

Documentos de Trabalho nº57, CEsa, Lisboa, 1999

## A Guerra do Caju e as Relações Moçambique-Índia na Época Pós-Colonial \*

por  
*Joana Pereira Leite*

*Professora Auxiliar do ISEG; docente de Economia I e II (licenciatura) e de Dinâmicas de Longo Prazo das Economias Africanas no Mestrado de Desenvolvimento e Cooperação Internacional. Tese de Doutoramento sobre a economia colonial de Moçambique. Tem textos publicados sobre história económica de Moçambique. Foi coordenadora para os anos de 1996, 97 e 98 do Seminário do CEsa A Problemática do Desenvolvimento: Historicidade e Contributos Actuais numa Óptica Transdisciplinar. Desenvolve investigação sobre a diáspora indiana e adaptação mercantil em África.*

*Os trabalhos reproduzidos nesta série são da exclusiva responsabilidade dos seus autores.  
O CEsa não confirma nem infirma quaisquer opiniões neles expressas.*

\* Comunicação apresentada no **Troisièmes Journées d'études Internationales de Lusotopie: "Lusophonies asiatiques, Asiatiques en lusophonie"**,  
Goa, Índia, 24-26 de Fevereiro, 1999

# A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS -COLONIAL

(Versão Definitiva)

**Joana Pereira Leite**

**Universidade Técnica de Lisboa**

**Instituto Superior de Economia e Gestão**

Rua Miguel Lupi, n.º20

1200 Lisboa

Portugal

Tel: ++.351.1.392 59 00

Fax: ++.351.1.396 64 07

e-mail: [jleite@iseg.utl.pt](mailto:jleite@iseg.utl.pt)

## RESUMO

Este artigo procura analisar a evolução da economia do caju no contexto das mutações profundas que caracterizam a época pós-colonial em Moçambique.

Faremos apelo à emergência deste sector da economia de exportação, no decurso das primeiras décadas do século XX, associado ao arranque da indústria de descasque indiana e salientaremos ainda, no seio do espaço indo-moçambicano, a estruturação e dinamização de um circuito comercial autónomo face à lógica imperial portuguesa.

Após a independência de Moçambique, a economia do caju será observada no quadro da ruptura operada no sistema político e económico: do modelo de economia administrada, que caracterizou a época socialista, ao momento de transição para a economia de mercado. No contexto de liberalização e dos ajustamentos profundos que caracterizam a sociedade moçambicana dos anos 90, a guerra do caju, manifestação recorrente na história deste sector, será uma vez mais observada enquanto conflito entre os interesses exportadores, associados a indústria indiana de descasque, e as dinâmicas industrializantes que se definem internamente.

## 1 - A GUERRA DO CAJU: UM CONFLITO PERSISTENTE NA HISTÓRIA ECONÓMICA E SOCIAL DE MOÇAMBIQUE NO SÉCULO XX

O confronto entre os interesses do comércio exportador de castanha de caju e os da indústria de descasque nacional, longe de constituir uma novidade, manifesta-se em Moçambique, desde o início dos anos 50, momento em que, na sequência da Segunda Guerra mundial, se relança a actividade económica deste território.

Recordamos que desde a década de 30 a exportação de castanha de caju, associada ao arranque da indústria de descasque indiana, assumia uma função importante no aprovisionamento das fábricas localizadas na costa de Malabar. E salientamos também, que esta dinâmica exportadora, dependente da monetarização de um dos produtos básicos da economia de subsistência, a norte e a sul do território, se iria desenvolver, com considerável autonomia face ao poder colonial português, sob a gestão de comerciantes de origem indiana, cuja presença mercantil no território moçambicano, remontava a finais do século XVII.

A partir da década de cinquenta, e até aos nossos dias, um persistente conflito de interesses, subjacente à partilha da castanha entre a indústria nascente e o antigo comércio exportador, caracteriza a história do caju neste país da África Oriental. Naturalmente que o desempenho, praticamente exclusivo e solidamente estabelecido, quer ao nível da comercialização interna quer da actividade de exportação, daquela rede mercantil indiana, concedia-lhe vantagens consideráveis face aos outros agentes económicos que se constituíam enquanto procura interna deste produto. Assim se explica que tanto na época colonial como no presente, a dinâmica de industrialização não dispense a intervenção do Estado no processo de comercialização desta matéria prima.

Não pretendemos retomar aqui a história do desenvolvimento da economia do caju no período colonial, percurso em que o arranque da industrialização não comprometeu as solidariedades mercantis com a indústria Indiana<sup>1</sup>. A nossa intenção é agora a de sublinhar, no decurso dos últimos vinte anos de evolução da economia moçambicana, as linhas de continuidade e de ruptura que atravessam a história económica deste sector, cujos produtos constituem, no fim do período colonial, a principal fonte de receitas da economia de exportação do território. Permanências que se manifestam ao nível das racionalidades e dos consequentes comportamentos dos agentes que nele intervêm e interagem. Rupturas que respeitam a envolvente política económica, evoluindo de um modelo de economia de direcção central, que caracterizou o período socialista, até ao contexto actual de liberalização, condicionada pela implementação das políticas de estabilização e ajustamento estrutural. Um percurso que não é certamente alheio nem ao traumatismo social económico provocado por

---

<sup>1</sup> Questão que constitui objecto de uma análise anterior expressa in Pereira Leite, Joana (1995) “A economia do Caju em Moçambique e as relações com a Índia: dos anos 20 ao fim da época colonial”, in Ensaios de Homenagem a Francisco Pereira de Moura, ISEG/UTL.

dezasseis anos de guerra civil nem às mutações profundas operadas no contexto geopolítico, regional e internacional, que atravessam os últimos vinte anos da história de Moçambique<sup>2</sup>.

## 2 - A ECONOMIA DO CAJU NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL: PERMANÊNCIAS E RUPTURAS

No momento da desagregação do sistema colonial português uma dinâmica de industrialização interna, confirmada a partir dos anos 60 com a introdução dos métodos mecânicos no processo de descasque e a intervenção proteccionista do Estado colonial, conferia à economia do caju um papel dominante nas receitas de exportação de Moçambique.

Com efeito, o fluxo de exportação de castanha para a Índia, confirmado pela estatística de comércio externo desde 1937 (40.000 ton / 21 mil contos), será complementado a partir de 1961 pela colocação da amêndoa moçambicana no mercado mundial quebrando a situação de monopólio até então detida pela indústria indiana. É assim que em 1974 as receitas associadas ao comércio externo dos produtos do cajueiro representavam 21.3% do total das exportações da colónia (castanha 5,9%, amêndoa 14,2%, óleo / CNSL 1,2%). Nesta altura, a economia do caju ganhava posição face ao algodão e ao açúcar, núcleos centrais da estruturação da economia de exportação colonial (representando respectivamente 11,1% e 20,9% do comércio externo do território)<sup>3</sup>. Moçambique impunha-se então como o maior produtor mundial de castanha de caju (190 mil ton, ou seja, 42,7% da produção total) (Quadro 1), o que lhe permitia por um lado, aprovisionar com matéria prima as suas unidades de descasque que, em 1974, garantiam a colocação de 24 mil toneladas de amêndoa no mercado mundial e, por outro, a manutenção do fluxo de castanha para a Índia, nesse mesmo ano da ordem das 73 mil toneladas<sup>4</sup>.

### 2.1 - Economia de Direcção central e a interrupção da complementaridade Moçambique Índia: 1976- 1991

A independência de Moçambique e a institucionalização de um sistema económico de direcção central determina, desde logo, rupturas importantes no funcionamento economia do Caju, situação que o desencadear da guerra civil, logo em 1976, viria progressivamente a agravar. Estas manifestam-se ao nível de componentes estruturantes do sector: o ritmo da produção de castanha, essencial na manutenção do fluxo de exportação para a Índia e o dinamismo da indústria de descasque.

---

<sup>2</sup> Esta reflexão é o resultado de um trabalho de pesquisa, iniciado em 1993, no decurso de uma licença sabática de seis meses. A investigação ao nível de fontes escritas e orais realizou-se então em Moçambique (Maputo e Nampula) e Índia (Bombaim, Goa e Cochim) tendo sido concluída recentemente na sequência de uma estada de três meses em Moçambique (Setembro a Dezembro de 1998).

<sup>3</sup> A estatística do comércio externo confirma o início da valorização externa da amêndoa de caju moçambicana em 1961, ano em que se exportam 1058 toneladas no valor de 24,8 mil contos. Nesse mesmo ano as receitas de exportação da castanha, que desde os anos 30 aprovisionava as fábricas de descasque indianas, atingiam os 315 mil contos (12,4% do total das exportações), correspondentes a venda de 84,5 mil toneladas. (Sobre a fundamentação quantitativa da economia do caju no período colonial ver Pereira Leite, Joana (1989), La formation de l'Économie coloniale au Mozambique. Thèse Doctorat EHESS, Paris. Annexes tableau 95) e ainda Pereira Leite, Joana (1995) op cit p.650)

<sup>4</sup> Pereira Leite, Joana (1989) op cit tableau 95.

Diferentes factores explicam o decréscimo progressivo na produção desta matéria prima, cuja função de aprovisionamento das unidades de descasque da costa de Malabar é a curto prazo questionada.

Por um lado, tudo indica que as alterações operadas nos circuitos de comercialização interna, no âmbito da extensão da lógica da economia centralizada ao sector agrícola, conduziram a uma desaceleração na dinâmica de monetarização da castanha de caju produzida no seio da sociedade camponesa<sup>5</sup>. Com efeito, como observam diferentes analistas, o desmantelamento dos circuitos comerciais implantados na época colonial a que se associou, posteriormente, com a persistência da guerra, a destruição das infra-estruturas que no sector agrícola asseguravam os circuitos de abastecimento e comercialização, geraram dificuldades crescentes na satisfação da procura camponesa. Privados de bens de consumo essenciais, outrora veiculados pelo sistema das cantinas (comércio retalhista), os camponeses são cada vez menos motivados a trocar castanha por moeda, progressivamente desprovida de poder aquisitivo dada a escassez de produtos.

Contudo, outras causas surgem a fundamentar a quebra na comercialização da castanha na época pós colonial. É hoje incontroverso que os movimentos de população, ocasionados pelo desenvolvimento das aldeias comunais, ao implicar o abandono ou semi - abandono das árvores, inviabilizando o respectivo tratamento ou substituição por novas sementeiras, se

---

<sup>5</sup> A este respeito julgamos pertinente apresentar uma síntese do ponto B2. “A rede Comercial Retalhista”, da “Proposta de Programa da Suécia para a comercialização 1990, 1991, com perspectivas até 1993”, Agricom, Maputo, 1989. A comercialização dos produtos agrícolas, caju incluído, originários maioritariamente do sector familiar era, antes da independência dinamizada por uma rede de retalhistas rurais (os “cantineiros”), reunindo na época mais de 6000 agentes. Com a independência este sistema seria substituído por cooperativas de consumo, e pelo sistema de comercialização estatizado. Com efeito as directivas do III Congresso da Frelimo viriam a proibir o comércio privado nas áreas rurais e nas zonas libertadas. Ainda que a partir de 1979/80, na sequência da promulgação de uma nova lei sobre o comércio privado, se assista à emergência de retalhistas privados empenhados na comercialização agrícola, o modelo de sociedade subjacente ao Plano Prospectivo Indicativo de 1980, continuava a ser o da organização em aldeias comunais. De acordo com esta concepção previa-se o desaparecimento do sector familiar sendo a população camponesa inserida nas machambas estatais e na agricultura cooperativa. Naturalmente que este modelo não era compatível com a emergência dum sistema de comercialização agrícola dinamizado por retalhistas privados. Previa-se que a produção agrícola fosse comercializada directamente pelas unidades de produção ou através da AGRICOM - Empresa Estatal de Comércio Agrícola. No entanto em 1982/83 cerca de 5000 retalhistas asseguravam com sucesso a comercialização agrícola. Desempenho reconhecido pelo IV Congresso da Frelimo de 1983, onde se enfatiza não somente o papel do sector familiar e privado na agricultura como o dos retalhistas privados na comercialização dos produtos da agricultura camponesa. A agudização da guerra nas zonas rurais levará à destruição desta rede retalhista, estimada em finais década de 80, em menos de 2000 unidades. Evolução que as estatísticas sobre a comercialização de produtos originários do sector familiar não deixam de confirmar para o período 81-86, nomeadamente no que respeita a castanha de caju (Quadro 3). Para alguns analistas, a introdução do PRE em 1987, no âmbito da introdução dos programas de ajustamento estrutural implementados pelo BM, deve relacionar-se com a evolução positiva, em 1987 e 1988, da comercialização dos produtos da agricultura familiar, caju incluído. E isto apesar da adversidade das condições de segurança e de clima (Trindade, José Carlos (1989). Comercialização dos produtos agrícolas: um serviço ao sector camponês” in Extra-Revista para o desenvolvimento e extensão rural, 1 Maio - Agosto 89). Naturalmente que o estabelecimento da paz em 1992, que ocorre quando o PRES (1990) se fazia acompanhar dos programas de estabilização protagonizados pelo FMI, terá tendência a normalizar a dinâmica de monetarização dos produtos do sector familiar. Os dados disponíveis sobre a castanha de caju confirmam-no bem (Quadro 3).

