mocaju usava a tecnologia de descasque Luso-Italiana. O quadro a seguir apresenta um sumário dos resultados de processamento dos últimos três anos na fase de descasque como na fase final de operação. Os dados mostram que há um valor substancial que se perde entre a fase de descasque e a de empacotamento final. Funcionários da empresa atribuem o ligeiro melhoramento dos resultados de 1997 a boa qualidade da matéria-prima.

²⁴ Localizava-se na Província de Inhambane, mas igualmente possuía uma fabrica em Manjacze na Província de Gaza. Esta fábrica começou pela primeira vez em 1966. Desde o seu início e durante a década 70, um Eng. de nome Thucker dirigiu a unidade fabril. Nessa altura, Inhambane deve ter sido o centro do desenvolvimento da tecnologia de processamento do caju, como testemunharam as laminas de corte mecânico de alimentação automática produzida localmente e pela seriedade do fluxo dos materiais ao longo do processo.

²⁵ Localizava-se na cidade de Xai-Xai, Província de Gaza. A Anglo-américa da África do Sul e a Oltremare da Itália estabeleceram a Mocita em 1996. A unidade fabril original tinha uma capacidade nominal de processamento de 18.000 toneladas de castanha bruta por ano, baseado em 3 turnos diários, 7 dias por semana, 11 meses num ano de funcionamento.

Face a situação de deterioração nos finais dos anos 1970, a Anglo-América decidiu abandonar em 1981. A Mocita entrou num sistema de falência voluntária e veio a ser administrado pela Caju de Moçambique, a empresa estatal de processamento de caju.

Quadro 21 - Resultados do Processamento

Resultados de Descasque			Produto Final	
Ano	Rendimento	Amêndoa Inteira	Rendimento	Amêndoa Inteira
1996	27,14	70,30	18,78	50,00
1997	25,49	74,56	19,85	54,90
1998	25,89	67,53	19,37	56,20

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, 1999.

Uma versão modificada dos descascadores de impacto centrífugo que foi melhorada por Samuel de Carvalho, um engenheiro Português, forma a base do setor mecanizado da Polycaju. Contudo, a instalação não tem sido usada nos últimos tempos devido a sua baixa produção de amêndoa inteira.

Se por um lado existiam operações de fabricas estatais sob gestão da Caju de Moçambique, por outro, existiam igualmente operações de processamento na fabricas privadas.

Assim, a fritura alimentada com CNSL e o corte mecânico, distinguem o grupo de empresas que estiveram em mãos privadas durante a sua existência. Todas as unidades fabris têm estufas de secagem a vapor e caldeiras a vapor aquecidos com casca. A Oltremare da Bolonha, Itália, era o fabricante exclusivo da tecnologia de corte mecânico usada na indústria de processamento de caju.

Na CCM, toda castanha exceto aquela com menos de 18mm de diâmetro, era injetada para os cortadores mecânicos Oltremare. Existiam 120 destas unidades móveis, arranjadas em 16 linhas de alimentação e desembaraço da castanha de acordo com a distribuição do tamanho da castanha. Em cada unidade móvel uma pessoa coloca a mão a castanha nos blocos de suporte numa cadeia de carga contínua avançando intermitentemente.

Cada trabalhador alimenta o seu cortador numa caixa metálica na qual a sua tarefa é medida a partir do funil por cima da máquina. A quantidade da tarefa varia com o tamanho da castanha, mas, em média, espera-se que um operador descasque cerca de 160Kg durante um turno de 8 horas.

Na CNN-Angoche a castanha era transportada pneumaticamente para as tremonhas transportadoras de alimentação das 100 unidades de corte Oltremare automatizadas. As tremonhas são de uma estrutura metálica com um tamanho de aproximadamente 45 cm cúbicos. As unidades de corte continham um banco de 4 jogos de facas movediças, iguais as usadas nas unidades a pedal semi-mecânicas, mas arranjadas verticalmente e não horizontalmente.

Dois suportes (“matrizes”) colocam a castanha entre as duas facas que se alternam entre as posições de corte e de carregamento. O carregamento da castanha nas matrizes é feito manualmente por duas pessoas sentadas em frente da outra de cada lado do recipiente.

A produção por unidade estava numa média de 248 castanhas por minuto. Cada unidade era movida por um motor elétrico ¼ HP, e os elementos motores são movidos através de um sistema intrincado de roda dentada e excêntrico, um verdadeiro sonho de relojoeiro. Sabe-se que as 100 unidades eram capazes de abrir 25 toneladas de castanha durante dois turnos de 8 horas.

A operação de corte mecânico da Inducaju consistia em 20 cortadores Oltremare. Eram os do tipo que necessita de somente um operador e tem três jogos de facas. Seis descascadores por impacto baseados numa torrente de ar de alta velocidade e pratos de impacto para separar a amêndoa que permanece presa uma das metades da castanha, são parte da linha Oltremare.

A fábrica adquiriu esta tecnologia a um preço favorável quando um cliente Indonésio se retirou de um acordo. Paralelamente a fritura em banho de óleo e a linha de corte mecânico, a Inducaju tinha em funcionamento um sistema de cozedura a vapor (autoclave) e a operação de corte semi-mecânico, que consiste em 100 cortadores a pedal.

Uma correia equipada com agulhões corre debaixo de cada calha que sai do funil de carga de castanha e alimenta as matrizes. Duas pessoas trabalhavam em cada linha, sobretudo para apanharem a castanha que cai e para a limpeza geral. A capacidade desta estação era de 35 toneladas de castanha pequena ou 40 toneladas de castanha médio em três turnos diários.

O segundo descasque tinha lugar em 6 pratos consecutivos forrados de borracha, contra os quais a castanha era atirada com uma corrente de ar forte. A amêndoa que permanecer na casca e não tiver sido quebrada depois de serem atiradas contra os pratos era enviada a um descascador por impacto, onde era atirada por um impulsor centrifugo contra um interior de um anel de impacto de aço.

Entretanto, as novas unidades fabris de processamento que entraram em funcionamento nos últimos quatro ou cinco anos²⁶ diferem de uma forma notável dos agrupamentos das fábricas velhas e mecanizadas. Eram de muito menos capital e muito mais de trabalho intensivo do que as fábricas de outros agrupamentos. Tinham mais flexibilidade e quando postas a funcionar devidamente geravam um rendimento global mais alto e elevado rendimento de amêndoa inteira.

O processo nas quatro unidades fabris deste agrupamento era similar. Usavam autoclaves para aquecer a castanha a vapor num pedal de 7 barras movido por energia humana

²⁶ Ressalte-se que trata-se do período compreendido entre 1995 à 1999.

e alavanca para cortar a descascar a amêndoa. As suas operações finais, despeliculagem e classificação eram manuais como nas antigas fábricas.

A Cabo Caju usava 16 máquinas de corte a pedal num edifício mais antigo onde antes funcionou uma fábrica de sisal. Duas pessoas trabalhavam em cada máquina, alternando as tarefas de abertura e separação da castanha. A tarefa base por pessoa era de 28 Kg. A fábrica pagava 3.850,00Mt por cada quilograma de amêndoa inteira entregue. Partindo do princípio de que um trabalhador trabalha 24 dias por mês e produz 6,3Kg²⁷, isto corresponde a uma compensação mensal de 550.000,00Mt ou 100.000,00Mt.

A Cabo Caju estava em expansão. Havia adquirido 40 máquinas de corte adicionais e foram encomendadas outras 40. Custavam \$80 cada. Com uma capacidade teórica de 50 Kg por máquina e por turno, isso daria a Cabo Caju uma capacidade de corte adicional de 5 toneladas em excesso.

Até Abril de 1990, Cabo Caju havia registado um rendimento de 27,12% no descasque, com 92% de amêndoa inteira, e um rendimento global de 18,99%²⁸.

Na fábrica de Geba, todo o processo de descasque era baseado na unidade semi-mecânico de operação manual ou pedal. As suas máquinas custam cerca de \$50 cada. As peças críticas que deviam ser mudadas periodicamente incluíam lâminas e molas.

As lâminas temperadas como as usadas na Índia, tem uma vida consideravelmente mais longa que as não temperadas disponíveis localmente. A unidade fabril tinha um total de 240 unidades de corte semi-mecânico, das quais 200 estavam normalmente em uso²⁹. Em 1998 a fábrica de Geba obteve um rendimento de 25,32% de amêndoa na fase de descasque. O seu rendimento global na embalagem foi de 19,91%, com um conteúdo de 66,41% da amêndoa inteira. Estes foram os melhores rendimentos para a indústria de processamento daquele ano³⁰.

A Invape possuía 30 unidades de corte semi-mecanizadas, o suficiente para descascar 1,5 toneladas de castanha por dia num turno. Os números para a época 1998/99, até Julho de 1999 indicavam um rendimento total de 29,54% no descasque, dos quais 71,43% foi de amêndoa inteira, um rendimento final de 16,95% e um conteúdo final de 40,55 de amêndoa inteira.

Importa salientar alguns quadros dum cômputo geral do que acima foi dito:

²⁷ Equivalente a um rendimento de 25%, dos quais 90% são de amêndoa inteira.

²⁸ Direção Nacional da Indústria, Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, República de Moçambique, *op. cit.*, pág. 34.

²⁹ Importa realçar que na fábrica de Geba somente os homens operavam os cortadores semi-mecânicos.

³⁰ Direção Nacional da Indústria, Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, República de Moçambique, *op. cit.*, pág. 35.