saldaram num envelhecimento do cajual, e na conseqüente diminuição da sua produção<sup>6</sup>. Note-se ainda que, segundo alguns observadores, a diminuição ocorrida na produção de algumas culturas alimentares, nomeadamente o amendoim, em todo o país e sobretudo nas províncias de Inhambane Gaza e Maputo, teria levado os camponeses a suprir as suas carências alimentares pelo aumento do auto-consumo da castanha. Finalmente, da mesma forma que a ausência de abastecimento do sector familiar em bens de consumo essenciais retraía a entrega da castanha, também o preço pago ao produtor/apanhador (Quadro 3), no quadro da vigência da economia administrada, nomeadamente até à primeira metade da década de oitenta, era pouco estimulante dado o contexto de escassez e de deterioração do preço relativo da castanha em termos de outros produtos agrícolas manufacturados<sup>7</sup>.

Naturalmente que num contexto de gestão estatal de parte significativa do sector industrial assiste-se, desde logo, à institucionalização de uma política proteccionista direccionada às unidades de descasque nacional visando garantir o seu aprovisionamento em prejuízo da manutenção do tradicional fluxo de exportação<sup>8</sup>. As estatísticas disponíveis confirmam assim, desde 1975, a interrupção do comércio externo da castanha de caju moçambicana, no momento em que se confirma uma queda progressiva na disponibilidade interna de castanha de caju (190 mil ton em 1974, 160 mil ton em 1975 e 120 mil ton em 1976 - Quadro 1, Quadro 2/ 2.3)<sup>9</sup>.

---

<sup>6</sup> Pedersen, Mogens(1984) “Apresentação de um estudo de caju no distrito de Erati”. Ministério da Agricultura, República Popular de Moçambique. Programa CRED-Napai. Mimio. O autor refere ainda a falta de incentivos materiais à produção de castanha o que explica o desinteresse da sociedade camponesa pela sementeira de novos cajueiros, hábito que se havia instalado nos anos 60/70. Por outro lado, relaciona o abandono das arvores à ocorrência de grandes queimadas e ao surto de doenças que afectaram os cajueiros p.p.3. Note-se ainda que Alfredo Gamito, Secretário de Estado do Caju na década de 80, Governador da Província de Nampula em 1993, em entrevista que nos concedeu em Nampula a 25 de Novembro de 1993, identifica três causas da decadência do caju no pós independência: a política de socialização do campo e de concentração da população em aldeias comunais, responsável pela separação dos camponeses dos cajueiros, e conseqüente quebra da sua produção. A ruptura de rede de comercialização assente nos cantineiros e o controlo Estatal do abastecimento, num contexto de escassez, estimulando o autoconsumo e a desmonetização da economia familiar. Finalmente a ruptura das vias de acesso no campo, processo que se agrava em função da guerra.

<sup>7</sup> “Linhas para a configuração duma estratégia de desenvolvimento do caju”, Gabinete da Secretaria de Estado do Caju, Maputo, 1984.

<sup>8</sup> A Caju de Moçambique, Empresa Estatal, viria a reunir sob gestão do Estado, 7 (3 em Maputo, uma em Gaza, Inhambane, Sofala e Nampula) das unidades industriais que constituíam o parque industrial do caju na época colonial (de acordo com fontes disponíveis, num total de 11 fábricas em actividade e 3 em fase de instalação, in Pereira Leite, J (1995) - Quadro 2). Por intervencionar permaneceram a Companhia de caju do Monapo, na Província de Nampula, pertencente ao Grupo Entreposto, as duas fábricas da Anglo América (a Mocita, uma unidade em Gaza e outra em Angoche), a Socaju, em Nacala, do grupo português CUF, a Companhia de Culturas de Angoche e finalmente a Inducaju, Indústrias de Caju Gordhandas Valabhdas, SARL, no Lumbo/Sancul. Esta última, não mencionada pelas fontes coloniais disponíveis, só entraria em laboração após a independência, socorrendo-se do método de descasque manual semelhante ao sistema indiano. (Informação recolhida junto a Mahendrasing Gordhandas. Entrevista realizada em Nampula, a 18/11/93) Ver Quadro 8 informação relativa ao parque industrial Caju na época pós colonial.

<sup>9</sup> Ainda que as estatísticas moçambicanas confirmem a interrupção deste fluxo de comércio logo em 1975 (Quadro 2/2.3) as fontes indianas (in “Cashew statistics”, The cashew export promotion council, Cochim, India, anos 81/82) registam ainda nesse ano e em 1976 a importação de 48 mil e 18 mil toneladas, respectivamente, de castanha de origem moçambicana. Nesses dois anos a sua importação total desta matéria prima rondava as 136 mil ton em 1975, e 76 mil ton em 1976.

## A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

No entanto, nem a ruptura do circuito de exportação nem e a intervenção do Estado ao nível do estabelecimento das “normas de comercialização da castanha de caju” no início de cada campanha, inverteria o quadro recessivo que se instala no sector<sup>10</sup>. Com efeito, paralelamente a uma tendência crescente na evolução dos preços de castanha pagos ao produtor, que se instala a partir da campanhas de 1984/1985 e se acentua com a introdução dos Programas de Ajustamento estrutural e de estabilização (PRE-1987 e PRES.1990) (Quadro 3), constata-se, no contexto de persistência da guerra e do bloqueamento dos mecanismos e vias de comercialização, o decréscimo progressivo da produção de castanha (de 120 mil ton em 1976 a 22 mil ton em 1990, ou seja um decréscimo da ordem dos 81.7 % no período em causa) (Quadro 1)<sup>11</sup>. Além do mais, a indústria moçambicana, confrontada com problemas financeiros e a ineficiência crescente das unidades estatizadas (Caju de Moçambique, E.E) acusava perdas progressivas nos quantitativos do seu *output*, (amêndoa e óleo de amêndoa - CNSL), evolução que, naturalmente, se traduzira no enfraquecimento da sua posição enquanto fonte de divisas para o país (de 30% do valor das exportações em 1978 para 12% em 1990) (Quadro 2/2.4)<sup>12</sup>. Note-se que no início dos anos 90 do parque industrial instalado apenas se mantinha em laboração a Fábrica da Companhia do Caju do Monapo, pertencente a

---

<sup>10</sup> Sob proposta da Secretariado Estado do Caju, instituição ligada ao Ministério da Agricultura, a Comissão Nacional de Salários e Preços, aprovava no início de cada campanha os preços a aplicar na comercialização da castanha. Estabeleciavam-se os preços mínimos a praticar na compra ao produtor apanhador e os preços a praticar pela indústria, à portada da fábrica ou pelos agentes da fábrica. Regulava-se sobre os critérios que presidiam ao estabelecimento dos preços intermédios a praticar pelos comerciantes bem como quais os agentes a quem era autorizada a comprada castanha: Comercio privado, comércio estatal, comércio cooperativo e outras estruturas ou entidades (ver, a título de exemplo, Aviso e normas de comercialização da castanha de caju Campanha 89/90, Maputo Set 1989). No entanto a partir da campanha 1991/92, no contexto do PRES, apenas se fixaria o preço a pagar ao Produtor apanhador. Convém ainda referir que até à campanha de 92/93 o abastecimento prioritário à Indústria era regulamentado (Correia, Neves “Tempo de transparência” Media Fax, nº458, 8/3/94, p.2).

<sup>11</sup> Tem também interesse avaliar o comportamento da produção de caju tendo em consideração dois períodos. Por um lado o que coincide com a primeira fase da guerra, entre 1976 a 1982, onde se regista um decréscimo de 52,5% (de 120 mil ton, campanha 75/76, a 57 mil ton, campanha 81/82). Por outro o da generalização do conflito, no contexto da intervenção da África do sul, de 82-92, em que quebra na produção é apenas da ordem dos 5,3%(de 57 mil ton na campanha de 81/82 para 54 mil ton na de 91/92)

<sup>12</sup> É de notar a análise pessimista que, já no início dos anos 80, a Secretaria de Estado do caju apresentava sobre o sector industrial. Este ressentia-se por um lado, da ruptura verificada na comercialização da castanha (em 1983 a comercialização da castanha atingiu o valor mínimo de 18 mil toneladas Quadro 3) com consequências quer ao nível da formação da capacidade ociosa e do desemprego da força de trabalho, quer das consequentes quebras nas receitas de exportação, ocasionadas pela inevitável redução da produção de amêndoa. Por outro, o baixo nível de investimento na reposição de equipamentos, que o contexto da guerra ocasionava, só podia reflectir-se negativamente na deterioração do parque industrial herdado do período colonial. Com base neste diagnóstico se justificava, em 1983, o encerramento definitivo da Companhia de Culturas de Angoche, a gravidade da situação da Socaju, em Nacala, e a necessidade de reabilitação urgente da Inducaju, todas elas sob gestão privada. A leitura que o Gabinete técnico daquela Secretaria de Estado propunha para o sector intervencionado era na altura menos pessimista, com excepção da fábrica da Beira. Com efeito, a capacidade total de laboração que em 1973 se estimava em 150 mil ton de castanha por ano(tendo sido laboradas nesse mesmo ano 146 mil ton) estava reduzida a uma capacidade real de 80 mil toneladas em 1983. Enfim uma evolução que, apesar da consciência da adversidade do contexto, não permitia prever a paralização que viria a atingir, no início dos anos 90, o sector industrial Estatal.(in “ Linhas para.....”, Gab. Secretaria de Estado do caju, 1984, op cit).

Companhia de Moçambique (Grupo Português Entreposto), uma das 6 unidades industriais que mantiveram a gestão privada<sup>13</sup>.

É no contexto da paralização do sector industrial que se gera um excedente de castanha determinando a interrupção da política de interdição de exportação desta matéria prima decidida anteriormente (1975):

*“Estando-se a prever que a actual campanha (1991/92) de comercialização da castanha de caju irá criar, na província de Nampula, excedentes que não poderão ser completamente absorvidos pela indústria nacional cuja capacidade de laboração se encontra temporariamente diminuída, torna-se recomendável autorizar a sua exportação, a título excepcional...”*

Assim se fundamenta a decisão do ministério das Finanças e do Comércio, datada de 27 de Dezembro de 1991 e inscrita no Diploma ministerial nº6/92 de 8 de Janeiro.

É este o momento em que se inicia um novo ciclo no desenvolvimento da economia do caju. Estavam então criadas as condições do reacender do conflito entre os interesses exportadores e a indústria Nacional. Veremos que, no contexto da implementação local de uma nova fase das políticas de estabilização e ajustamento estrutural (o PRES - Programa de Reabilitação Económica e Social), as instituições de Bretton Woods desempenharão um papel central no relançamento das antigas solidariedades mercantis Moçambique/Índia.

## **2.2 - A guerra do caju no contexto da transição a economia de mercado: liberalização, desindustrialização e dinamismo da sociedade civil**

A decisão de relançar o circuito exportador da castanha, coincidindo com o momento de implementação do PRES, não é contudo alheia à existência de um ambiente de protecção industrial subjacente às reformas que haviam sido introduzidas no sector aduaneiro<sup>14</sup>. No entanto, tendo em conta a envolvente de insegurança que na época atingia o desenrolar da actividade sócio-económica do país, o que implicava um agravamento considerável do risco empresarial dos agentes implicados na campanha de comercialização, o governo legisla, no contexto do Diploma Ministerial 6/92, no sentido do desagravamento da taxa aplicável em termos do imposto de sobrevalorização sobre a exportação da castanha. Aquela será fixada em

---

<sup>13</sup> Sobre a sua identificação ver este texto nota 8. Com efeito em 1992, a produção da Caju de Moçambique, Empresa Estatal, representando cerca de 80 mil ton da capacidade instalada, estava praticamente parada (Media Fax, 10/11/94, “Estudo do Banco Mundial (3) - Exportem toda a castanha, diz o Banco. Não é bem assim dizia indústria”, p.1 e também Neves Correia, “Tempo de Transparência” op cit.

<sup>14</sup> O Decreto nº 17//91, de 19 de Junho, instituiu uma estrutura tarifária de protecção industrial.



60% e uma quota máxima de exportação de dez mil toneladas é também estabelecida (artº 5 e artº 2)<sup>15</sup>.

Assim, no momento em que se desenrolava a campanha de caju 1991/92 criavam-se as condições do restabelecimento, após dezasseis anos de interrupção, da complementaridade Moçambique/Índia ao nível de uma matéria prima estratégica do desenvolvimento económico daquele o território este-africano<sup>16</sup>. De facto, logo no primeiro trimestre de 92, as estatísticas indianas confirmam a importação de 1384 toneladas de castanha no valor de 39 milhões de rupias, ou seja apenas 1,3% das necessidades da indústria daquele país em tonelagem de matéria prima<sup>17</sup>.

O balanço deste ano de viragem na economia do caju moçambicana, permite confirmar o retomar da exportação de castanha para a Índia, da ordem das 6000 toneladas e no valor de 3.5 milhões de dólares, ou seja 2,5% do valor total das exportações (Quadro 2/2.3 e 2.4)<sup>18</sup>. Os fundamentos desta evolução estão ligados quer a insuficiências de laboração da indústria nacional quer a uma expansão na produção interna de castanha (da ordem dos 74% relativamente à campanha anterior (Quadro 3). Contudo, apesar da crise profunda que ameaça a indústria de descasque nacional, a valorização internacional do seu *output* (amêndoa e óleo) da ordem dos 17.6 milhões de dólares em 1992 (12,6% do total do comércio exportador - Quadro 2/2.4), evidencia a importância da economia do caju ao ocupar a segunda posição (da ordem dos 15% das receitas de exportação) como fonte de captação de divisas para a economia moçambicana (camarão 46,4 % e algodão 7,8% - Quadro 5).

A campanha de 1992/93 confirma a dinâmica de liberalização iniciada anteriormente. Os interesses exportadores são premiados com uma redução do imposto de sobrevalorização de 60% para 30% (Despacho do Ministro das finanças e do Comércio, 20/01/1993), o que se reflectirá numa expansão, entre 92 e 93, da ordem dos 58,3% nos quantitativos de castanha

---

<sup>15</sup> De acordo com o do Diploma Ministerial nº 6/92 de 8 Jan: *artº 1- Os excedentes de comercialização da castanha de caju da campanha 91/92 podem ser exportados a partir do porto de Nacala pelas empresas que reúnem condições de promover a respectiva exportação / artº 2 é fixada uma quota máxima de exportação de 10 mil ton /artº 4- É aplicável o imposto de sobrevalorização previsto na alínea b) do nº2 do artº 6 do Decreto nº17/91 de 19 de Junho, à exportação dos excedentes de castanha de caju da actual campanha de comercialização./ artº 5- è fixada em 60% a taxa de imposto de sobrevalorização na exportação de castanha de caju./artº 6- “Compete a Conselho Superior Técnico Aduaneiro fixar o montante do imposto de sobrevalorização, por períodos de quinze dias, enquanto durar a campanha de comercialização de castanha de caju,tomando por base de tributação a diferença entre o preço médio à porta da fábrica e o valor aduaneiro de exportação no porto de embarque”.*

<sup>16</sup> As normas de comercialização da castanha de caju para a campanha 91/92(Aviso da Secretaria de Estado do caju de 31 de Agosto de 1991) haviam fixado em 460 meticais/kg o preço, a pronto pagamento, a praticar na compra ao produtor – apanhador. No entanto não se regulava nem os preços a praticar pela indústria à portada fábrica,ou pelos seus agentes à porta do armazém,(contrariamente às campanhas anteriores, isto é até 1990/91)) nem entre os intervenientes no processo de comercialização primária, cujo estabelecimento dependia de negociação entre os agentes.

<sup>17</sup> Cashew Statistics. Op cit. Nessa altura a Índia importava 106080 no valor de 2666 milhões de rupias.

<sup>18</sup> Note-se que quando nos ocupamos da avaliação quantitativa da economia do caju associamos cada campanha (por ex 94/95) ao ano do fim dessa campanha (por ex 95). Utilizaremos indiferentemente uma outra designação : exportação castanha 94/95 ou exportação castanha 95.

exportada (Quadro 2/2.3)<sup>19</sup>. Período em que a capacidade de laboração da indústria nacional, confirmando a tendência recessiva anterior, (particularmente gravosa desde 1983, com excepção da recuperação verificada em 1987, 1988 e 92) faz degradar os quantitativos de amêndoa exportada de 48,1.% (Quadro 2/2.1).

Com efeito, no ano em que se anula a valorização externa do óleo de caju, as receitas de exportação de amêndoa decrescem, relativamente ao ano transacto, 47% (Quadro 2/2.1) quando o circuito internacional da castanha se traduz num acréscimo de divisas da ordem dos 85,7% (Quadro 2/2.3). Atendendo a que a campanha de 92/93 se saldou, de acordo com as estatísticas disponíveis, por um decréscimo, relativamente ao ano transacto, da tonelagem de castanha comercializada da ordem dos 55,7% (Quadro 3), podemos avaliar até que ponto a reactivação do circuito de exportação desta matéria prima para a Índia (cuja expansão em volume atinge os 58,3% - Quadro 2/2.3) se implementou em prejuízo do aprovisionamento da indústria nacional.

Contudo, ainda que quantitativamente confirmada, a ocorrência desta desmonetização da castanha (da ordem das 15 mil a 20 mil toneladas, na Província de Nampula), que as autoridades competentes atribuem a uma quebra na capacidade de absorção da Indústria, motivada pela quase ausência da “Caju de Moçambique - E.E.” na compra deste *input*, não deixou de suscitar controvérsia por parte dos industriais. A esse respeito são esclarecedoras as posições de Fernando Neves Correia, do Grupo Entrepasto, estratégica e oportunamente veiculadas na imprensa local<sup>20</sup>: “*Temos justificadas dúvidas de que isso se tenha verificado dada a intensa actividade desenvolvida pelos comerciantes, no decurso dessa campanha, pois sabiam que seriam autorizados a exportar logo que abastecida a indústria localizada na Província*”<sup>21</sup>.

Empenhado em sublinhar a acção dos agentes envolvidos na comercialização e valorização externa da castanha e caju, afirmava ainda aquele representante dos interesses da indústria: “*Vivemos esse problema directamente através duma das nossas empresas - a Sociedade Algodoeira do Monapo- que se preparou financeira e logisticamente para adquirir grandes quantidades de castanha de caju. Só comprou, porém, pequenas quantidades e só exportou 1000 toneladas porque não encontrou mais castanha disponível para venda*”<sup>22</sup>.

Note-se que na época o negócio da exportação da castanha, dado o diferencial existente entre os preços pagos pela Índia importadora e pela indústria nacional (para a campanha 92/93, o preço FOB atingia os 689 US\$/ton quando internamente, à porta da fábrica, se pagava 271 US\$/ton de castanha – Quadro 6), era dificilmente recusável por parte dos agentes envolvidos na economia do caju em Moçambique. Não é assim de estranhar que mesmo o Grupo Entrepasto, claramente empenhado num projecto de industrialização da castanha de caju se posicionasse, através da sua Empresa Samo, na corrida às receitas da exportação da castanha, uma vez assegurado o aprovisionamento da sua unidade do Monapo.

---

<sup>19</sup> Testemunhos orais, obtidos na sequência da nossa pesquisa de terreno realizada em Novembro de 1993 confirmam-nos a intervenção dos comerciantes exportadores de Nampula nesta decisão.

<sup>20</sup> Fernando Neves Correia assume na altura a presidência do Conselho e Administração da Companhia de Moçambique, empresa Holding do Grupo Entrepasto, à qual pertence a Companhia do Caju do Monapo, cuja fábrica de descasque se mantém em laboração desde o início dos anos 70.

<sup>21</sup> Correia, Fernando Neves (1994) “Tempo de transparência” (conclusão), Media Fax, nº 458, 8/3/93, p. 2/3.

<sup>22</sup> idem.

Esta actuação foi-nos aliás sabiamente confirmada por um dos administradores daquele Grupo<sup>23</sup>. Com efeito, face à reduzida capacidade de laboração que caracterizava a indústria de descasque moçambicana no início do anos 90, a exportação apresentava-se, no imediato pós guerra, como uma via obrigatória na valorização económica daquela matéria prima. É neste quadro que aquele responsável nos comunica o projecto de exportação, na sequência da campanha 93/94, que na altura se iniciava, de cerca de 5000 toneladas de castanha.

No entanto, no início da década de 90, a cotação atractiva daquela oleaginosa no mercado mundial, onde Índia se impunha como comprador exclusivo justificava sobretudo, a congregação crescente de interesses historicamente associados à comercialização da castanha de caju em Moçambique, nomeadamente os comerciantes de origem indiana do norte do país, onde se produz mais de 50% daquela matéria prima (Quadro 4). Representado na ACIANA, este grupo de homens de negócio constitui o núcleo central do processo de relançamento e consolidação do fluxo exportador da castanha de caju. Assiste-se assim, no período pós-colonial, e num novo contexto de inserção internacional deste espaço indo-africano, ao retomar de solidariedades mercantis, que desde a década de 30, estruturavam sólidas relações de complementaridade entre as economias moçambicana e indiana<sup>24</sup>.

As bases do desencadear da Guerra do caju estavam lançadas. Veremos em que medida este confronto, teria tendência a agudizar-se, assumindo novos contornos e envolvendo novos actores. O que acontece a partir da segunda metade de 1995, num contexto em que o governo moçambicano, fortemente condicionado pelas instituições de Bretton Woods hesita, entre a manutenção de uma política de protecção à indústria recém privatizada e a liberalização completa do comércio exportador da castanha de caju.

### ***2.2.1 - O reacender dos conflitos: a campanha 93/94 e o retomar das antigas solidariedades mercantis com a Índia.***

Foi no decurso da campanha 93/94 que se agravaram, na província da Nampula, os conflitos entre industriais e exportadores, em torno da apropriação da castanha de caju produzida, fundamentalmente, pela economia familiar<sup>25</sup>.

Nessa altura, uma vez oportunamente estabelecido pelo governo o preço de compra ao produtor apanhador, da ordem dos 700 meticais/Kg, os agentes envolvidos na comercialização preparam-se, como anteriormente, para a captação da castanha, durante o período que habitualmente se desenrola de Novembro a Fevereiro de cada ano<sup>26</sup>.

---

<sup>23</sup> Entrevista realizada com o Dr Vicente da Cruz em Maputo em Outubro de 93.

<sup>24</sup> ACIANA - Associação Comercial Industrial e Agrícola, Nampula, núcleo central na defesa dos interesses exportadores de castanha no norte de Moçambique. São eles, nomeadamente Casa Salvador (Kishor Ratilal), Haridas Damodar, Gordhandas, Gani Comercial/GrupoAGT, Has-Nur, Euragel, Somol Saba, João Ferreira dos Santos. Alguns deste comerciantes tem também interesses na indústria, nomeadamente Gani comercial (Inducaju) e João Ferreira dos Santos (Caju de Geba) (in Grupo de Trabalho sobre o Caju (GTC)- Informação estatística 1997/98 e 2º trimestre 1998 ; 1997 e 1º trimestre 1998 ; 1º trimestre de 97 e 1996).