Quadro 22 - Percentagem de Amêndoa Queimada e Partida

Ano	Empresa	Tecnologia	Inteira		Queimada		Sub-Total	Sub-Total	Partida	Total
			Branca	Queimada	Branca	Queimada	Queimada	Queimada		
1973	Mocita	Fritura	53.7%	8.6%	32.7%	5.0%	13.6%	37.7%	100%	
1998	Cajeba	Vapor	59.3%	6.8%	26.5%	7.4%	14.2%	34.0%	100%	
1998	Monapo	Fritura	47.6%	7.1%	35.4%	9.9%	16.9%	45.3%	100%	
1998	Inducaju	Mistura	43.5%	9.3%	30.7%	16.4%	25.7%	47.2%	100%	
1997	C.C. Nacala	Fritura	28.1%	15.4%	40.9%	15.6%	31.0%	56.5%	100%	
1999	C.C. Nacala	Fritura	27.9%	15.2%	41.0%	16.0%	31.2%	57.0%	100%	
1997	Monapo	Fritura	36.0%	12.9%	31.5%	19.5%	32.4%	51.0%	100%	
1996	Monapo	Fritura	40.5%	11.7%	27.0%	20.8%	32.5%	47.8%	100%	
1998	Mocita	Fritura	32.2%	22.6%	28.8%	16.4%	39.0%	45.2%	100%	
1999	Inducaju	Fritura	34.2%	17.0%	22.1%	26.6%	43.6%	48.8%	100%	
1997	C.C. Nacala	Fritura	24.2%	17.3%	30.4%	16.4%	45.3%	58.4%	100%	
1998	Mocita	Fritura	22.1%	14.4%	27.9%	26.6%	49.9%	63.5%	100%	
1997	Inducaju	Fritura	19.9%	27.2%	22.1%	28.0%	51.0%	52.8%	100%	
1998	C.C. Nacala	Fritura	24.1%	23.6%	20.3%	35.60%	51.9%	52.3%	100%	
1998	Mocita	Vapor	26.8%	17.4%	22.1%	23.8%	52.8%	55.8%	100%	
1997	Procaju/Ma	Fritura	21.1%	21.5%	22.2%	28.0%	73.4%	57.4%	100%	
1996	Invape	Fritura	18.1%	34.5%	13.7%	35.5%	80.2%	47.4%	100%	
1996	Mocaju	Fritura	12.9%	36.2%	8.8%	23.8%	81.1%	51.0%	100%	
1996	Procaju/In	Fritura	11.1%	37.7%	8.8%	23.0%	83.7%	51.3%	100%	
1999	Socaju	Fritura	12.3%	39.2%	6.6%	41.9%	85.4%	48.5%	100%	
1997	Mocaju	Fritura	9.7%	39.8%	6.6%	43.8%	88.6%	50.4%	100%	
1997	Procaju/In	Fritura	7.0%	42.6%	7.6%	42.8%	95.3%	52.5%	100%	
1997	Polycaju	Fritura	6.3%	41.3%	5.1%	47.3%	95.8%	52.4%	100%	
1998	Polycaju	Fritura	3.0%	44.5%	1.8%	50.7%	95.3%	52.5%	100%	
1996	Polycaju	Fritura	1.9%	48.1%	2.3%	47.7%	95.8%	50.0%	100%	

Fonte: Direção Nacional da Indústria, Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, República de Moçambique.

Nota: Classificada pela Percentagem total queimada

Através do quadro acima constata-se que a maior parte das fabricas utilizavam a tecnologia de fritura com excepção da Cajeba e a Mocita que utilizavam a tecnologia a vapor. Entretanto há uma disparidade na percentagem de processamento da amêndoa inteira branca em 1998, sendo de 59.3% e 26.8%, respectivamente.

Por sua vez, a Cajeba lidera o processamento da amêndoa inteira branca com 59.3 % em detrimento da Polycaju que estah extremamente abaixo com apenas 1.9 %. Por outro lado, em relação a amêndoa branca queimada a CC Nacala lidera com 41.0 % e a Cajeba está abaixo com 7.3%.

5.1.7 Determinantes no desenvolvimento da indústria de processamento caju

Com o advento da liberalização como consequência da adoção da economia de mercado em contraposição ao modelo de economia centralmente planificada, estavam requalificados os fatores determinantes do desenvolvimento económico em consequência desse pressuposto e mudança paradigmática.

Ora, no processo de recolha de dados verificamos como uma fábrica leva a cabo as suas operações e é importante olhar para um número de variáveis. Uma percentagem elevada de amêndoa queimada ou descolorada é indicativo de problemas na fase de tratamento por aquecimento. A amêndoa queimada é menos valiosa que a amêndoa branca.

De igual modo, uma fábrica pode reduzir o valor potencial partindo a amêndoa. É prática comum analisar tanto o rendimento global da amêndoa, como a percentagem desse rendimento em forma de amêndoa inteira em ambas as fases de pós-descasque e do empacotamento do produto final.

A variação em como os processadores moçambicanos efetivamente completa a fase de tratamento por aquecimento no processamento é impressionante conforme ilustra o quadro abaixo.

Quadro 23 - Percentagem do Produto Final Queimado e Partido por Agrupamento

Percentagem		
Agrupamento	Queimada	Partida
Vapor/corte semi-mecânico	13,6	39,5
Fritura/corte mecânico	35,0	51,7
Fritura/descasque por impacto	68,6	52,2

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, 1999.

A seguir apresentaremos o quadro de dados referente a eficiência no processamento em função da tecnologia utilizada em algumas unidade fabris. Antigas unidades fabris estatais usando tecnologia de descasque por impacto.

Quadro 24 - Eficiência no Processamento

Unidade	Ano	Toneladas de Castanha Processada	Castanha Descascada			Castanha Embalada		
			Toneladas	% da Castanha	Conteúdo da Amêndoa Inteira	Total/Toneladas	% da Castanha	Conteúdo da Amêndoa inteira
Angocaju	1997	2,253.0				422.6	18.76%	40.53%
Procaju Inhambane	1996	2,936.0				600.0	24.44%	51.20%
	1997	1,157.0			65.00%			
Projaju-Manjacaze	1996	1,958.0				400.8	20.47%	55.42%
	1997	1,168.0				215.7	18.47%	51.71%
Mocaju	1996	2,146.0	582.4	27.14%	70.30%	403.2	18.79%	50.00%
	1997	4,973.0	1,267.6	25.49%	74.56%	987.1	19.85%	54.90%
	1998	3,718.0	962.6	25.89%	67.53%	720.1	19.37%	56.20%
Unidades Fabris Privadas, Altamente Mecanizadas								
CC-Monapo	1996	3,726.0			81.38%	696.6	18.70%	53.95%
	1997	3,056.0			81.02%	611.9	20.02%	53.27%
	1998	5,848.0			81.88%	1,213.0	20.74%	56.27%
CC-Nacala	1998	4,163.0	1,007.5	24.20%	66.37%	832.2	19.99%	43.57%
	1999	1,783.0	428	24.00%	67.42%	367.7	20.62%	44.47%
Mocita	1974			28.00%				
	1998	5,77.30	1,471.0	25.48%	76.23%	1,133.0	19.63%	45.11%
	1999	3,087	750.9	24.32%	69.21%	513.1	16.62%	51.81%
Unidades Fabris Privadas Usando Tecnologia de Corte Semi-Mecânico								
Cabo Caju	Abril de 199 a 200	7.0	1.9	27.14%	92.67%	1.3	18.57%	
		1,200.0	348.0	29.00%		251.3	20.94%	
Cajeba	1997	1,007.0				208.1	19.32%	
	1998	1,484.0	375.8	25.32%	92.00%	291.1	19.62%	66.41%
	1999	552.0				109.8	19.89%	
Invape	1998	5.5				1.2	21.82%	
	Junho de 1999	10.1	2.7	26.73%	71.68%	2.0	19.80%	33.40%
	Julho de 1999	15.0	4.4	29.33%	71.34%	2.5	16.67%	40.55%

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique, 1999.

O quadro sumariza a eficiência demonstrada pelas fábricas e agrupamentos usando diferentes combinações de tecnologias nas fases de operações de descasque e do produto final. Destaca, em escrita de relevo, aquelas observações onde o rendimento do produto final tenha excedido 20%.

Na Mocita por exemplo, os dados das operações de 1974 mostram um rendimento total de 23%. Num passado não muito recente o rendimento mais elevado reportado foi de 20,74 registado na CCM em 1998. É interessante notar que na base do rendimento final, o resultado das operações mecânicas e semi-mecânicas são praticamente não distinguíveis, excepto de que o produto final do último tem uma proporção mais elevada de amêndoa mais valiosa.

Os dados das duas fábricas Procaju sugerem que foi algo mais do que as operações da fábrica que atormentaram a empresa. Considerando todos outros factores iguais, todas as

operações das fábricas em Inhambane e Manjacaze deveriam ter sido lucrativas com um rendimento global superior a 20%.

O estudo revela quão fundamental é, através de políticas públicas, o Estado continuar a apoiar a abertura de fábricas de pequena escala, considerar formas de disponibilizar créditos suportáveis destinados à abertura de PMES (Pequenas e Médias Empresas) e providenciar serviços de desenvolvimento empresarial com vista a uma melhor gestão e desenvolvimento sectorial.

A questão do crédito suportável afeta muitos setores em Moçambique e deverá ser tratada ao nível de políticas nacionais. Mesmo com as atuais taxas de juro, a disponibilidade de fundos para a abertura de novas fábricas precisará de ser discutida com potenciais parceiros e instituições financeiras.

Melhorar as condições de trabalho nas fábricas de processamento de castanha, informando, educando e comunicando com os trabalhadores em plataformas onde os empregadores, os sindicatos e demais intervenientes se sintam representados. As mulheres deverão ter oportunidades iguais e serem encorajadas a trabalhar em todas as secções.

A central sindical dos trabalhadores deverá liderar o estabelecimento de discussões tripartidas construtivas com o governo e os empregadores para a definição do salário mínimo e de condições de trabalho nas fábricas de caju.

Apoiar o processamento doméstico da castanha de caju, incluindo o empacotamento, através de assistência institucional, organizacional, financeira e técnica.

O financiamento poderia ser utilizado para que a cadeia de valor funcione, desde a produção, comercialização, assim como, assistência técnica sobre padrões de qualidade, empacotamento, etc.

Conforme demonstrado pela pesquisa e recolha de dados o papel do INCAJU é determinante, e, por conseguinte, deverá procurar ativamente organizações implementadoras e fundos para tais projetos, que incluíam uma estratégia de comercialização.