<sup>25</sup> No âmbito de desenvolvimento da nossa pesquisa em Moçambique tivemos a oportunidade de seguir de perto o desenrolar da campanha do caju 1993/94. A identificação dos agentes e da natureza dos conflitos de interesses subjacentes à mesma só foi possível graças a uma missão de inquérito de terreno realizada na Província de Nampula durante a segunda quinzena de Novembro de 1993.

<sup>26</sup> “Campanha do Caju - 10000 ton no primeiro mês”, Media Fax, nº 228, 23/11/93, p. 2.

Note-se porém que este processo de comercialização rural, dinamizado desde a década 30 por intermédio da rede de comércio retalhista (os cantineiros) e em estreita articulação com os armazenistas (comércio grossista) estabelecidos na cidade de Nampula não deixou de sofrer alterações no período pós-colonial. Com efeito, à ruptura associada à experiência de colectivização sucederam-se os efeitos destruturadores causados pela guerra, para finalmente se assistir à sua reactivação no contexto do pós guerra e no quadro da implementação da economia de mercado.

De acordo com análises recentes um dos elementos de inovação que atravessa circuito mercantil da castanha de caju consiste na emergência de comerciantes rurais informais que concorrem no espaço outrora partilhado pelos pequenos comerciantes rurais (os retalhistas/cantineiros)<sup>27</sup>. Por outro lado, segundo alguns, ainda que o sistema de comercialização não se tenha alterado substancialmente, a dinâmica da rede que o estrutura, apresenta hoje diferenças consideráveis. Assim, mesmo que a origem identitária comum persista em cimentar fortes solidariedades mercantis, tudo indica que se dilui actualmente a divisão de funções que, na época colonial, distinguia a acção dos retalhistas da dos armazenistas. Assiste-se agora a um maior controlo do comerciante grossista sobre todo o circuito da castanha, do produtor (apanhador) à entrada da mesma em armazém<sup>28</sup>. Da mesma forma se verifica, sobretudo na província de Nampula, uma sobreposição de funções entre o grossista e o exportador<sup>29</sup>.

Enquanto elemento de continuidade nesta rede de comercialização refira-se o papel dominante, ainda que não exclusivo, da diáspora indiana na dinamização deste sector (Quadro 7). É assim de crer que a lógica e ética mercantis subjacentes ao comportamento destes agentes económicos, porque não necessariamente assimiláveis às hipóteses de racionalidade que postulam os modelos da teoria económica dominante, aconselhem a um tratamento cuidado da acção destes actores incontornáveis da cena empresarial moçambicana, e particularmente, no que respeita ao sector do caju<sup>30</sup>.

---

<sup>27</sup> Ver Deloitte & Touche ILA (Africa) Estudo do Impacto da Liberalização do mercado da castanha do Caju em Moçambique. Relatório final, Maputo, Outubro de 1997 - O sector comercial rural, pp 38-44.

<sup>28</sup> É esta a opinião de Mahendrasing Gordhandas (Entrevista realizada em Nampula 18/11/93). Um dos grandes e mais antigos empresários indianos da província de Nampula (Empresa Gordhandas Valabhdas), comerciante e industrial de caju até 1993 (Vende neste ano a sua fábrica de descasque Inducaju, situada no Lumbo/Sanculo, ao grupo AGT/Gani Comercial). Actualmente é apenas comerciante (grossista e exportador). Eis o que pensa à cerca das alterações ocorridas no sistema de comercialização relativamente à época colonial: *“O sistema comercial é o mesmo mas o esquema está partido. A rede é diferente... Os comerciantes não têm confiança.. No tempo colonial o grandes comerciantes, o João Ferreira dos Santos, o Gordhandas, o Damodar, funcionavam com os pequenos armazenistas e financiavam os cantineiros...hoje são os armazenistas grandes que fazem tudo (são armazenistas, grandes e pequenos, retalhistas..). E este esquema não é eficiente....”*. E também, qual a sua opinião sobre as condições actuais da produção de caju: *“Na época colonial havia uma regra, a exploração do camponês. Isto implicava : obrigação de limpar cajueiros, de plantar cajueiros. Hoje essa regra não existe e os camponeses não limpam o que faz com que a qualidade da castanha seja pior e menor a sua qualidade. ...Por outro lado havia um imposto de palhota e os camponeses tinham que apanhar castanha para pagar esse imposto...”*

<sup>29</sup> Ver Deloitte & Touche ILA (Africa), op cit, p. 42.

<sup>30</sup> Não deixa de ser intrigante a forma como relatórios que fundamentam decisões importantes no domínio da política económica em Moçambique, passam ao lado destas preocupações analíticas. O relatório da Deloitte & Touche é disso um caso exemplar.

Sem dúvida que, do sucesso de cada campanha, dependia a possibilidade de, anualmente, se satisfazer a procura desta matéria prima. Assim, em 1993/94, o volume de castanha comercializada destinava-se prioritariamente a assegurar o aprovisionamento da indústria nacional de caju, cujo *output*, na época, se limitava praticamente ao que era gerado pela Indústria do Caju do Monapo (Grupo Entrepasto), em virtude da situação de ruptura que atingia a capacidade produtiva nacional, nomeadamente ao nível do sector sob intervenção estatal, como era o caso das unidades que integravam a Caju de Moçambique-EE<sup>31</sup>. Contudo, dada a persistência nesta campanha de uma diferença significativa, entre o preço anunciado pela indústria nacional e o que era proposto pelos importadores indianos, impunha-se, uma vez mais, como opção obrigatória para os agentes envolvidos nesta actividade em Moçambique, a manutenção do fluxo de exportação de castanha que, desde 1992, voltara a alimentar as unidades de descasque da costa de Malabar (Quadro 2/2.3 e 6).

Note-se ainda que nessa altura o Governo moçambicano, confrontado, desde 1991, com o processo de privatização da Caju de Moçambique, EE (Decreto 30/91 de 26 de Novembro, artigo 1) e pressionado pelas medidas de estabilização financeira, implementado pelo FMI, não deixava de incentivar, num contexto dos referidos baixos níveis de laboração da indústria nacional, a captação de divisas por via da exportação da castanha (Diploma Ministerial 91/93 de 22 de Setembro): *“Considerando que o aumento das exportações nacionais constituem uma das principais prioridades do governo no quadro do programa de reabilitação económica”*. O diploma sublinha *“a necessidade de atrair para a exportação a maior parte dos agentes económicos, através da adopção de regras e procedimentos mais simplificados e acessíveis aos agentes de todas as dimensões...”*

Ainda que o texto da lei não consagrasse especificamente a castanha de caju é certo que ele reforçava a posição dos interesses associados à dinamização do circuito internacional desta matéria prima que, oportunamente viriam a reivindicar o seu cumprimento: *“Foi com base no Diploma Ministerial acima referido que os membros da ACIANA se organizaram para a presente campanha de comercialização de castanha de caju. Nesse sentido, ao longo do mês de Setembro e Outubro os agentes económicos contraíram as suas responsabilidades financeiras juntos de Bancos, estabeleceram compromissos com outras empresas nacionais e estrangeiras e puseram em marcha as necessárias acções de logística”*<sup>32</sup>.

De facto, as primeiras notícias veiculadas através da imprensa pelas autoridades competentes sugeriam que a campanha de comercialização decorria a um ritmo satisfatório. Nomeadamente na província de Nampula, onde, durante o primeiro mês de campanha, se

---

<sup>31</sup> No contexto da dinâmica de privatização que atravessa a economia moçambicana desde o início dos anos 90, o Grupo Entrepasto alarga a sua intervenção na área industrial do caju. Enquanto parceiro maioritário (40%) mas em associação com o IPE (28%), Estado Moçambicano e outros pequenos accionistas, lança-se na reconstrução e reconversão tecnológica da Fábrica de caju de Nacala (Socaju), envolvendo um investimento rondando os cinco milhões de dólares (informação recolhida em entrevista com Eng.º Rogério Nunes, Grupo Entrepasto, Maputo, 27/10/1998). O início de laboração da “ Companhia de Caju de Nacala”, envolvendo o emprego de 750 trabalhadores, estava prevista, ainda que condicionada pelo aprovisionamento em castanha, para o mês de Agosto de 1994. Com a compra da fábrica de Angoche (Antenes), cujo processo de negociação decorreu em Novembro de 93, este Grupo português preparava-se também para relançar em 94 a actividade desta unidade de descasque, empregando 700 trabalhadores até aí inactivos. (in Correia, Neves, “A verdade indiscutível dos números”, Media Fax nº457, 7/3/94, p.3/4).

<sup>32</sup> Carta da ACIANA ao Ministro do Comércio, 15/11/93, p. 1 (este documento foi-nos facultada por um dos sócios da respectiva Associação, a quando da nossa pesquisa de terreno em Nampula, em Novembro de 1993)

comercializam 10 mil toneladas de castanha. O ambiente de concorrência que se instala faz com que o preço pago pelos comerciantes ultrapasse rapidamente os 700 meticais/kg, estipulados pelo governo, situando-se entre 1000 e 1300 meticais. Um ambiente de “caça aos produtores” caracteriza a paisagem na Província de Nampula, com “balanças por todo o lado”. Rapidamente se apontam previsões de comercialização na ordem das 40 000 toneladas de castanha<sup>33</sup>.

No entanto com o desenrolar da campanha de 1992/93, momento em que, dado o contexto de paralização do sector Estatal, os interesses dos industriais respeitavam quase exclusivamente os do Grupo Entrepasto, e visavam sobretudo o funcionamento da fábrica de descasque do Monapo, seria de pouca dura o período de graça do sector exportador.

Acontecia que as negociações entre os membros da ACIANA e a Indústria Nacional, visando a determinação da quantidade de castanha a disponibilizar para o abastecimento da indústria nacional, bem como os respectivos preços, não conduziam a um resultado consensual. Assim, quando indústria apenas se propunha pagar pelo kg de castanha entregue à porta da fábrica entre 1467 Met e 1567 Met, ou seja 0,28 US\$ e 0,3 US\$, em reunião efectuada a 12/11/93 pelos agentes envolvidos na comercialização, apontava-se para um preço de venda armazenista de 1792 Met/kg ou seja 0,34 US\$/kg (dado 1 US\$ = 5200 Met)<sup>34</sup>. Isto numa altura em que a ACIANA tinha conhecimento de que o preço FOB pago por kg de castanha exportada de Moçambique, rondava, como vimos, os 0,55 US\$ a 0,6 US\$<sup>35</sup>. Nestas circunstâncias o acordo não se firmou, ou um possível consenso em torno do preço de 1567 Met/kg, avançado inicialmente, teria sido quebrado. Para uns, a iniciativa haveria partido dos industriais, ao baixar unilateralmente os acordos de compra da castanha de 1567 Met/kg para 1100 e 1200 Met/kg<sup>36</sup>. Contudo, segundo estes últimos teriam sido os comerciantes alterar a sua posição: “quando se configurava a possibilidade de um entendimento na base dos referidos 1567 Met/kg, recuaram e exigiram 1792 Met/kg”o que teria levado a Companhia do Caju do Monapo a recuar também oferecendo preços mais baixos, da ordem dos 1100/1200 Met/kg<sup>37</sup>.

As posições haviam-se extremado e “o diferendo do Caju” revelar-se-ia de difícil solução. Seguido atentamente pela imprensa local, o conflito de interesses envolvidos na campanha de caju 1993/94, era também objecto de leituras e procedimentos diferenciados por parte dos representantes do poder instituído, cuja avaliação julgamos pertinente na clarificação do contexto que na época condicionava o comportamento dos agentes económicos.

Assim, o Governo provincial de Nampula que, por um lado, se empenha em assegurar a conveniente comercialização dos produtos da agricultura camponesa, nomeadamente a castanha do Caju, motivando para tal “um conjunto de seis armazenistas com peso na comercialização”,

---

<sup>33</sup> “Campanha do Caju-10000 ton no primeiro mês”, Media Fax nº228, 23/11/ 93, p.2.

<sup>34</sup> A informação relativa aos preços reivindicados pelo comércio, inscrito num documento “Preços de castanha de caju” - campanha 1993/94, datado 15/11/93, foi-nos transmitido em Nampula por um dos funcionários do JFS, também membro da ACIANA.

<sup>35</sup> Carta ACIANA, op. cit., p. 2 e Quadro 6.

<sup>36</sup> É esta opinião do Governador de Nampula, Alfredo Gamito, sublinhada pelo Media Fax nº463, 15/3/94, in “Entrevista com Fernando Neves Correia - Moçambique quer indústria”, p.3.

<sup>37</sup> Comentário de Neves Correia, presidente do Conselho de Administração da Companhia de Moçambique, à opinião do Governador de Nampula. In Media Fax, 463,15/03/94, op. cit.

por outro, acusa, pela voz de Alfredo Gamito, a Companhia do caju do Monapo de romper unilateralmente os acordos para a compra da castanha e sugere que “a nossa indústria precisa de assumir uma postura de respeito e consideração para com os comerciantes”<sup>38</sup>. No entanto, desde o início da campanha 93/94 que a intervenção do ministério do Comércio parece favorecer os interesses da indústria. É o que nos sugere a análise do conteúdo do Aviso da Direcção Nacional do Comércio externo, datado de 4/11/93, e publicado no Jornal Notícias de 14/11/93.

Esta intervenção, que na época passou aparentemente despercebida por parte da atenta imprensa local, surge num contexto em que o desenrolar da campanha 93/94 permitia prever a constituição de excedentes de matéria prima não absorvidos pela indústria de descasque nacional<sup>39</sup>.

Utilizando como argumento a necessidade de proceder “à actualização dos mecanismos que orientaram as campanhas anteriores” o ao avalizar a exportação dos excedentes associados a essa campanha, o aviso estabelecia as regras para a exportação de “cinco mil toneladas” de castanha, mediante um concurso aberto a potenciais candidatos à exportação de castanha do caju<sup>40</sup>.

A ACIANA reage prontamente a esta decisão<sup>41</sup>. Considerada extemporânea e contrária ao espírito do diploma Ministerial 91/93, que visava introduzir critérios de flexibilidade no acesso das empresas à exportação, a intervenção da Direcção Nacional do Comércio Externo dificilmente seria considerada neutral, dado o ambiente de tensão que na época caracterizava a convivência entre interesses da Indústria nacional e do Comércio exportador.

Na realidade tudo indicava que o mecanismo do concurso veiculado pelo Aviso em questão visava retirar, como afirmava a ACIANA, aos agentes comerciais a possibilidade “de obterem maiores benefícios adicionais pela via da exportação”<sup>42</sup>. Com efeito, ao dificultar o acesso à exportação, num contexto não consensual quanto ao preço da castanha a ser absorvida pela indústria, o Governo mais não fazia que pressionar os comerciantes, sob pena de verem acumular os stocks de castanha ou de reduzirem as compras aos camponeses, a aprovisionar as unidades de descasque aos preços que na altura eram oferecidos pela Companhia do Caju do Monapo, a única em laboração na época.

---

<sup>38</sup> Citações retiradas, respectivamente, de “Entrevista com Alfredo Gamito”, Media Fax nº465, 17/03/93, p.3 e “Entrevista com Fernando Neves Correia”, Media Fax nº463, 15/ 03/94, p.3.

<sup>39</sup> O relançamento da exportação de castanha, desde a campanha 91/92, foi condicionado ao abastecimento prévio da indústria nacional (in Correia, Neves “A verdade dos números”, 1ª parte, Media Fax nº457, 7/3/94, p.2).

<sup>40</sup> Com efeito só poderiam participar no concurso (cujo prazo de apresentação das propostas terminava 29 de Novembro de 93), as empresas que reunissem as seguintes condições: estarem devidamente licenciadas para o exercício da actividade de exportação, terem participado na comercialização e exportação em campanhas anteriores e possuíssem em seu “stock” pelo menos 50% de castanha de caju a exportar. Por outro lado, explicitavam-se os critérios que, para além daquelas condições presidiriam à avaliação das propostas: o preço FOB mais alto, a prova de haverem entregue a indústria nacional pelo menos 1/3 da quantidade de castanha a exportar. Na realidade, se nos recordarmos que o Grupo Entrepasto, através da sua empresa SAMO projectava exportar em 93/94, 5000 toneladas de castanha (ver este texto p. 7), tudo indicava que este Aviso vinha ao encontro dos interesses da indústria.

<sup>41</sup> Carta da ACIANA ao Ministro do Comércio op. cit.

<sup>42</sup> Idem p. 2.

São relevantes os argumentos apresentados pelos comerciantes ao exigirem “a anulação do mecanismo de concurso para a exportação de castanha de caju”<sup>43</sup>. Não pondo em causa o abastecimento da indústria em matéria prima reivindicam contudo que esse aprovisionamento seja feito a um preço remunerador. Sem perder a oportunidade de sublinhar os prejuízos sofridos pelos seus membros durante a guerra a ACIANA ao reafirmar a disponibilidade em “participar activamente na compra da castanha, não compreende porque é que os encargos da ineficiência no sector industrial devem ser suportados pelos comerciantes e, em última instância, pelas centenas de milhares de camponeses, sobre os quais recaem os efeitos dos baixos preços que a indústria insiste em praticar”. Ao que se sucede uma clara chamada de atenção ao Governo relativamente à natureza da sua intervenção no desenvolvimento da “guerra do Caju”: “Esta associação está de acordo com a actual política do Governo no que refere que em Moçambique se pratica a economia de mercado. Contudo, estamos em crer que a implementação desta política deve contemplar não apenas a indústria nacional, mas também o sector comercial que tem o papel de redistribuição de rendimentos aos camponeses”<sup>44</sup>.

É certo que o protesto dos comerciantes não faz recuar a disciplina imposta à exportação pelo Aviso de 4/11/93. Contudo, também não se confirma nem que o diferendo entre comércio e indústria, relativo ao estabelecimento do preço da castanha à portada fábrica, se tivesse resolvido com o desenrolar da campanha, nem que a indústria nacional tenha satisfeito as suas necessidades em termos de aprovisionamento em matéria prima.

Na opinião de alguns, o facto desta directiva ter feito depender o volume da castanha a exportar da entrega à indústria nacional de pelo menos 1/3 dessa quantidade, teria levado Industriais a baixar o preço de compra para os 1100/1200 meticais<sup>45</sup>. Note-se, no entanto, que a consequência imediata desta atitude foi a suspensão no aprovisionamento em castanha da fábrica do Monapo, uma vez que estes preços não compensavam os custos de transporte e combustível suportados pelos comerciantes<sup>46</sup>.

Seguiram-se negociações que conduziram a uma aproximação dos preços propostos pelos comerciantes e indústrias, 1750 Met/kg e 1600 Met/kg, respectivamente. No entanto em finais de Janeiro, a um mês do fim da campanha, mantinha-se a disputa entre os agentes envolvidos na comercialização interna da castanha, com reflexos negativos para a monetarização daquela oleaginosa na Província de Nampula. Com efeito quando a perspectiva era de ultrapassar, finda a campanha 93/94, as 40.000 ton, até 24 de Janeiro apenas tinham sido compradas aos camponeses 32.177 ton prevendo-se a formação de um excedente de castanha por comercializar que, à falta de acordo entre os agentes envolvidos no negócio, ameaçava ficar retido no sector familiar. É neste contexto que o governador de Nampula, Alfredo Gamito, anuncia a intervenção do Governo na negociação<sup>47</sup>.

No entanto “Saranga não conseguiu solução”, assim noticiava o Media Fax a 7 de Fevereiro de 1994. Com efeito, a mediação do Secretário de Estado do Caju não consegue estabelecer a ponte entre os comerciantes e a Indústria. Ambos persistem nas suas posições relativamente ao preço da castanha, necessária ao abastecimento da Companhia do Caju do Monapo. Assim, de

---

<sup>43</sup> Idem p. 1.

<sup>44</sup> Idem p. 2.

<sup>45</sup> in “Indústria do caju - dias difíceis”, Media Fax nº444, 16/02/94, p.1.

<sup>46</sup> Idem, p.2.

<sup>47</sup> “O diferendo do Caju”, Media Fax nº 433, 31/01/94, pp. 2 e 3



acordo com as autoridades competentes, das 32 mil toneladas comercializadas na Província de Nampula, apenas 3800 ton tinham sido canalizadas para aquela unidade de descasque. De facto tudo indicava que os armazenistas retinham a castanha em armazém aguardando a oportunidade de um preço melhor. Por sua vez, aqueles que, no âmbito da disciplina do Aviso de Novembro de 93, eram candidatos à exportação, no limite máximo de 5 mil toneladas, esperavam o momento de ser remunerados por essa opção. Aparentemente, a norte de Moçambique, a campanha saldava-se pela manutenção do braço de ferro entre interesses do comércio e da indústria. Face a esta intransigência e à impotência do governo na regulação do conflito, as fontes oficiais apontavam entre 5 e 7 mil toneladas, o quantitativo que ameaçava ficar por comercializar finda a campanha de 93/94<sup>48</sup>.

Tudo parecia sugerir que, num contexto de insuficiente monetarização da castanha disponibilizada pela economia familiar, cujas consequências se anunciavam gravosas ao nível da repartição do rendimento no sector, os camponeses se apresentavam no final como os principais lesados.

Contudo, a existência de tal excedente, ainda que confirmado pelas entidades oficiais, seria prontamente questionado pela indústria. Por um lado, relativamente às aquisições de matéria prima efectuadas pelo sector, avançam quantitativos inferiores (2750 ton) aos que haviam sido anteriormente anunciados à imprensa aquando da presença em Nampula do Secretário de Estado do caju (3800 ton)<sup>49</sup>. Por outro, sugerem que toda a castanha disponibilizada pela economia familiar havia sido adquirida, engrossando os stocks dos grandes comerciantes, que insistiam em vendê-la a preços especulativos. Afirmava assim Neves Correia: *“Se essa castanha existisse, o comércio retalhista já a teria adquirido para vender directamente às fábricas com uma boa margem de intermediação na medida em que os grandes comerciantes, agora que não têm mais possibilidade de exportar, suspenderam as suas aquisições.”*<sup>50</sup>

Vivia-se, de facto, um tempo de pouca transparência em que num contexto de conflito de interesses a informação tornada pública pelas partes envolvidas não era necessariamente coincidente. Situação ainda mais delicada quando a intervenção do governo central nem sempre se ajustava aos planos traçados pelo governo provincial, como parece sugerir o governador de Nampula em entrevista ao Média Fax de 17/03/94<sup>51</sup>.

No entanto, relativamente à controvérsia em torno do volume de castanha por comercializar, disponível na economia familiar, cujo esclarecimento será impossível de estabelecer no âmbito desta análise, parece-nos contudo pertinente avançar uma informação adicional.

Trata-se de chamar a atenção para os preços a que a castanha foi adquirida ao apanhador/comprador, dado os 700 Met/Kg estipulados pelo governo para essa campanha. Assim, uma notícia vinda a público em finais de Janeiro sugere *“que os comerciantes para poderem*

---

<sup>48</sup> “Saranga não conseguiu solução”, Média Fax nº437, 7/02/94, p.2. O quantitativo de castanha por comercializar na campanha de 93/94 (isto é, de Novembro a Março), da ordem dos 5 a 7 mil toneladas é confirmado por Alfredo Gamito em entrevista com o Média Fax nº465, 17/03/94, p.3.

<sup>49</sup> Fernando Neves Correia, “A verdade indiscutível dos números”, 1ª parte, Média Fax nº457, 07/03/94, p.3.

<sup>50</sup> Idem, “Tempo de Transparência” (conclusão), Média Fax nº458, 08/03/04, p.3.

<sup>51</sup> Entrevista com Alfredo Gamito, “Privatizar por privatizar não é solução”, Média Fax nº465, 17/03/94, p.3.

ter mais castanha, subiram o preço de compra aos camponeses para 1000 e mesmo 1200 meticais/kg”<sup>52</sup>. Entretanto o mesmo órgão da imprensa local, uma vez auscultados vários comerciantes e entidades governamentais de Nampula, confirma, pouco depois, que o limiar estipulado pelo governo teria sido largamente ultrapassado, uma vez que as aquisições de castanha foram realizadas a preços variando num intervalo compreendido entre os 800 meticais e os 1900 Met/kg<sup>53</sup>. Finalmente, a análise ex-post veiculada pelas estatísticas oficiais (Secretaria de Estado do Caju, MICTUR, DNCI e Dir. Provinciais) estabelecia em 1000 meticais o preço real da castanha ao produtor no decurso da campanha 93/94. Atendendo a que estas mesma fontes avaliam em 25,3% a expansão, relativamente à campanha anterior, nos quantitativos comercializados de castanha de caju (Quadro 3), teremos dificuldade em rebater a observação do Editor do Media Fax segundo o qual “No meio do diferendo, quem parece ter beneficiado mais este ano foi o camponês”<sup>54</sup>.