Investigar mais as possibilidades de aumentar o processamento final da castanha de caju em Moçambique, o que implica fritura, salgamento (adicionando outros sabores) e empacotamento. Isto porque o valor é, em larga medida, adicionado nas etapas finais, havendo, neste momento, companhias que fazem o processamento final na Europa e nos Estados Unidos e conseguem, assim, grandes lucros, abordando com a indústria aos mecanismos de aumento da capacidade de processamento interno, empacotamento, e comercialização dentro e fora do país.

Desde 2014, o MozaCaju tem vindo a desenvolver as suas operações nas três províncias setentrionais de Cabo Delgado, Nampula e Zambézia, em consonância com os esforços empreendidos pelo Governo de Moçambique no sentido de reduzir a pobreza.

Os dados recolhidos ao longo da pesquisa, revelam que existem um potencial incomensurável de resgate do desenvolvimento da cultura do caju nesta províncias privilegiando o sector familiar para potenciar a industrialização em economias de escala em toda cadeia de valor e conforme verificável, seguidamente apresentamos uma amostra do potencial de produção, processamento e comercialização da castanha de caju em Nangade e Majacaze.

5.1.8 Processamento Local Da Castanha De Caju Em Nangade E Majacaze

Nangade e Majacaze são dois distritos localizados respetivamente nas Províncias do Norte e Sul de Moçambique respetivamente. O Distrito de Nangade tem um potencial enorme na produção de caju, e tem produzido cerca de 60% da quantidade de castanha de caju comparativamente as quantidades produzidas em todos distritos da Província.

Desde 1999, o distrito vem desenvolvendo atividades de assistência aos produtores de castanha de caju, tendo iniciado no mesmo ano com tratamento químico de cajueiros com ajuda do parceiro Projeto UMUKAZI, que ajudava a desenvolver as mesmas atividades nas comunidades produtoras de caju.

Atualmente, o subsector de Caju tem como parceiro o Projeto MOZACAJU, que está desenvolvendo as atividades desde a produção de mudas, manejo integrado de cajueiros e comercialização. A Mozacaju também tem uma plataforma de recolha de dados usando o sistema COMMCARE por via GPS (Registo de produtores, cajuais e controle de dados de comercialização e conquista de comprador em benefício do produtor em associação. Da coleta e sistematização de dados pela pesquisa, constatamos que:

- a) o distrito contava em 2012 com 1.250.600 cajueiros, atualmente o distrito tem um parque cajuícola de 1.479.300 com 11.850 produtores, dessas 3200 mulheres, tendo aumentado uma população cajuícola de 228.700 num intervalo de 5 anos, dos quais 1.130.000 cajueiros produtivos e 349.300 cajueiros não produtivos (abandonados) por vários motivos a mencionar:
 - mudança de residência dos produtores,
 - queixa dos produtores de elevados custos para manuseamento de limpezas e mão de obra,

- queimadas descontroladas.

Por seu lado, Manjacaze é um distrito da Província de Gaza, localizado na zona Sul do País. Possui um potencial enorme na produção de caju, e tem produzido grande percentagem da quantidade de castanha de caju, só abaixo da Província de Cabo Delgado.

Ambos distritos e realidades em estudo foram objeto de pesquisa de campo e constatamos que detém um potencial incomensurável para o desenvolvimento, fomento e industrialização do subsetor do caju, podendo como referenciamos revolucionar e gerar valor acrescentado no desenvolvimento integrado desta *commodity* cujo potencial, conforme discutido nesta pesquisa Moçambique dispõe para que novamente ocupe um lugar de destaque na economia global, observados, naturalmente os pressupostos elencados neste trabalho. É espetável que com base nos esforços em curso de rejuvenescimento do cajual, inovação tecnológica e científica no modelo de produção e processamento do caju, moçambique volte a lograr retomar o seu papel liderante no processo de produção, processamento e comercialização industrial da castanha de caju.

Moçambique dispõe de condições naturais para o cultivo e produção do caju, tendo ficado evidenciado que as políticas das IBWs, influenciaram negativamente no desenvolvimento sustentável desta cultura que para além de gerar renda e emprego para muitos Moçambicanos constituíu fonte principal de arrecadação de receitas fiscais e equilíbrio da balança de pagamentos.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo da presente dissertação analisamos o impacto socioeconómico das políticas das instituições de *Bretton Woods* em Moçambique (1984-2019), com particular enfoque para o subsector do caju.

Moçambique foi considerado o maior produtor mundial da castanha de caju, sendo em 1971 responsável por cerca de 70% da oferta do mercado internacional. Dos resultados desta pesquisa, foi possível aferir que o potencial é ainda existencial, o que significa que Moçambique pode, se implantar políticas públicas assertivas recuperar a sua posição privilegiada de líder mundial na produção e exportação da castanha de caju.

Assim, na estruturação do trabalho, ao longo dos capítulos, estudamos as correntes de pensamento que consubstanciaram as transformações socioeconómicas e políticas em Moçambique e seu impacto na sociedade, como abordamos no capítulo segundo, a transição do neomarxismo ao neoliberalismo, para o efeito, chamando a colação as correntes teóricas realista e liberal para demonstrar como ocorreu a referida transição.

As correntes teóricas em referência representam as visões do mundo contrastantes de várias escolas e diferentes maneiras através das quais os estudiosos têm procurado responder aos desafios colocados por uma economia mundial cada vez mais complexa e interdependente.

Discutimos analiticamente a questão da geopolítica das instituições de *Bretton Woods*, onde constatou-se que só após a Segunda Guerra Mundial se evidencia a existência de uma nova potência económica mundial (os EUA) sob a égide da qual se celebra um acordo de reorganizar o sistema monetário internacional, cuja configuração começa a ser discutida entre os EUA e o Reino Unido ainda antes do final da guerra.

O desfecho das negociações foi na cidade de *Bretton Woods* (EUA), em 1944 com a celebração do acordo de organização do sistema monetário internacional, que ficou designado por Sistema de *Bretton Woods*.

É um fato que as políticas das instituições de *Bretton Woods* condicionaram o processo estruturante de desenvolvimento da indústria do Caju em Moçambique, que conforme os dados recolhidos e sistematizados validam as hipóteses que nortearam este trabalho de investigação, confirmando-se conforme as evidências científicas arroladas ao longo do trabalho que dentre outros aspetos, no essencial: (a) As políticas das instituições de *Bretton Woods* perpetuam a dependência das economias dos países recipientes. Não é por acaso que Moçambique é considerado um bom aluno das Instituições de *Bretton Woods*, a sua dependência é fatal. Conforme abordado pela escola neoliberal, a génese e fatores determinantes que nortearam a

criação do BM/FMI e pelo seu *modus operandi*, estas entidades: (b) visam estimular a manutenção de um sistema económico internacional hegemónico liderado por uma única superpotência, no caso os EUA. Apesar de Moçambique ter implementado os programas de ajustamento estrutural e todas outras medidas de políticas resultantes da adesão ao FMI/BM, estas revelaram ser: (c) um instrumento ineficaz de ajuda ao desenvolvimento o que consubstancia a tese de que os condicionalismos das Instituições de Bretton Woods visam promover a dependência das economias emergentes e consequentemente influenciar a natureza do estado e sociedade dos países recetores.

No caso vertente de Moçambique, todo conjunto de reformas estruturais e conjunturais de natureza política e económica, desde a transição de economia centralmente planificada para economia de mercado, do neomarxismo para o neoliberalismo, monopartidarismo para multipartidarismo, processamento da castanha de caju internamente para liberalização da exportação em bruto e consequente derrocada do setor, ilustram clarivamente a confirmação desta hipótese.

Mesmo com as questões resultantes das implicações das políticas das instituições de Bretton Woods que culminaram com a derrocada deste setor, com os esforços em curso de reposicionamento da indústria do caju, o valor da castanha adquirida ao produtor tem aumentado significativamente desde 2000, atingindo o valor mais alto em 2010. Este pico foi influenciado tanto pelo aumento do volume de castanha em bruto comercializada, bem como pelo aumento do preço praticado pelo produtor.

Entre 2000 e 2004, mais de 50% da castanha em bruto era exportada e a percentagem remanescente era maioritariamente destinada ao mercado informal. O setor informal em Moçambique é cada vez mais importante pelo volume de empregabilidade, geração de renda e sustento familiar, daí a relevância de institucionalização de políticas públicas que valorizem a participação dos informais na economia formal.

Com a implementação de políticas públicas que incentivam a potencialização da indústria de processamento local, as exportações de caju (castanha em bruto + amêndoa de caju) têm registado uma tendência decrescente ao longo dos últimos tempos conforme demonstrado pelos resultados da pesquisa. O valor das exportações de caju é maioritariamente influenciado pelo preço médio e pela quantidade exportada da castanha em bruto.

As exportações de caju em Moçambique representam entre 1% a 7% das exportações totais. Esta percentagem varia entre 10% e 40%, aproximadamente, quando comparada as exportações agrícolas. Tem-se verificado uma redução da proporção das exportações da castanha de caju em bruto nas exportações agrícolas, conforme os dados em análise, isto revela

inclusivamente uma reversão significativa do preconizado no modelo condicionado pelas instituições de Bretton Woods.

Em significativa medida, para além do facto incentivador do empoderamento da indústria setorial do Caju em Moçambique, constitui uma vantagem competitiva o fato de o preço médio de exportação da amêndoa de caju ser superior ao da castanha em bruto.

O número de fábricas em atividade reduziu em 2009 e manteve-se constante no ano seguinte. No entanto, o número de trabalhadores cresceu nesse período. Foi possível verificar que o número de trabalhadores cresce mais rapidamente que a quantidade de castanha processada. Logo, a produtividade por trabalhador tem tido uma tendência decrescente ao longo do tempo.

Somente 18% do valor agregado na cadeia de valor é realizado no país. Os restantes 82% são realizados no exterior sendo esta percentagem concentrada em apenas duas fases finais da cadeia de valor.

A pesquisa constatou que o subsetor do caju, em Moçambique, possui um potencial incomensurável, destacando-se alguns, dentre eles, a longa tradição na produção de caju; disponibilidade e baixo custo de mão de obra ; facilidade de cultivo, entre outros. Destacam-se também alguns pontos fracos ligados a produtividade, qualidade, investigação, acesso ao crédito, capital humano, transferência de tecnologia e a capitalização da cadeia de valor.

Relativamente às oportunidades, os dados processados e analisados permitem concluir que existe um potencial de aumento da demanda no mercado internacional, crescente envolvimento do papel do setor privado havendo maior probabilidade de aumento do preço e melhoria das condições de vida aos produtores.

No entanto, fatores como, políticas de financiamento a atividade desenvolvimento do setor, catástrofes naturais, fragilidades políticas quanto a melhoria do ambiente de negócios, dependência das taxas de câmbio, e elevadas taxas de juro, são desfavoráveis ao desenvolvimento do subsetor.

Relativamente aos fatores de competitividade, identificam-se alguns fatores que representam um constrangimento ao subsetor do caju, nomeadamente, poder de proteção ao investidor e deficiência das infraestruturas (qualidade das estradas, caminhos de ferro e dos portos).

A inflação também pode ser vista como um constrangimento, na medida em que o preço ao produtor aumenta (para fazer face ao aumento dos preços dos bens alimentares), mas este aumento é menor que a inflação. Sendo assim, o produtor estará a perder rendimentos na produção deste bem.

O processo de pagamento e cobrança de impostos constituem um constrangimento à competitividade do subsetor do caju. O setor informal também pode distorcer a cadeia de comercialização, na medida em que os comerciantes informais não pagam impostos e ainda assim, vendem/exportam. O pagamento do IVA pelos processadores reduz a competitividade da amêndoa de caju, pois estes não têm a capacidade de influenciar os preços de venda.

O pagamento da taxa de exportação, por um lado, estimula a indústria de processamento, mas, por outro, reduz o preço pago ao produtor.

A baixa produtividade dos cajueiros também pode ser vista como um constrangimento à competitividade. A produtividade dos trabalhadores das fábricas de processamento tem diminuído.

Há dificuldades de acesso ao crédito, pois a indústria do caju acarreta grandes riscos devido à volatilidade dos preços no mercado internacional sem descurar fatores climatéricos que nalgum momento podem influenciar para a fraca produtividade.

As fábricas combinam capital intensivo em determinadas operações com mão de obra intensiva em outras operações, o que constitui um benefício, visto que nas zonas rurais não há mão de obra estável e é geralmente tecnicamente não qualificada.

Estes e outros aspetos acima evidenciados com base nos dados recolhidos, demonstram que as mutações sociais, políticas e económicas ocorridas em Moçambique são resultado das políticas das Instituições de Bretton Woods.

A investigação neste subsetor ainda é precária. Os serviços de extensão têm uma cobertura limitada. Entretanto, onde estes serviços estão disponíveis, tem-se verificado um aumento do rendimento dos cajuais.

Nos últimos anos, com base nos dados da pesquisa, assiste-se a uma reestruturação do setor cajuícola nacional, com destaque para o subsetor da produção quer pela introdução de novas tecnologias no processo produtivo da castanha, traduzido no uso do cajueiro anão precoce e na adoção de novas práticas culturais como o tratamento químico das árvores e a realização de podas fitossanitárias.

Paralelamente, esse processo de reestruturação da produção do caju em Moçambique está também sendo acompanhado por uma expansão da fronteira agrícola do caju, quer pela agregação de novas áreas, quer pelo adensamento de plantios em terrenos onde a cultura já é praticada, ao mesmo tempo em que se busca constituir espacialmente plantações ordenadas de cajueiros.

Outra componente que deve merecer particular realce prende-se com a criação e reforço de sinergias entre camponeses e industriais em toda cadeia de valor. Por sua vez, o governo

deve criar um ambiente legal favorável neste sentido possibilitando assim, o surgimento de incentivos de ambos poderem investir.

No mesmo segmento analítico, há necessidade de os camponeses organizarem-se em grupos associações e/ou cooperativas, de modo a estabelecer parcerias com os industriais.

Para que os aspetos acima elencados sejam materializados e levados a bom porto urge a necessidade de efetuar revisões legislativas com impacto direto no setor do caju ajustando a componente laboral e fiscal de forma a incentivar as fábricas com potencial criando uma competitividade tecnológica mais eficiente.

As ações em curso levadas a cabo pelo governo, através do INCAJU, no sentido de criar parcerias junto a banca comercial devem ser mais céleres e menos burocráticas para que haja disponibilidade de crédito suficiente a indústria em toda cadeia de valor incentivando e facilitando a competitividade na comercialização da castanha de caju.

Em suma, a pesquisa permitiu concluir que do debate teórico ilustrado pelas escolas de pensamento liberal e neoliberal, as instituições de Bretton Woods pela sua supremacia hegemônica detêm um poder de influenciar a elaboração de Políticas Públicas nos Países intervencionados, com particular enfoque para os países subdesenvolvidos, como é o caso de Moçambique.

Neste contexto, com a intervenção das instituições de Bretton Wood ao “impor” a liberalização na comercialização da castanha de caju em bruto, Moçambique tornou-se num produtor e fornecedor de matéria prima satisfazendo assim os anseios e estratégias de desenvolvimento das potencias internacionalmente hegemônicas, cujo exemplo protótipo são os EUA. Fato esse que o País deve tirar ilações para futuras formulações e implantações de políticas públicas.

As teorias ilustradas embora sejam antagônicas, tem algo em comum que é o facto de estimular e potenciar cada vez mais domínio aos países mais industrializados que lhes confere o poder estrutural hegemónico e lhes permite liderar com o sistema financeiro a nível global, perpetuando a dependência das economias dos países recipientes.

Nesta ordem de ideias, a pesquisa confirmou a hipótese segundo a qual as mutações sociais, políticas e económicas ocorridas em Moçambique são resultado das políticas das Instituições de Bretton Woods, na medida em que os modelos de desenvolvimento em vigor traduzidos pela liberalização do mercado, impôs-se face a economia centralmente planificada então vigente e a consolidação da globalização do mercado financeiro internacional.

Portanto, a liberalização do mercado de comercialização da castanha de caju sob os auspícios das instituições da Bretton Woods teve um impacto sócio-económico negativo para o

país, pois, por um lado, o número de desempregados cresceu drasticamente e conseqüentemente a pobreza notória no seio da sociedade moçambicana, e por conseguinte, o País passou a ser por excelência um mero produtor de matéria prima de uma *commodity* que já foi líder mundial no mercado.

Estudar o impacto das políticas das instituições de Bretton Woods pela sua peculiar importância na Economia Política Internacional engloba vários aspetos que *di per se*, são complexos, pois, impactam política, social e economicamente nos Países intervencionados, assim a pesquisa conheceu algumas limitações dentre as quais se destaca a dispersão de informações relativas ao subsector de caju, que remontam desde a liberalização da comercialização da castanha de caju até os dias que correm.

Dentre várias razões imputáveis a crise da economia do caju em Moçambique destacam-se o declínio da produção da castanha, envelhecimento do parque cajuícola e à incidência de pragas e doenças, a eclosão da guerra civil apelidada guerra dos 16 anos e as implicações das políticas intervencionistas das instituições da Bretton Woods face a dependência do Estado ao BM e ao FMI.

Entretanto, há que salientar que está em curso o processo de reestruturação do setor produtivo do caju que pode ser analisada sob duas perspectivas pela incorporação de novas tecnologias ao processo produtivo e pela dispersão geográfica da produção, a que se soma a questão do melhoramento de incentivos aos pequenos produtores (que representam aproximadamente 95% das explorações agrícolas com caju).

Houve um encerramento de antigas fábricas de descasque, sem no entanto dar lugar ao esperado protecionismo da indústria nascente, o que levou a criação de novas fábricas de tecnologia mecânica de corte, que empregam mais trabalhadores, em maior capacidade de produção, mas porque a oferta de inputs é baixa e destinada essencialmente às exportações em bruto, a produtividade é baixa em função do citado e dos salários bem como questões de qualidade dos cajuais e também com relação ao pacote tecnológico.

Neste contexto, verifica-se um esforço no sentido de utilização de novas e modernas técnicas de produção, por meio da propagação de clones mais produtivos e da difusão de novos métodos de tratamento dos cajueiros, com destaque para os tratamentos químicos e a realização de podas fitossanitárias bem como a disponibilidade de insumos e instrumentos de produção, que têm contribuído, embora não de forma satisfatória, no aumento da produtividade das árvores e na qualidade da castanha produzida.

Visando atingir níveis altos de produtividade e de qualidade de castanha, há todo um conjunto de atividades que objetivam promover junto aos produtores de caju, o manejo integrado dos cajueiros com ênfase nos tratamentos químicos e/ou pulverização.