De facto a avaliação que os industriais fazem da campanha 93/94 não é de todo animadora. Ao atribuírem as dificuldades de aprovisionamento ao comportamento especulativo dos Armazenistas, denunciam ainda o facto das autoridades, à revelia das regras estabelecidas, terem autorizado os comerciantes a canalizarem para a exportação quantidades significativas de castanha antes de assegurarem o aprovisionamento da indústria, o que “fazia prever que a breve trecho as fábricas ainda em actividade iriam ser forçadas à paralisia por falta de matéria prima para laboração”. No seu entender “a miragem do lucro fácil levou todo o tipo de comerciantes, alguns deles sem implementação local e sem tradição no negócio, a intervir na comercialização da castanha com efeitos profundamente destabilizadores”<sup>55</sup>. Com efeito os responsáveis do Grupo Entreposto referem que para além das 2750 ton adquiridas até ao início de Março de 1994, seriam ainda necessárias 6500 ton para assegurar a laboração das suas unidades de descasque<sup>56</sup>. Para além do mais, sublinham que estava em jogo não apenas a manutenção dos 1500 postos de trabalho associados a fábrica do Monapo, em funcionamento ininterrupto desde o início dos anos 70, mas também a actividade dos 750 trabalhadores da unidade de descasque de Angoche bem como a criação de 750 postos de trabalho para laboração do novo projecto de Nacala<sup>57</sup>.

As estatísticas oficiais confirmam a crise anunciada para a indústria. Com efeito os dados do comércio externo (Quadro 2/2.1) assinalam, entre 93 e 94, uma quebra da ordem 78,6% nos quantitativos exportados da amêndoa de caju. Ou seja um decréscimo da ordem dos 72,8%, na valorização externa do *output* da Indústria nacional, explicada pela evolução positiva registada na cotação da amêndoa de caju no mercado mundial (Quadro 2/2.1). É de

---

<sup>52</sup> “O diferendo do caju”, op. cit., p.1.

<sup>53</sup> Investigação da responsabilidade de Carlos Cardoso, publicada no Media Fax 16/02/98, pp. 1/3 e 2/3.

<sup>54</sup> “Indústria do Caju - Dias difíceis”, op. cit., p.2.

<sup>55</sup> Memorial de 22/08/94 e de 5/01/94 da Companhia de Moçambique SARL.

<sup>56</sup> Isto é, matéria prima necessária ao funcionamento da fábrica do Monapo, à reactivação da fabrica de “Antenes” em Angoche, recentemente adquirida, e ao arranque da laboração da fábrica de Nacala, previsto para Agosto desse mesmo ano. Ver Fernando Correia, Neves, “A verdade indiscutível dos números”, op. cit., p.3. Note-se que o déficite no aprovisionamento em matéria prima das unidades de descasque levou o Grupo Entreposto a não realizar, na sequência da campanha 93/94, o seu projecto de exportação de 5000 ton de castanha. Em entrevista concedida ao Media Fax, em Março 94, um dos responsáveis do Grupo esclarecerá que “A SAMO terá sido autorizada na campanha em curso a exportar 1000 ton... Não as exportou, porém, nem exportará, devido à situação da indústria...” in “Entrevista com Neves Correia”, op. cit., p.3.

<sup>57</sup> Ver Correia, Fernando Neves, “A verdade indiscutível dos números”, op. cit., p.3.

facto na sequência desta campanha que a economia moçambicana regista os níveis mais baixos na valorização internacional da sua indústria do Caju (600 ton no valor 2.5 milhões de dólares), o pior resultado dos últimos 20 anos, ou seja uma ruptura da ordem 97% relativamente ao quantitativo exportado em 1975 (Quadro 2/2.1) (e de 99,6% relativamente a 1974, ano em que se exportaram 24,6 mil ton de amêndoa)<sup>58</sup>.

Sem dúvida que em 1994, o balanço positivo da economia do caju deveu-se à expansão do fluxo exportador de castanha para a Índia<sup>59</sup>. Com efeito das 29,9 mil toneladas comercializadas durante a campanha 93/94 (Quadro 1 e 3), 21,6 mil ton alimentaram as receitas de exportação do território (na ordem dos 16,9 milhões de dólares – Quadro 2/2.3), fazendo com que os produtos do cajueiro no seu conjunto mantivessem a segunda posição, no computo dos principais produtos da economia de exportação moçambicana (ou seja 12,9% do valor total das receitas do comércio externo - no mesmo ano o camarão contribuiu com 41,9% e o algodão com 12,6% - Quadro 5). De facto, uma vez mais, o ritmo a que se repunha o circuito internacional de castanha (atingindo este ano uma expansão dos quantitativos exportados da ordem 127%, relativamente a 93 – Quadro 2/2.3) associado a uma tendência crescente na evolução das cotações internacionais desta matéria prima (Quadro 6 - de 689 US\$ em 93 para 697 US\$ em 94 - preços FOB), justificava uma taxa de crescimento das receitas de exportação de castanha (da ordem dos 160%) fortemente remuneradora em termos do cumprimento dos objectivos estabilização financeira impostos à debilitada economia nacional.

Num momento em que sociedade moçambicana dá os primeiros passos no relançamento da economia de mercado e em que, no contexto da implementação dos programas de estabilização e ajustamento estrutural (PRES), se procura definir uma estratégia nacional de recuperação do sector do caju, em que os custos da privatização e reconversão da estrutura produtiva seriam necessariamente ponderados face aos benefícios rápidos de uma opção associada às valorização internacional da castanha, períodos difíceis se anunciavam para os defensores da indústria de descasque nacional.

### ***2.2.2 - A economia do caju face à intervenção do Banco Mundial: o reforço da economia de exportação***

Foi em finais de 1994 que, pela primeira vez no período pós colonial, se questionou a manutenção da indústria do caju em Moçambique

É certo que tanto a polémica sobre as vantagens ou desvantagens da industrialização como a persistência dos conflitos entre interesses da indústria e do comércio exportador, constituem fenómenos recorrentes da história do caju nos últimos 50 anos. Contudo um elemento inovador determina o acender do debate em torno da desindustrialização deste sector: o facto dele ter surgido por iniciativa do BM, no momento em que o país, uma vez liberto da guerra e em fase de consolidação da democracia política, se lança em força no

---

<sup>58</sup> Pereira Leite, Joana (1995), Quadro 1.

<sup>59</sup> Tal como no ano transacto, os baixos níveis de laboração da indústria de descasque não geraram um *output* de óleo (CNSL) que alimentasse a exportação (Quadro 2/2.2).

processo de privatização das unidades de processamento da castanha de caju<sup>60</sup>. Neste contexto, merece particular atenção o modo como os responsáveis pela execução política económica, espartilhados entre as imposições das instituições de Bretton Woods e os interesses diversificados da sociedade moçambicana, se abstiveram até ao presente de assumir um posicionamento claro em termos da evolução futura deste sector chave da economia moçambicana. Em torno destas interrogações procuraremos prosseguir a nossa análise.

Aparentemente os primeiros sinais desta viragem estratégica relativamente ao futuro do caju em Moçambique estão contidos num estudo do Banco Mundial sobre o desenvolvimento do sector privado e promoção das exportações, preparado para a reunião do grupo Consultivo de Paris, a realizar em 95<sup>61</sup>. Uma síntese deste documento oportunamente divulgada pelo Media Fax durante o mês de Novembro de 1994, identificava algumas das posições do Banco relativamente ao sector do caju. Entendendo este que *“no caso da indústria do caju a privatização só por si, não chega para assegurar a viabilidade económica do investimento”*, eis algumas conclusões da sua análise: a ineficiência do sistema produtivo moçambicano fundamenta o valor acrescentado mínimo ou mesmo negativo gerado pela actividade de descasque. O baixo preço a que é remunerado o produtor, comparativamente ao preço de exportação, explica a diminuição que se manifesta na produção de castanha. Além do mais, como as receitas resultantes da exportação da amêndoa de fraca qualidade, obtida pelo recurso aos métodos mecanizados utilizados em Moçambique, são inferiores às que resultariam da exportação de castanha em bruto, então exportar amêndoa em vez de castanha determina uma perda de divisas. Finalmente, dado que no decurso da campanha de 93/94 meia dúzia de grossistas dominaram o mercado do caju *“como resultado, estes comerciantes e uma fábrica tiveram lucros equivalentes a 4 vezes mais do que centenas de milhar de produtores rurais. A política actual resulta claramente numa redução dos incentivos e rendimentos do produtor, encorajando a reabilitação de ineficientes fábricas de processamento de capital intensivo, e comprometendo o crescimento do potencial exportador do país como um todo”*<sup>62</sup>. Do que se é tentado a concluir como sublinha o Media Fax que *“O Banco Mundial parece partilhar a opinião daqueles sectores económicos que acham que o país devia exportar castanha em bruto em vez de tentar continuar a ser exportador de amêndoa”*<sup>63</sup>.

Rapidamente as reacções se fizeram sentir, parte delas utilizando as páginas do mesmo jornal que veiculara a notícia sobre o referido estudo do BM. Certamente que na altura, Carlos Cardoso, o editor do Media Fax, estava longe de prever o impacto que esta sua intervenção viria a assumir nos desenvolvimentos futuros da questão do caju em Moçambique.

A controvérsia surgia num momento em que, no contexto do arranque da campanha 94/95, os comerciantes industriais tinham chegado a acordo quanto ao preço da castanha à porta da fábrica (2800 Met/kg) e quando oficialmente se estabelecera já o preço mínimo ao produtor (1500 Met/kg) (Quadro 6 e 3).

Na realidade as negociações tinham-se iniciado em finais de Agosto com a mediação do Governador de Nampula. Na altura, os industriais partem para o debate em confrontação

---

<sup>60</sup> As eleições legislativas de Outubro desse ano haviam confiado por cinco anos à FRELIMO o governo do país.

<sup>61</sup> “Um estudo do Banco Mundial (1). O passo lento da privatização” in Media Fax n°628, 8/11/94, pp.2-3.

<sup>62</sup> in “Estudo do Banco Mundial (3). Exportem toda a castanha, diz o banco. Não é bem assim diz a indústria”, Media Fax n°630, 10/11/94, p.1. Frase do Banco citada pelo Media Fax.

<sup>63</sup> Idem.

directa ao Governo. Argumentam que Moçambique, dado o peso da produção do caju na sua economia “*não poderia limitar-se a entregar às forças de mercado a solução de todos os problemas relacionados com o caju, recusando-se assim a assumir uma política industrial para o sector*”<sup>64</sup>. Manifestam a sua apreensão quanto ao futuro caso se verifiquem na campanha que se prepara as dificuldades de abastecimento da indústria ocorridas em 93/94. Dado que só as necessidades em matéria prima das três fábricas do Grupo Entrepósito ascendiam as 16000 toneladas, e que outras unidades, nomeadamente em consequência do processo de privatização ou de mudança de propriedade, entrariam em laboração, a repetição da situação anterior punha “*em causa os postos de trabalho de toda a indústria do caju*”<sup>65</sup>. Assim os industriais não apenas reivindicam a publicação urgente do regulamento do caju, há muito prometido, “*contemplando a salvaguarda de todos os interesses legítimos relacionados com o caju, desde a sua apanha até à exportação, quer da amêndoa, quer da própria castanha*”, como também pressionam o Governo para que “*desde já, torne público o compromisso peremptório de não autorizar a exportação de castanha de caju enquanto a indústria não comunique estar devidamente abastecida*”<sup>66</sup>.

É certo que o processo negocial culminou no estabelecimento de uma plataforma consensual entre as partes envolvidas. Porém, na opinião do medianeiro Alfredo Gamito, manifestava-se um certo descontentamento por parte dos comerciantes face à decisão do governo em afectar ao aprovisionamento da indústria 70% da castanha comercializada e apenas 30% à exportação<sup>67</sup>.