REFERÊNCIAS

- ABRAHAMSON, H.; NILSSON, A. **Mozambique, The Troubled Transition**: from socialist construction to free market capitalism. London: Zed Books, 1995.
- ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: Edusp, 2007.
- ABREU, A. F. **O reajustamento estrutural e seu impacto em Moçambique (1982-1997)**: uma abordagem histórica. Departamento de História, Faculdade de Letras, Universidade Eduardo Mondlane, 1999.
- AGLIETTA, M. O FMI e a Arquitetura Financeira Internacional. *In*: FERRARI FILHO, F.; PAULA, L. F. de (org.). **Globalização financeira**: ensaios de macroeconomia aberta. Petrópolis: Vozes, 2004. p. 204-254.
- AIDOO, K. O. **A Political Economy of Africa and the Contemporary Global Crisis**: The Dynamics of Domination and Crisis. Apresentado na III Conferência Internacional do IESE - "Moçambique - acumulação e transformação em contexto de crise internacional, 2012.
- ALMEIDA, J.F.; MADUREIRA P.J. **A Investigação nas Ciências Sociais**. Lisboa: Presença, 1995.
- ANTUNES, M. A. Do crescimento económico ao desenvolvimento humano em tempos de globalização. **Revista lusófona de Ciências Sociais**, 2004.
- ARAÚJO, J. **O produtor pergunta, a Embrapa responde**. Brasília: Embrapa Agroindústria Tropical, 2015.
- ARAÚJO, J. P. P de. Agroindústria do caju no Brasil: duas décadas perdidas. **O Povo**, Fortaleza, 2011. Economia.
- ARAÚJO, J. P. P de. Caju: inovar ou inovar. **AgroValor**, Fortaleza, 2012, p. 5. Disponível em: <http://www.calameo.com/read/001139642a5b649278c3d>. Acesso em: 10 set. 2019.
- ARRIGHI, G. **Adam Smith in Beijing**: Lineages of the 21st Century. London; New York: Verso, 2009.
- ARRIGUI, G. **O Longo Século XX**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.
- ARRIGUI, G. The Africa crisis: world systemic and regional aspects. **New Left Review**, v. 15, p. 05-36, May/June 2002.
- BALL, L. *et al.* The Distributional Effects of Fiscal Consolidation. **IMF Working Paper**, 2013.
- BAPTISTA, S.; BICHO, L. **Modelo de Porter e análise SWOT**: estratégias de negócio. Coimbra: Instituto Politécnico, 2006.

BARROS, J.G. de. **Políticas públicas de transporte rodoviário de passageiros: o seu impacto na promoção do desenvolvimento socio-económico em Moçambique**. Maputo: Publifix, 2018.

BENACHENHOU, A. **Países emergentes**. Brasília: FUNAG, 2013.

BIANCARELI, A. M. **A festa dos emergentes**. Campinas: Unicamp, Maio/ out. 2004. (Política Económica em foco).

BOUGHTON, J. Harry Dexter White and the IMF. **Finance and Development**, v. 35, n. 3, p. 39-41, 1998.

BRANCO, C. N. C. **Problemas estruturais industrialização: a indústria transformadora**. 1994.

CAMPOS, L.; CANAVEZES, S. **Introdução à globalização**. Instituto Bento Jesus Caraça. Departamento de Formação da CGTP-IN, 2007.

CARDOSO, F.H.; FALETTO, E. **Dependencia e Desenvolvimento na America Latina**. Rio de Janeiro: Zahar, 1993.

CARVALHO, F.J. C. de. Mudanças no papel e nas estratégias do FMI e perspectivas para os países emergentes. *In*: FERRARI FILHO, F.; PAULA, L. F. de (Org.). **Globalização Financeira: ensaios de macroeconomia aberta**. Petrópolis: Vozes, 2004. p. 179-203.

CASTRO, T. **Teorias das Relações Internacionais**. Brasília: FUNAG, 2012.

CENSO AGRO-PECUÁRIO – CAP. **Censo Agro-pecuário 2009-2010: resultados definitivos**. Moçambique: Instituto Nacional de Estatística, 2011.

CHICHAVA, J. A. da C. **As Vantagens e Desvantagens Competitivas de Moçambique na Integração Económica Regional**. Maputo, 2007.

COHEN, B. **International Political Economy: an intellectual history**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE - CEPAL. **Globalização e desenvolvimento**. Brasília: Nações Unidas, 2002.

CONCEIÇÃO, J. C. P. R. da. **A influência de variáveis de mercado e de programas governamentais na determinação dos preços de produtos agrícolas**. Brasília, DF: Ipea, 2006. (Texto para discussão, 1122).

COOPER, A. F; FLEMES, D. Foreign Policy Strategies of Emerging Powers in a Multipolar World: an introductory review. **Third World Quarterly**, v. 34, n. 6, p. 943–962, 2013.

DEAN, M. **The Constitution of Poverty: Towards Genealogy of Liberal Governance**. London: Routledge, 1991.

DEUTSCH, K. **Análise das Relações Internacionais**. Brasília: Ed. UNB, 1982. Diálogo de Parceria Global Brasil-EUA. Comunicado conjun- to. Departamento de Estado, 02 de Junho de 2011. Disponível em: <http://portuguese.brazil.usembassy.gov/pt/me-dianote.html>

DIALLO, A. O. Renascimento africano e desenvolvimento. **Conjuntura Austral**, v. 02, n.06, p. 92-120, jun./jul. 2011.

DIAS, A. M. Dossiê: desafios de Segurança em África no século XXI” in: DIAS, A. M. (org). **Cadernos de Estudos Africanos**. Lisboa: Instituto de Estudos Internacionais, 2011. Disponível em: <http://cea.revues.org/379>.

DIOGO, L.D. **Sopa da madrugada**: das reformas à transformação económica e social em Moçambique: 1994-2009. Porto: Porto Editora, 2013.

FEIJÓ, J. Mudam-se os tempos, mudam-se os modos de pensar? (Des)continuidades nas reflexões sobre o trabalho em Moçambique. *Emprego e transformação económica e social em Moçambique*, 327-354.

FIGUEIREDO JUNIOR, H. Desafios para a cajucultura no Brasil: o comportamento da oferta e da demanda da castanha de caju. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 37, n. 4, 2006.

FIGUEIREDO JUNIOR, H. S. Desafios para a Cajucultura no Brasil: o comportamento da oferta e da demanda da castanha de caju. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 37, n. 4, 2006.

FONSECA, P. C. D. **Desenvolvimentismo**: a construção do conceito. Brasília: IPEA, 2015. (Texto para Discussão).

FOUCAULT, M. Governmentality. *In*: BURCHEL, G., GORDON, C.; MILLER, P. (ed). **The Foucault Effect**: studies of Governmentality. London: Harvester, 1991. p. 87-104.

FRANCISCO, A.; BARRENHO, E. **Iniciativa FJC-GAPI mais caju Moçambique**: desafio e visão. Maputo, 2008.

FREITAS, M. C. P. de. A crise na área do euro. **Boletim de Economia Fundap**, São Paulo, n.10, dez. 2011.

GARCIA, E. V. (org). **Diplomacia Brasileira e Política Externa**: documentos Históricos 1493-2008. Rio de Janeiro: Contraponto: FuNAG, 2008. (Ata de Iguazu, Tratado de Assunção, Comunicados, dentre outros).

GERMANN, J. International political economy and the crisis of the 1970s: the real Transatlantic divide. **Journal of Critical Globalization Studies**, n. 4, p. 10-22, 2011.

GILPIN, R. **A Economia Política das Relações Internacionais**. Brasília: UNB, 2002. (Global Brazil And US-Brazil Relations. A Task Force Report).

GILPIN, R. **War and Change in World Politics**. Cambridge University Press, 1983.

GOULARTI, J. G. **A trajetória da política fiscal de desoneração no Brasil: da reforma tributária de 1966 à crise econômica de 2018.** 2019. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) - Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2019.

GROBE-RÜSCHKAMP, A.; SEELIGE, K. **Análise da Cadeia de Valor do Caju em Moçambique:** iniciativa Africana do Caju. Moçambique, 2010.

HANLON, J.; SMART, T. **Há mais bicicletas:** mas há desenvolvimento? Maputo: Kapicua Livros e Multimédia, 2008.

HARDT, E., NEGRI, A. **Empire.** London: Harvard University, 2000.

HEDGES, D. (coord.). **História de Moçambique:** Moçambique no auge do colonialismo, 1930-1961. Maputo: Livraria Universitária-UEM, 1999. v. 2.

HELLEINEIR, E. Controlling Capital Flows “At Both Ends”: A Neglected (but Newly Relevant). **Keynesian Innovation from Bretton Woods**, Challenge, v, 58, n. 5, p. 413-427, 2015.

HELLEINEIR, E. Globalising the classical foundations of IPE thought. **Contexto Internacional**, v. 37, n. 03, sep-dec 2015.

HERMELE, K. **Moçambique numa encruzilhada:** economia e política na era de ajustamento estrutural. Bergen, 1990.

HERZ, M. Teoria das Relações Internacionais no Pós-Guerra Fria. **Dados**, Rio de Janeiro, v. 40, n. 2, 1997. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0011-52581997000200006>

HURRELL, A. O ressurgimento do regionalismo na política mundial. **Contexto Internacional**, v. 17, n. 1, p. 23-59, 1995.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Diretoria de Pesquisas, Coordenação de População e Indicadores Sociais e Coordenação de Métodos e Qualidade. 2010.

INSTITUTO DE FOMENTO DO CAJU - INCAJU. 2010. **Evolução do subsector do caju: 2006 – 2010.** Ministério da Agricultura. Maputo, 2010.

INSTITUTO DE FOMENTO DO CAJU - INCAJU. **Balanço das actividades realizadas pelo sector do caju de 1999 a 2005.** Moçambique, Instituto de Fomento do Caju, Maputo, [2005].

INTERNATIONAL MONETARY FUND - FMI. **Perspectivas de la economia mundial.** Washington: International Monetary Fund, 2016.

JAEGER, P. **The market for cashew nuts and its relevance to african production** (draft). Washington: USAID, 1999.

JENSEN, N. M. Crisis, conditions, and capital: the effect of International Monetary Fund agreements on foreign investment inflows. **Journal of Conflict Resolution**, College Park, v. 48, n. 2, p. 194-210, Apr. 2004.

JONES, R. W. Globalization and the fragmentation of production. **Seoul: Journal of Economics**, v. 14, n. 1, p. 1-13, Spring 2001.

JOSÉ, A. C. **Neoliberalismo e crise do trabalho em Moçambique**: o caso do caju. Maputo, 2005.

KANJI, N. *et al.* **Liberalização, Género e Meios de Sustento**: Castanha de Caju em Moçambique. Relatório Resumo, 2004.

KEOHANE, J. S. Nye, Power and Interdependence Revisited Power and Interdependence. **International Organization**, v. 41, n. 4, p. 725-753, Autumn, 1987 .

KHAN, M. S. The macroeconomic effects of fund-supported adjustment programs. **IMF Staff Papers**, Washington, v. 37, n. 2, p. 195-231, June 1990. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/3867289>. Acesso em: 05 jul. 2019.

KINDLEBERGER, C. Book Review and Notice: Academia in Anarchy. **Journal of Pastoral Care**, 1971.

KREGEL, J. Cognitive dissonance: postwar economic development strategies and Bretton Woods international financial stability. *In*: DAMILL, M.; RAPETTI, M.; ROZENWURCELL, G. (ed.). **Macroeconomics and Development**. New York: Columbia University Press, 2015.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **International Economics: Theory and Policy**. 8th ed. Pearson, 2013.

KRUGMAN, P.R. ; OBSTFELD, M.; MELITZ, M. J. **International economics: theory and policy**. 9th ed. USA: Addison Wesley [KOM]. Available at the Princeton University Store, 2014.

LANDES, D. **Prometeu desacorrentado**: transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa Ocidental, desde 1750 até os dias atuais. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

LEITE, J. P. **La formation de l'économie coloniale au Mozambique**: thèse doctorat EHESS. Paris, 1989. mimeo.

LEITE, L. A. S. **A agroindústria do caju no Brasil**: políticas públicas e transformações econômicas. 1994. Tese (Doutorado em Política Econômica) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1994.

LEMKE, T. **The Birth of Bio-Politics**: Michel Foucault's Lecture at the College de France, on neo-liberal Governamentability in Economy and Society. 2001. p. 190-207.

LOPES, C. **Compasso de espera**: o fundamental e acessório na crise africana. Porto: Afrontamento, 2007.

LOUNGANI, P. United States is set for recovery, but fiscal problems loom. **IMF Survey**, 2003.

LOW, J. *et al.* **A regulamentação de comercialização da castanha de caju**: como torná-la um instrumento revitalizador do sub-sector cajueiro em Moçambique? Resultados das investigações do Projecto de Segurança Alimentar em Moçambique. MADER-Direcção de Economia. Maputo, 2001.

MACAMO, E. Alternative structural adjustment or the reinvention of politics. *In*: LANGTHALER, H. (ed.). **Voices from Africa**. Frankfurt am Main: Peter Lang, 1999. p.78-91.

MACAMO, E. **Da disciplinarização de Moçambique**: ajustamento estrutural e as estratégias neo-liberais de risco. Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto, 2003. (Africana studia)

MACEDO E SILVA, A. C. Fuga para frente, rumo à fronteira final? **Política Económica em foco**, Campinas, maio/ out. 2004.

MACHAVA, R. Produção da castanha de caju próximo do recorde dos anos 70. **O Sapo**, 2018. Disponível em: <http://opais.sapo.mz/-producao-da-castanha-de-caju-proximo-do-recorde-dos-anos-70>. Acesso em: 05 jul. 2019.

MAHDI, S. Actualidade Económica de Moçambique (MEU): transitando para um Crescimento mais Inclusivo. New York: World Bank: 2018.

MALOA, T. **História da economia socialista moçambicana**. 2016. Dissertação (Mestrado em História Económica) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016.

MAQUIAVEL, N. **O Príncipe**. 1532.

MATULE, R. **Caju**: factores de competitividade. Maputo, 2012. Apresentação em powerpoint.

MEARSHEIMER, J. J. **The Tragedy of Great Power Politics**. New York: W.W. Norton, 2003.

MEDIAFAX, Jornais editados na década 90 e seguintes.

MENDES, P.E. As teorias principais das Relações Internacionais: uma avaliação do progresso da disciplina. **Relações Internacionais**, Lisboa, n, 61, 2019. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.23906/ri2019.61a08>. Acesso em: 05 jul. 2019.

MEQUE, A. M. E. **A influência das instituições de bretton woods nas políticas públicas de Moçambique (1975-2010)**. 2013. Dissertação (Mestrado em Conjunto em Ciência

Política, Governação E Relações Internacionais) - Universidade Católica de Moçambique; (UCM) Universidade Católica Portuguesa (UCP); Instituto de Estudos Políticos (IEP); 2013.

MILNER, H. V. The political economy of international trade. **Annual Review of Political Science**, n. 2, p. 91-114, 1999.

MODENESI, A. M. Resenha Bibliográfica. **Estud. Econômicos**, São Paulo, v.35, n.4, out./dez. 2005. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0101-41612005000400008>. Acesso em: 05 jul. 2019.

MOLE, P.; WEBER, M. **O debate sobre o cajú em Moçambique**: que vias alternativas. resultados das investigações do Projecto de Segurança Alimentar em Moçambique. MAP-Direcção de Economia, 1999.

MORAVCSIK, A. Taking Preferences Seriously: a Liberal Theory of International Politics. **International Organization**, v. 51, n. 4, p. 513-53, 1997.

MOSCA, J. 2011. **Políticas agrárias de (em) Moçambique (1975 – 2009)**. Maputo, 2011.

MOTTA, S. S. F. **Os efeitos da crise financeira sobre o Brasil**. 2016. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

MUENDANE, C. T. **Sustentabilidade da Agricultura em Moçambique no Contexto da Regionalização**: caso dos cereais, typescript/power point. Apresentado na 7ª Reunião Anual do Sector Privado, Maputo, 2003.

OURIQUES, H. R. As Relações Económicas entre China e África: uma perspectiva sistémica. **Carta Internacional**, v. 09, n. 01, p. 19-43, jan-jun 2014.

PALAN, R.; STRANGE, S. 1923-1998: A Great International Relations Theorist. **Review of International Political Economy**, v. 6, n.2, p. 121-32, 1999.

PEDONE, L. **Formulação, implementação e avaliação de políticas públicas**. Brasília: FUNCEP, 1986.

PENVENNE, J. **Women Economy in Southern Mozambique**. 2015. Disponível em: <http://worldcat.org/identities/Icnn-n81019484/>. Acesso em: 05 jul. 2019.

PESSOA, P. F. A. **Cultivo do cajueiro no Nordeste brasileiro**: o agronegócio caju. 2004. Disponível em: http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/artigo_conteudo.php?op=1&i=1&si=46&ar=585>. Acesso em: 20 jul. 2019.

PESSOA, P. F. A.; LEMOS, J. J. de S. Crescimento e instabilidade da renda na cajucultura cearense. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 28, n. 2, p. 235-254, abr./jun. 1990.

PESSOA, P. F. A.; PARENTE, J. I. G. **Evolução e perspectiva para a cajucultura nordestina**. Fortaleza: EMBRAPA-CNPCa, 1991. (Boletim de Pesquisa, 04).

PIMENTEL, C. R. M. **Aspectos da distribuição e produção do caju no Estado do Ceará.** Fortaleza: EMBRAPA-CNPCa, 1988. (EMBRAPA-CNPCa. Documentos, 01).

PLEASE, S. Beyond structural adjustment in Africa. **Development Policy Review**, v. 1, n. 3, p.289-307, 1992.

REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE. **Programa de Reabilitação Económica – PRE-** Construímos o Futuro com as Nossas Mãos. 1987.

REPÚBLICA POPULAR DE MOÇAMBIQUE. **Plano Prospectivo Indicativo 1981 – 1990.** 1980.

RIBEIRO, F. B. **Entre martelos e lâminas:** dinâmicas globais e políticas de produção na indústria do caju em Moçambique. University of Minho: 2008. DOI: 10.1590/S0011-52582008000200010.

RIBEIRO, F. B. **Trabalho e políticas de produção numa fábrica de caju em Moçambique.** Universidade de Trás-os- Montes e Alto Douro Campos: 2007.

RICARDO, I *et al.* **Guia de Estudos.** Fundo Monetário Internacional: 2014.

RICUPERO, R. Os Estados Unidos e o comércio mundial: protecionistas ou campeões do livre-comércio? **Estud. av.**, São Paulo, v.16 n.46, 2002. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0103-40142002000300002>. Acesso em: 05 jul. 2019.

RODRIGUES, T. **Guerra e Política nas Relações Internacionais.** 2008. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2008.

SANTIAGO, Â. M. V. **Aplicação de políticas macroeconómicas em Microestados insulares:** o caso de São Tomé e Príncipe. 2018. Tese (Doutorado) - Universidade de Lisboa, Porto, 2018. <http://hdl.handle.net/10400.5/16234>. Acesso em: 05 jul. 2019.

SANTOS, B. de S. O estado, as relações salariais e o bem-estar na semi-periferia: o caso português. *In:* SANTOS, B. de S. (org.). **Portugal:** um retrato singular. Porto: Afrontamento, 1993. p. 15-56.

SANTOS, B. de S.; TRINDADE, J. C. **Conflito e transformação social:** uma paisagem da justiça em Moçambique. Porto: Afrontamento, 2003.

SERRANO, L.A.L.; PESSOA, P. **Aspectos econômicos da cultura do cajueiro.** Sistema de Produção do Caju. Sistemas de Produção Embrapa. 2015. Disponível em: https://www.spo.cnptia.embrapa.br/conteudo?p_p_id=conteudoportlet_WAR_sistemasdeproducao16_1gal1ceportlet&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_count=1&p_r_p_-76293187_sistemaProducaoId=7705&p_r_p_-996514994_topicoId=10308. Acesso em: 05 jul. 2019.

SIN, R.; KATZENSTEIN, P. J. **Beyond Paradigms:** Analytic Eclectism in the Study of World Politics. New York: Palgrave Macmillan, 2010.

SINDZINGRE, A. Reforms, Structure or Institutions? Assessing the determinants of growth in low-income countries. **Third World Quarterly**, v. 26, n. 2, p. 281-305, Mar. 2005.

SITOE, E. **Políticas Públicas**. Maputo: ISAP, 2006.

SOUSA, R. de. **Produção de trigo em Angónia**: oportunidade ou voluntarismo económico? Comunicação apresentada na Conferência sobre o Sector Agrário, 4 e 5 de Setembro. Maputo: Observatório do Meio Rural, 2013.

STIGLITZ, J. E. **Capital Market Liberalization, Economic Growth and Instability**. Washington DC: World Bank, 1998.

STIGLITZ, J. E. **Making globalization work**. 15th ed. Chicago: Norton, 2006.