Posteriormente, na sequência de acordo celebrado em Nampula a 26 de Outubro, entre a ACIANA e a Associação Industrial do Caju (AICaju), estabelecia-se um conjunto de regras e compromissos vinculativos do comportamento dos agentes envolvidos na respectiva

---

<sup>64</sup> in Memorial 22/08/94, Companhia de Moçambique SARL, p.1.

<sup>65</sup> Angocaju antiga de Angoche 1 integrada na Caju Industrial EE foi privatizada passando a pertencer à Enacom e à Gani Comercial. Entravam também em funcionamento a fábrica de Caju Geba (João FS), e a Inducaju do Lumbo (AGT/Gani). Todo este processo alargava as necessidades de inputs a 20000 ton, in Memorial 21/02/95, Companhia de Moçambique SARL, p.2. Note-se que no Sul do País a Anglo American Corporation obtinha a 31/08/94, após uma longa negociação, o controlo da fábrica Mocita, que nos últimos anos havia estado sobre a gestão da Caju de Moçambique EE. Necessitando de uma profunda reconversão tecnológica, não se previa relançamento próximo da sua actividade. No entanto as previsões apontam para uma capacidade de laboração de 6 a 8 mil toneladas/ano, sendo o abastecimento em castanha feito junto aos comerciantes de Gaza e Inhambane. Mais delicado era o destino dos 754 trabalhadores, com salários em atraso, que integravam a empresa à data da referida transferência de propriedade. “Caso Mocita resolvido”, Media Fax nº584, 1/09/99.

<sup>66</sup> Os responsáveis da Companhia de Moçambique aproveitam a ocasião para recordar que um projecto de regulamento havia sido entregue em tempo pela AICaju (a Associação Industrial do caju foi criada em 1992-BR 22/7/92) à Secretaria de Estado do Caju “*não se tendo verificado ainda qualquer reacção o que nos leva a recear que ao assunto não esteja a ser dado toda a sua importância*” in Memorial 22/08/94, op cit, pp. 1-2.

<sup>67</sup> In “Campanha de caju 94/95 - Já há acordo entre comércio e indústria”, Media Fax nº601, 29/09/94, p.1. Na realidade, os comerciantes temiam que a indústria não tendo capacidade de laboração toda a castanha disponibilizada exportassem o que não conseguiam laborar, e isto em prejuízo dos tradicionais exportadores. O seus receios tinham de facto fundamento, dado a experiência do passado. No entanto o que é interessante é o facto de ser mais tarde o Grupo Entrepósito, e já em finais da campanha, a denunciar esta prática: “*parece-nos de referir a circunstância de haver um grande comerciante que praticamente não nos entregou castanha e que, ao que consta, pretende exportar um lote considerável. Curiosamente esse grande comerciante apresentou-se como industrial e foi categórico nas necessidades que apresentou*”, in Memorial 21/02/95, Companhia de Moçambique SARL, p.2.

campanha. Um dos pontos sagrados para os industriais, e especificamente contemplado no protocolo do acordo estabelecia que “*não haverá exportações antes que estejam completamente provisionadas as fábricas*”<sup>68</sup>. Por outro lado, os comerciantes exigiam a saída do Grupo Entrepósito do circuito comercial<sup>69</sup>. Assim as suas fábricas só podiam comprar castanha aos grossistas credenciados pela ACIANA devendo abster-se de qualquer aprovisionamento junto aos retalhistas. Numa altura em que se previa a ocorrência de uma campanha de 30.000 ton, e dado que as necessidades de abastecimento da indústria local rondavam as 21.500 ton, sem dúvida que a formação deste excedente criava boas expectativas aos que tinham interesses na exportação de castanha<sup>70</sup>.

De facto tudo indicava que as condições estavam criadas para que os agentes envolvidos na campanha de 94/95 fumassem o tão desejado “Cachimbo da Paz”<sup>71</sup>. Neste contexto as “novas” ideias do Banco Mundial, prontamente difundidas pelo Media Fax de 11 de Novembro, lançavam uma grande inquietação no meio aparentemente pacificado do negócio do caju. Além do mais, as notícias que chegavam a Maputo acerca do desenrolar da campanha em Nampula eram preocupantes. Com efeito, o atraso nas chuvas anunciava uma das campanhas mais pobres, rondando as 15000 toneladas<sup>72</sup>.

É neste quadro que o Media Fax, por iniciativa do seu editor, interpela os diferentes actores associados ao meio do caju relativamente às teses veiculados pelo estudo do Banco Mundial.

É interessante notar que os exportadores ainda que considerassem que “*Falando estritamente em termos de retenção de divisas dentro do país e receitas para OGE, a ideia da liberalização total das exportações da castanha é difícil de contrapor*” entendiam no entanto que “*o estudo do BM é muito vago quanto ao ganho dos exportadores*” admitindo existir “*um ganho substancial mas..., não o ganho astronómico sugerido*”<sup>73</sup>.

Por seu turno fontes ligadas à ACIANA, associação reunindo interesses da agricultura comércio e indústria, ao apelarem para a necessidade de uma maior intervenção do governo na mediação dos conflitos no seio da economia do caju, sublinham ainda a importância das associações profissionais no esforço de concertação entre as partes. Nada referem contudo, acerca da opção desindustrialização sugerida pelo BM. Também o representante do Grupo João Ferreira dos Santos um exportador com interesses recentes na Indústria, contornará a sua tomada de posição face ao referido estudo afirmando que “*A grande questão não é comércio ou indústria, mas sim como aumentar o cajual*”<sup>74</sup>.

---

<sup>68</sup> Memorial 21/02/95, op cit, p.1.

<sup>69</sup> O que queria dizer que as empresas SAMO e SODAN, pertencentes ao grupo eram excluídas da compra aos retalhistas in “Campanha de caju 94/95 - ...”, Media Fax, 29/09/94, op cit.

<sup>70</sup> Memorial 21/02/95, op cit.

<sup>71</sup> Recordamos a “Entrevista com Fernando Neves Correia - Moçambique quer indústria?”, Media Fax, 15/03/94, op cit: “*Media Fax: quando e como é que a indústria e o comércio poderão fumar o cachimbo da paz? Neves Correia: Gostaríamos de o fumar no mais curto prazo*”.

<sup>72</sup> in “Estudo do Banco Mundial (3)”, Media Fax, 10/11/94, op cit, p.1.

<sup>73</sup> Idem, p.2. Recordamos que apenas cinco exportadores realizaram o escoamento para a Índia das 21,6 mil ton de castanha comercializada durante a campanha 93/94 (Quadro 6).

<sup>74</sup> Idem, p.3.

## A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

Já Alfredo Gamito, representante do Governo com responsabilidades históricas no sector de caju em Moçambique reagia de forma vigorosa, na coluna de opinião do Media Fax de 11 de Agosto, ao que ele considerava ser “*Uma monstruosidade*”: “*paralisar as fábricas, esterelizando os investimentos já feitos e desincentivando novos investimentos para a implementação de novas fábricas é, de facto, uma monstruosidade. Será condenar Moçambique a produtor de matéria prima*”<sup>75</sup>.

A opinião mais estruturada foi naturalmente a transmitida a Carlos Cardoso pelos representantes da indústria Nacional. Começando por denunciar a acção de um lobby indiano que no Banco Mundial agia no sentido de reter para Índia o quase monopólio mundial de produção de amêndoa, o seu comentário rebate em diferentes pontos a análise apresentada. No que respeita a um dos elementos centrais na argumentação do BM, a questão da influência dos preços pagos ao produtor na quantidade de castanha produzida, entendem que a principal razão “*tem mais a ver com a guerra do que com os preços. E tem a ver com outro factor de fundo: não há fomento real da produção de caju por parte do governo*”<sup>76</sup>.

Finalmente, também o sindicato nacional dos trabalhadores do caju se opunha à liberalização das exportações de castanha. Questionado pelo Media Fax sobre a proposta do Banco, Boaventura Mondlane secretário geral do Sintinc, lembrando que tal política ameaçaria o emprego de cerca de 10000 trabalhadores, sublinha a ausência de política industrial, essencial para uma recuperação rápida do sector<sup>77</sup>.

Com efeito, tudo indicava que, face às ideias desindustrializantes protagonizadas pelo Banco Mundial, o reacender da guerra do caju que se anunciava e que, como veremos, se agudizaria a partir do segundo semestre de 95, não podia ser observado apenas na visão esquemática do antagonismo entre industriais e comércio exportador. É assim que, por exemplo, a ideia de reduzir a comercialização à acção dos grandes armazenistas não parece ser compatível com o que se passava no terreno dado que, como tivemos a oportunidade de referir anteriormente, muitos outros operadores actuavam no processo<sup>78</sup>. Também ocorria que alguns exportadores de castanha estavam a canalizar investimentos para a indústria de caju, como era o caso da Inducaju, e das empresas nascidas ou a nascer do processo a privatização das unidades do sector Estatal<sup>79</sup>.

É certo que a realidade do caju em Moçambique, envolve, no decurso dos anos noventa, a interferência de um conjunto de interesses bem mais complexos. Por um lado, os

---

<sup>75</sup> Alfredo Gamito, “A minha opinião. Uma monstruosidade”, in Media Fax nº631, 11/11/94, p.4.

<sup>76</sup> in “Estudo do Banco Mundial (3)”, Media Fax, 10/11/94, op cit, pp. 2-3. Aliás, conhecedores da versão integral da análise sobre caju, que julgamos ter inspirado a síntese incorporada no referido estudo do BM, preparado para a reunião do Grupo consultivo de Paris de 95, a AICaju preparava-se já para produzir uma “Contestação do Estudo do Banco Mundial”. Com efeito uma primeira versão de “Cashew pricing and marketing in Mozambique”, texto da autoria de Hilmar Hilmarsson, era já conhecida em Novembro de 94.

<sup>77</sup> “Industrializar ou exportar - O Sintinc entra em debate”, in Media Fax nº638, 22/11/94.

<sup>78</sup> Ver este texto pp. 7 e 8 e ponto 2.2.1.

<sup>79</sup> Ao abrigo do artº.14 da Lei nº15/91, de 3 de Agosto, a Caju de Moçambique, EE, foi identificada para reestruturação pelo Decreto nº30/91, de 26 de Novembro. Em 1994 a Fabrica de Angoche 1 foi adjudicada à Enacom SARL /Ganicomercial Lda (capital de origem indo/moçambicano) nascendo a Angocajú (despacho 21 Outubro 94). A Fábrica Caju da Beira adjudicada aos irmãos Pintos (Despacho 21/10/94) dando origem à Eurocaju. In Relatório do Processo de privatização da Caju de Moçambique EE/Comissão executora de privatização da Caju de Moçambique EE/ Maputo 25 de Julho de 1996 (documento de arquivo da SEC). Ver ainda “Capital industrial de origem comercial”, Media Fax nº632, 14/11/94, p.1.

que opõem sectores diferenciados da sociedade moçambicana à estratégia de intervenção do BM, num ambiente de preocupante decomposição da capacidade de intervenção e regulação do Estado. Por outro, os que resultam, num quadro histórico preciso, da recomposição dos agentes e das suas funções económicas no seio da economia do caju, no contexto de liberalização e privatização que a atravessavam.

#### 2.2.2.1 - *Balanço da campanha 94/95: liberalização, privatização e relançamento da actividade industrial*

Apesar do pessimismo que acompanhou o desenrolar da campanha 94/95 na província de Nampula, devido quer ao ciclone Nadia e à ocorrência de queimadas descontroladas, quer ao atraso verificado na ocorrência da época das chuvas em todos os seus distritos, é certo que o balanço global da comercialização da castanha no país, da ordem da 32,9 mil toneladas, (uma expansão rondando os 9,7 % relativamente ao ano precedente – Quadro 3) não se afastava das previsões iniciais, que balizavam as 30.000 ton<sup>80</sup>.

É neste contexto que as estatísticas disponíveis confirmam a exportação de 25600 ton de castanha em 1995<sup>81</sup>. Note-se que os mecanismos de protecção ao sector industrial que vigoraram durante o período reflectiam-se claramente na desaceleração significativa da expansão do fluxo exportador, relativamente à tonelagem do ano anterior (uma progressão de apenas 18,5% relativamente a 94, quando entre 94 e 93 se registou um crescimento da ordem dos 127%) (Quadro 2/2.3). Dado que o comércio exportador era ainda confrontado com uma queda no preço FOB da castanha (Quadro 6), assim se explica que as receitas de exportação da castanha em 1995, da ordem dos 17,3 milhões de US\$, não traduzissem uma evolução considerável (apenas da ordem dos 2,3%) relativamente aos valores do ano precedente (quando entre 1994 e 1993 estas haviam-se expandido 160%).