STRANGE, S. International economics and international relations: a case of mutual neglect. **International Affairs**, v. 46, n. 2, p. 304-315, 1970.

STRANGE, S. **States and Markets**. 2nd ed. New York: Continuum, 1994.

STREECK, W. **Tempo comprado**: a crise adiada do capitalismo democrático. Coimbra: Actual, 2013.

TECHNOSERVE. **Relaunch of an industry**: economic impacts caused by the redevelopment. 2009.

THACKER, S. C. The High Politics of IMF Lending World Politics. **Cambridge University Press**, v. 52, n. 1, p. 38-75, 1999.

VALE, P.; THAKUR, V. Out in the dark?: knowledge, power and IPE in southern Africa. **Contexto Internacional**, v. 37, n. 03, p. 1011-1040, sep-dec 2015.

VASCONCELOS, L. de. **Pela boca morre o peixe** (crónicas). Maputo: Associação dos Amigos de Leite de Vasconcelos, 1999.

VASQUEZ, J. A. The enduring contributions of Hans J. Morgenthau's Politics Among Nations. **International Studies Notes**, v. 24, n. 1, p. 5-9, 1999.

VINES, D. WEALE, M. James Meade. **Royal Economic Society**, v. 119, n. 541, F423–F429, 2006

WALLERSTEIN, I. After Developmentalism and Globalization, **What? Social Forces**, v. 83, n.3, 2005.

WALLERSTEIN, I. **World-Systems Analysis: An Introduction**. Duke University Press Books, 2004.

WALTZ, K N. Structural Realism after the Cold War. **International Security**, v. 25, n. 1, p. 5-41, Summer, 2000. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2626772>. Acesso em: 05 jul. 2019 20:12

- WALTZ, K. **Theory of International Politics**. Reading: Addison Wesley, 1979.
- WEALE, A. **Political Theory and Social Policy**. London: Macmillan, 1983.
- WENDT, A. **Social Theory of International Politics**. Chicago: University of Chicago, 1987.
- WILLIAMSON, S. **Search, Limited Participation, and Monetary Policy**. 2004.
- WORLD BANK. **Governance and civil service reform: a regional program**, World Bank: Africa Region N. 23, 1984.
- WORLD BANK. **World Development Report 1997: The State in a Changing World**.
- YAMASHITA, R. **O Sistema de Bretton Woods e o desenvolvimento do capitalismo na Era de Ouro**. 2010. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) - Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.
- ZANON, J. S. **A crise financeira global e seus impactos: uma avaliação comparativa das propostas do fmi e da atuação dos países do BRICS**. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2017.

LEGISLAÇÃO E PROGRAMAS DO GOVERNO

Lei nº 13/99, de 1 de Novembro (Lei do Caju);

Decreto nº 33/2003, de 19 de Agosto (Regulamento da Lei do Caju);

Decreto nº 43/97, de 23 de Dezembro do Conselho de Ministros, publicado no Boletim da República I Série nº52, de 30 de Dezembro de 1997 (Cria o INCAJU);

Plano Director I (Caju);

Plano Director II (Caju), aprovado em Junho de 2011;

Plano Quinquenal do Governo 2010-14 (PQG);

Plano de Acção de Redução da Pobreza (PARP);

Plano Estratégico de Desenvolvimento do Setor Agrário (PEDSA);

Plano Director do Caju (PDC);

Plano prospetivo Indicativo (PPI);

Programa de Reabilitação Económica (PRE);

Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES).

ANEXO A - CRONOLOGIA DAS FÁBRICAS DO SETOR DE CAJU, 1950-1998

1950	Caju Industrial SARL (Polycaju) é constituída. Os accionistas originais incluíam o Grupo João Ferreira dos Santos. O Grupo CUF funda a Socaju em Nacala.
1965	A Cajuca de Moçambique inicia as suas operações. Manuel Rodrigues Neto funda a faabrica em Macanjaze. A Sociedade Anglo-American Corporation da África do Sul e Oltremare da Itália fundam a Mocita em Xai-Xai. Um engenheiro de nome Tucker funda a fábrica em Inhambane.
1971	A Cajuca da Machava (Mocaju) funda a Cajuca de Angoche. Os proprietários abandonam a unidade fabril na altura da independência. O Grupo Entrepósito cria a Companhia do caju de Monapo. A Anglo-American Corporation, forçada a reinvestir localmente os lucros em Mocambiquee, funda a unidade fabril em Antenes, (Delegação Angoche da Caju de Nacala).
1975	Mahendrasing Jamnadas funda a unidade de processamento em Lumbo, Ilha de Moçambique.
1976	Antenes abre falência.
1979	É criada a Caju de Moçambique E.E. a fim e tomar conta das operações das unidades fabris abandonadas, incluindo a Cajuca Angoche (Angocaju), Caju da Beira, Cajuca da Machava, a fábrica fundada por Tucker em Inhambane (Procaju), a antiga operação de Neto em Manjacaze. Também administrou a Antenas e a Socaju.
1980	A Anglo-American Corporation retira-se de Mocambique. A Mocita abre falência voluntária e a Caju de Moçambique encarrega-se da administração.
1981	A Caju de Mocambique mais uma vez encerra a unidade fabril de Manjacaze devido a falta de matéria-prima.
1991	Como resultado da falência, o tribunal vende a Socaju para recentemente criada Caju de Nacala.
1992	Por motivos de falência, Antenas é vendida a companhia de Caju de Nacala.
1993	O Grupo João Ferreira dos Santos decide converter a facilidade de Geba numa fábrica de processamento do Caju usando a tecnologia de corte semi-mecânico. A UTRE vende a antiga Cajuca da Machava ao Grupo Has-Nur, que reabre como Mocaju. A falência é retirada a Mocita e a Anglo-American Coproration começa a investir \$ 56 milhões de dólares em novo equipamento.
1994	A Adil Indústria de Caju, inicia as suas operações. A Companhia do Caju de Nacala recomeça as operações com equipamento de corte automático Oltremare. A Procaju/Inhambane e Manjacaze recomeçam as suas operações. UTRE vende ao Sr. Omar Ismael a fábrica moçambicana de processamento de caju mais antioga, e este muda de nome para Polycaju. As unidades fabris de Inhambane e Manjacaze são vendidas a Sra. Sara Daude e ao Sr. Borralho. A sociedade moçambicana-Coreana (Korea-Mozambican Cashew KMC) inicia suas operações.
1995	A Cabo Caju começa o processamento em instalações alugadas em Pemba. A Cajeba inicia suas operações. Os atuais proprietários (naquele então) compram a Polycaju do Sr. Omar Ismael. O Grupo AGT compra a Inducaju.
1996	A Companhia do Caju de Nacala cessa as operações e transfere a maior parte da sua maquinaria e equipamentos para Angoche. A Adil Indústria de Caju inicia suas operações. A Invape inicia suas operações.
1997	KMC cessa operações. A Mandecaju inicia suas operações. A Procaju/Inhambane e a Manjacaze interrompem as operações.
1998	A Cabo Caju assegura o financiamento da IFC para expansão, assina um acordo de comercialização com a Delta Café. O Sr. Viriato, o parceiro moçambicano na KMC, recomeça as operações e inicia procedimentos para chamar a empresa de Socaju, Lda.

Fonte: Relatório de Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique.

**ANEXO B - PRODUÇÃO DE CASTANHA DE CAJU EM MOÇAMBIQUE (1970 –
1997/ EM 1000 TON)**

1970	145	1984	25
1971	182	1985	29
1972	216	1986	40
1973	196	1987	35
1974	190	1988	45
1975	160	1989	50
1976	120	1990	22
1977	102	1991	31
1978	174	1992	54
1979	183	1993	24
1980	185	1994	29
1981	190	1995	33
1982	157	1996	67
1983	118	1997	43

Fonte : Secretaria de Estado do Caju (SEC), (1998)

ANEXO C - EXPORTAÇÕES DE AMÊNDOA DO CAJU

Anos	1 000 ton	Variação (%)	1 000 contos	Variação (%)	Preço médio*
1975	21,2		779,9		36,79
1976	21,1	-0,47	1049,0	34,50	49,72
1977	17,0	-19,43	1467,6	39,90	86,33
1978	18,4	8,24	1437,8	-2,03	78,14
1979	17,1	-7,07	1445,5	0,54	84,53
1980	15,6	-8,77	2101,6	45,39	134,72
1981	12,2	-21,79	1890,0	-10,07	154,92
1982	16,7	36,89	1646,8	-12,87	98,61
1983	5,8	-65,27	647,1	-60,71	111,57
1984	4,1	-29,31	650,0	0,45	158,54
1985	3,1	-24,39	498,7	-23,28	160,87
Anos	1000 ton	Variação (%)	Milhões US\$	Variação (%)	Preço médio**
1986	2,8		14,9		5,32
1987	5,8	107,14	27,4	83,89	4,72
1988	6,8	17,24	26,3	-4,01	3,87
1989	5,9	-13,24	17,7	-32,70	3,00
1990	4,3	-27,12	14,3	-19,21	3,33
1991	3,8	-11,63	16,1	12,59	4,24
1992	5,4	42,11	17,4	8,07	3,22
1993	2,8	-48,15	9,2	-47,13	3,29
1994	0,6	-78,57	2,5	-72,83	4,17
1995	4,6	666,67	9,7	288,00	2,11
1996	4,5	-2,17	17,4	79,38	3,87
1997	3,9	-13,33	14,3	-17,82	3,67

Notas : * 1 000 contos/tonelada ; * milhões US\$ / tonelada.

Fonte: GTC 1998b.

ANEXO D - EXPORTAÇÕES DE ÓLEO DE CAJU

Anos	1 000 ton	Variação (%)	1 000 contos	Variação (%)	Preço médio*
1975	5,8		40,9		0,14
1976	8,3	43,10	44,4	8,56	0,19
1977	10,0	20,48	81,2	82,88	0,12
1978	7,9	-21,00	181,0	122,91	0,04
1979	6,3	-20,25	267,7	47,90	0,02
1980	2,0	-68,25	60,3	-77,47	0,03
1981	4,8	140,00	65,0	7,79	0,07
1982	7,1	47,92	32,9	-49,38	0,22
1983	3,0	-57,75	14,8	-55,02	0,20
1984	0,7	-76,67	5,9	-60,14	0,12
1985	1,0	42,86	13,2	123,73	0,08
Anos	1 000 ton	Variação (%)	Milhões US\$	Variação (%)	Preço médio**
1986	1,0	0,00	0,1		10,00
1987	3,6	260,00	1,5	1400,00	2,40
1988	1,3	-63,89	0,4	-73,33	3,25
1989	3,5	169,23	1,0	150,00	3,50
1990	1,7	-51,43	0,5	-50,00	3,40
1991	1,0	-41,18	0,3	-40,00	3,33
1992	0,4	-60,00	0,2	-33,33	
1993					
1994					
1995					
1996	1,4		0,2		7,00
1997	2,0	42,86	0,3	50,00	6,67

Notas : * 1 000 contos / tonelada ; milhões US\$ / tonelada;

Fonte : GTC 1998b.

ANEXO E - EXPORTAÇÕES DE CASTANHA DE CAJU*

Anos	1 000 ton	Variação (%)	Milhões US\$	Variação (%)	Preço médio**
1992	6,0		3,5		0,58
1993	9,5	58,33	6,5	85,71	0,68
1994	21,6	127,37	16,9	160,00	0,78
1995***	25,6	18,52	17,3	2,37	0,68
1996	37,9	48,05	29,4	69,94	0,78
1997	20,6	-45,65	14,3	-51,36	0,69

Notas: Proibida por lei a exportação de castanha entre 1975-1991 ; milhões US\$ / tonelada ;
Deloitte & Touche 1997 : 46;

Fonte: GTC 1998b.

ANEXO F - VALORIZAÇÃO DA ECONOMIA DO CAJU

AAnos	Amêndoa		Óleo		Castanha		Total caju	Exportações totais	(1)/(2)
	1 000 contos	expor t. tot.	1 000 contos	expor t. tot.	1 000 contos	expor t. tot.	(1) 1 000 contos	(2)	
11975	779,9	0,15	40,9	0,01			820,80	5050,2	0,16
11976	1049,0	0,23	44,4	0,01			1093,40	4524,1	0,24
11977	1467,6	0,30	81,2	0,02			1548,80	4922,9	0,31
11978	1437,8	0,27	181,0	0,03			1618,80	5348,3	0,30
11979	1445,5	0,17	267,7	0,03			1713,20	8310,8	0,21
11980	2101,6	0,23	60,3	0,01			2161,90	9097,0	0,24
11981	1890,0	0,19	65,0	0,01			1955,00	9926,0	0,20
11982	1646,8	0,19	32,9	0,00			1679,70	8655,3	0,19
11983	647,1	0,12	14,8	0,00			661,90	5286,6	0,13
11984	650,0	0,16	5,9	0,00			655,90	4060,5	0,16
11985	498,7	0,15	13,2	0,00			511,90	3309,2	0,15
	Milhões US\$	expor t. tot.	Milhões US\$	expor t. tot.	Milhões US\$	expor t. tot.	Milhões US\$		
11986	14,9	0,19	0,1	0,00			15,00	79,1	0,19
11987	27,4	0,28	1,5	0,02			28,90	97,0	0,30
11988	26,3	0,26	0,4	0,00			26,70	103,0	0,26
11989	17,7	0,17	1,0	0,01			18,70	104,8	0,18
11990	14,3	0,11	0,5	0,00			14,80	126,4	0,12
11991	16,1	0,10	0,3	0,00			16,40	162,3	0,10
11992	17,4	0,12	0,2	0,00	3,5	0,03	21,10	139,3	0,15
11993	9,2	0,07		0,00	6,5	0,05	15,70	131,9	0,12
11994	2,5	0,02		0,00	16,9	0,11	19,40	149,9	0,13
11995	9,7	0,06		0,00	17,3	0,10	27,00	170,0	0,16
11996	17,4	0,08	0,2	0,00	29,4	0,13	47,00	220,7	0,21
11997	14,3	0,05	0,3	0,00	14,3	0,05	28,90	284,4	0,10

Fonte : GTC 1998b.

**ANEXO G - CASTANHA COMERCIALIZADA E PREÇOS AO
PRODUTOR/APANHADOR**

Campanha	Castanha comercializada (em tons.)	Variação (%)	Preço da castanha ao Produtor - Preço mínimo (meticais/kg)	Câmbio considerado MZM / US\$	Preço da castanha ao produtor - Preço mínimo (US\$ / kg)
1978-1979	82 800		3,50	32,10	0,11
1979-1980	84 700	2,29	3,50	31,63	0,11
1980-1981	91 466	7,99	3,50	31,35	0,11
1981-1982	57 323	-37,33	5,00	36,29	0,14
1982-1983	17 617	-69,27	5,00	36,62	0,14
1983-1984	25 311	43,67	5,00	40,61	0,12
1984-1985	29 177	15,27	10,00	42,26	0,24
1985-1986	40 075	37,35	10,00	42,00	0,24
1986-1987	34 882	-12,96	10,00	39,61	0,25
1987-1988	44 453	27,44	105,00	400,00	0,26
1988-1989	50 226	12,99	165,00	580,00	0,28
1989-1990	22 106	-55,99	200,00	756,00	0,26
1990-1991	31 122	40,79	380,00	953,00	0,39
1991-1992	54 014	73,56	460,00	1 488,60	0,31
1992-1993	23 935	-55,69	560,00	2 798,67	0,20
1993-1994	29 987	25,29	700,00	4 245,00	0,16
1994-1995	32 890	9,68	1 500,00	6 261,37	0,24
1995-1996	66 510	102,22	3 000,00	10 000,00	0,30
1996-1997	43 325	-34,86	3 500,00	11 230,00	0,31

Fonte : GTC 1998b.

ANEXO H - PRODUÇÃO DE CASTANHA DE CAJU POR PROVÍNCIA (EM TONELADAS)

Províncias	1980-1981	1983-1984	1986-1987	1989-1990	1992-1993	1995-1996	1996-1997
Cabo Delgado	2 901	592	689	494	573	2 087	990
Nampula	63 160	17 115	22 534	15 134	18 315	36 650	29 892
Zambezia	11 388	1 580	910	1 839	2 125	3 988	1 802
Manica/Sofala	1 527	50	196	31	300	4 592	151
Inhambane	7 854	1 347	6 000	1 968	915	8 912	5 610
Gaza	4 602	4 582	4 181	2 641	1 707	10 231	4 819
Maputo	34	45	372			50	61
Total	91 466	25 311	34 882	22 107	23 935	66 510	43 325

Fonte: SEC; GTC 1998b.

**ANEXO I - ANÁLISE COMPARATIVA DA SITUAÇÃO
RELATIVA DA ÁFRICA COM OUTROS PRODUTORES
MUNDIAIS**

Variáveis	Países			
	Índia	Vietname	Brasil	África Ocidental*
Investigação e tecnologia	Tem uma boa base de <u>investigação sobre o caju</u> ; Produz todo o equipamento para o processamento do caju.	Tem uma boa base tecnológica sobre caju; tem dos melhores rendimentos do caju do mundo.	Tem uma boa base de investigação sobre o caju; produz equipamento para o <u>processamento do caju</u> .	Possui baixos níveis de investigação sobre o caju; produz qualquer equipamento para o <u>processamento do caju</u> .
Produção da castanha em 2007	Produziu 620 mil toneladas, cerca de 1/3 da produção mundial de castanha; ocupa 850 mil hectares de área plantada com caju.	Produziu 450 mil toneladas, aproximadamente 1/4 da produção mundial de caju; em 2006 ocupava 330 mil hectares de área plantada com caju.	Produziu 250 mil toneladas, cerca de 12% da produção mundial; elevada produtividade; ocupa 74 mil hectares com cajueiros.	Produziu 450 mil toneladas, cerca de 22% da produção mundial; bons níveis de produtividade e elevada produtividade de boa qualidade de castanha.
Processamento	Detém a maior capacidade de processamento mundial de caju (1.2 milhões de toneladas); usa diversas técnicas de processamento industrial.	Tem a segunda maior capacidade mundial de processamento; tem uma mão de obra disciplinada e altamente produtiva.	Detém a terceira maior capacidade de processamento mundial de caju; usa diversas técnicas de processamento industrial; aproveita os subprodutos do caju.	É recente e ainda em fase de expressão; processa cerca de 10% da sua produção de castanha; mão de obra pouco qualificada para a formação.
Mercados	É o maior importador de castanha <i>in natura</i> e exportador de amêndoas; 60% das suas importações vêm da África Ocidental e 25% de Moçambique e Tanzânia.	É o segundo maior importador de castanha de caju <i>in natura</i> . Em 2006 ultrapassou a Índia como exportador mundial de amêndoa, cerca de 40% da demanda mundial.	Importa, mas não exporta castanha de caju <i>in natura</i> ; processa toda a castanha de caju que produz; é o terceiro maior exportador mundial de amêndoa de caju.	É exportador de castanha <i>in natura</i> para a Índia; tem fraca presença no mercado mundial de amêndoas.
Pontos fracos	Não dispõe de terra livre para plantar cajueiros; crescente dependência da importação de castanha.	Custo crescente da mão de obra; legislação limita a posse de terra a 2.0 ha.	Precisa renovar o parque cajuícola; custo crescente com mão de obra.	Fraca base de investimento; fraca capacidade de investimento em processamento.
Pontos fortes	A produção e processamento do caju assumem importância crescente na economia.	A produção e processamento do caju estão assumindo importância crescente na economia; forte impulso público ao desenvolvimento do setor.	Tem uma tradição de processamento de caju.	A produção e processamento do caju estão assumindo importância crescente na economia; as condições agroclimáticas são favoráveis à produção de alta qualidade da castanha. Forte impulso público ao desenvolvimento do setor.