O prosseguimento desta avaliação macro-económica dos resultados da economia do caju em consequência da campanha 94/95 permite-nos confirmar o relançamento da actividade industrial, na sequência dos dois anos de crise que afectaram o sector, associada em grande parte, e como tivemos oportunidade de referir, à paralização da fábricas sujeitas à gestão Estatal. Com efeito no contexto do processo de privatização em curso, reactivaram-se três unidades de processamento, todas na província de Nampula cuja laboração, juntamente com as Fábricas do Grupo Entrepasto, passaram a contribuir para o alargamento do *output* de

---

<sup>80</sup> Ver Balanço da campanha realizado pela Direcção provincial de caju (Nampula) in “Não há castanha suficiente para exportar”, Media Fax nº690, 08/02/95, p.1.

<sup>81</sup> Os dados tratados pelo secretariado executivo do “Grupo de Trabalho sobre o Caju” (edição revista 17/05/98 - por aprovar pelo Coordenado do GTC) que constituem referencial fundamental do nosso estudo, quantificam em 8400 ton/ 5600 mil US\$, a exportação de castanha em 95, quantitativo que desde o início nos pareceu subavaliado. De facto a série apresentada pelo Relatório da Delloitte & Touche, Outubro 97, p 46, avalia este fluxo exportador em 25600 ton ao preço de 675 US\$/7ton, ou seja no valor 17,300 milhões dólares. Foi esta informação quantitativa que tomamos em consideração na nossa análise (ver Quadro 2/2.3).



amêndoa do caju<sup>82</sup>. Assim se fundamenta a exportação de 4600 toneladas de amêndoa no valor 9,7 milhões de dólares, a que corresponde relativamente a 94, uma expansão do fluxo internacional da amêndoa moçambicana não inferior 660%. Assim, e apesar de uma descida na ordem dos 50% verificada no preço médio da amêndoa, as receitas de exportação cresciam 288% (Quadro 2/2.1).

A economia do caju consolidava assim a sua posição no conjunto das exportações moçambicanas, captando agora 16% daquelas receitas (camarão 43% e algodão 11,7% - Quadro 5). No entanto, dos 27 milhões de US\$ que em 1995 rendiam ao país a valorização internacional deste sector chave da sua economia, cerca de 64% resultavam do aprovisionamento em matéria prima da indústria indiana de descasque (Quadro 2/2.4). Um peso suficientemente relevante para confirmar as posições desindustrializantes daqueles que zelavam pela solvabilidade internacional da debilitada economia moçambicana. Contudo, ainda que face a tais resultados, a ideia da liberalização total das exportações de castanha, tão cara às instituições de Bretton Woods e aos 11 exportadores que na época garantiam a manutenção do antigo “pacto mercantil” com a Índia, saísse reforçada, não era evidente que sectores significativos da sociedade moçambicana estivessem dispostos a decidir hipotecar o futuro da economia do caju, em função de um cálculo simples em termos de retenção de divisas e de captação de receitas para o Orçamento Geral do Estado<sup>83</sup>.

Com efeito, interesses muito mais importantes estavam em causa. Por um lado, a adopção de um modelo de desenvolvimento assente no investimento produtivo e não apenas nas rendas resultantes do comércio exportador. Por outro, e em relação com o primeiro, o valor acrescentado gerado pelas unidades de processamento de castanha de caju que, a ser posto em causa, não apenas condenava ao fracasso o esforço de privatização recentemente desencadeado, como conduziria na época ao desemprego mais de 4000 trabalhadores<sup>84</sup>.

Os preparativos da campanha 95/96 cedo anunciados pelas autoridades competentes faziam prever o reacender do debate nos meios do caju. Enquanto os serviços provinciais sugeriam a prática de fraude no sector comercial, dado que alguns agentes não revelavam a quantidade de castanha adquirida na tentativa de contornar a decisão de abastecimento

---

<sup>82</sup> Em Dezembro de 1994 as expectativas dos industriais quanto à incorporação de inputs de castanha de caju pelas fábricas eram as seguintes: Angocajú, 3500 ton; Entreposto (Monapo, Nacala e Angoche) 12500 ton; Geba (JFS) 2000 ton e Inducajú 2000 ton. O que totalizava 20 000 ton. Dado que por cada tonelada de castanha se extraía, em regra, 20% de amêndoa, a exportação de 4600 toneladas deste produto em 1995 confirmava a previsão dos industriais quanto à incorporação de inputs durante este ano de actividade. In “Memorial 21/02/95...”, op cit, pp. 1-2.

<sup>83</sup> A propósito dos argumentos a favor da liberalização ver ainda, “Estudo do banco Mundial (3)”, Media Fax, 10/11/94, op cit, p.2-9). Sobre o Número de exportadores, ver Deloitte & Touche (1997), p.46, inscritos no Quadro 2/2.3.

<sup>84</sup> Note-se que em 1995, com o relançamento da actividade industrial induzido pela dinâmica de privatização, o número de trabalhadores empregues no sector era já significativo: De acordo com os cálculos realizados pelo secretariado executivo do GTC (valores aprovados) e citado por Deloitte & Touche (1997), p.56, apresentamos os valores respeitantes às 6 unidades que se encontravam em laboração durante a campanha 94/95: C Caju Monapo 1290, CC Nacala 1118, CC Nacala/ Angoche 419, Angocaju 629, Inducaju 446 e Caju Geba 250, o que totaliza 4 152 trabalhadores (Quadro 9).

prioritário à indústria, a ACIANA queixava-se da protecção que a beneficiava em detrimento dos interesses de outros sectores<sup>85</sup>.

No entanto em breve a intervenção do governo fazia desequilibrar a balança em prejuízo da indústria nacional. Começava por eliminara as restrições quantitativas à exportação de castanha de caju (Despacho Ministerial - Ministro do Indústria Comércio e Turismo, de 26 de Abril de 1995) e em seguida, introduzia alterações ao imposto sobrevalorização que dos 30% aplicáveis à diferença entre o preço FOB e o preço à porta a fábrica, passava para taxas de 25% e 70%, consoante os valores FOB no porto de embarque fossem iguais ou menores a 600 US\$ por tonelada ou superiores àquele valor. (Diploma Ministerial nº79/95, de 17 de Maio dos Ministérios do Plano e Finanças e da Indústria Comércio e Turismo)<sup>86</sup>. De facto, o que estava em causa era a modificação das regras estabelecidas no decurso da campanha 91/92 e 92/93 relativas às exportação dos excedentes da castanha de caju resultantes da mesma<sup>87</sup>.

Apesar da cautela com que esta decisão é comunicada aos cidadãos moçambicanos, em dois momentos distintos e não de uma só vez, poucos eram suficientemente ingénuos para acreditar na mensagem que servia de introdução ao Diploma de Maio de 95:

*“Tomando em conta a evolução recente da nossa economia, torna-se necessário proceder à actualização dos referidos procedimentos de modo a adequá-los à actual situação económica do País bem como otimizar as necessidades de aprovisionamento à indústria nacional com as vantagens decorrentes da exportação de castanha em bruto”*<sup>88</sup>

De facto rapidamente o Media Fax veiculava as reacções a esta medidas. *“Ao eliminar as restrições quantitativas á exportação de “ castanha em bruto” e ao subscrever o Diploma Ministerial conjunto 79/95, o Ministério da Indústria Comércio e Turismo está a passar uma certidão de óbito à agro - indústria de descasque de castanha de caju. Deixa-lhe apenas uma saída: aprovisionarem-se entrando directamente nas campanhas de comercialização em concorrência com os comerciantes dispersando recursos. Um retrocesso. Um desincentivo a quem queira investir em indústrias transformadoras de matéria prima nacional. Uma desajustada protecção ao comércio”*<sup>89</sup>. Também, dificilmente o governo convencia a opinião pública da sua autonomia na execução da nova política para o sector. Não era em vão que alguns afirmavam que as medidas que acabavam de ser tomadas eram *“fruto de pressões do Banco Mundial”*<sup>90</sup>. Enquanto outros, beneficiando do acesso aos meios de informação veiculavam uma relevante reflexão crítica sobre os métodos de actuação dos técnicos daquela instituição: *“É tempo de nos concentrarmos no essencial, de nos apoiarmos na nossa própria experiência... de deixarmos de aceitar que quem vem de fora, rotulado de “expert” tem o condão de encontrar a verdade... que os nossos*

<sup>85</sup> in “ Não há castanha suficiente para exportar”, Media Faz, 08/02/95, op cit.

<sup>86</sup> De acordo com o Diploma nº79/95 de 17 de Maio: *Artigo 1-É aplicável o imposto de sobrevalorização previsto na alínea b) do Decreto nº17/91, de 19 de Junho, à exportação de castanha de caju “in natura”; Artigo 2-A taxa de sobrevalorização a que se refere o artigo anterior é fixada nos seguintes termos: a) para valores FOB no porto de embarque inferiores ou iguais a 600 dólares americanos, por tonelada, 25% ; b) Sempre que o valor FOB no porto de embarque for superior a 600 dólares americanos, por tonelada, sem prejuízo da aplicação da taxa estabelecida na alínea a) deste artigo, incidirá ainda, sobre a diferença, a taxa de 70%.*

<sup>87</sup> Regras essas reguladas pelo Diploma Ministerial 6/92 de 8 de Janeiro e parcialmente alteradas no ano seguinte pelo Despacho 20/1/93. A este respeito ver este texto pp. 5 e 6 e notas 15 e 19.

<sup>88</sup> Ver texto introdutório do Diploma nº79/95 de 17 de Maio.

<sup>89</sup> Marcos Zicale “A minha opinião - Ainda sobre a exportação de castanha de caju”, Media Fax nº777, 13/06/95, p.3.

<sup>90</sup> Idem.

*olhos terceiro mundistas não viam, ... ao fim de dois meses de compilação de dados estatísticos de realidades nem sempre comparáveis e de outras falsas premissas". E os conselhos eram especialmente dirigidos àqueles que em breve, nesse mês de Junho, participariam em "mais um Seminário sobre o futuro do sector do caju em Moçambique. Faço votos que o bem estar do Hotel Polana, onde parece que o mesmo se vai realizar, não "amoleça" as ideias dos participantes deixando-os sem argumentos para contrapor aos Consultores do Banco Mundial e aos compatriotas com visão de curto prazo..."<sup>91</sup>.*

### 2.2.2.2 - O seminário de Junho de 1995: equilíbrios e condicionalidade

Com efeito, como realçaria o editor do Media Fax, "Nos dias 19 e 20 deste mês o salão nobre do hotel Polana virou autêntica trincheira da indústria moçambicana do caju. Foram dois dias que ficam para a História da nossa indústria e que trouxeram novas doses de franqueza ao nosso debate, normalmente esquivo, sobre a coisa pública... Muitas das contradições e animosidades entre comércio e indústria ali ressurgidas não tinham nada de novo pois já afloraram tantas vezes nos corredores do sector... Mas havia algo de novo: a entrada do Banco Mundial no debate, não como mero "conselheiro" do governo mas como participante munido de argumentos e posições, que não foram nada do agrado das indústrias"<sup>92</sup>.

Não se trata aqui de apresentar um balanço exaustivo do debate, o que constitui matéria para uma análise particular<sup>93</sup>. Procuraremos tão somente sublinhar as linhas mestras do mesmo e evidenciar, a partir de algumas intervenções que animaram o Seminário, a natureza complexa dos interesses que, na actualidade, condicionam a evolução da economia do caju em Moçambique.

Organizado sob os auspícios do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, Banco Mundial e Associação Industrial de caju, o seminário tinha por objectivo analisar a situação Industrial do caju no país. A discussão organizou-se em torno de dois documentos: o do Banco Mundial, consubstanciado na versão final do estudo de Hillmar Hilmarsson, e a contestação a este estudo, elaborada pela AICaju<sup>94</sup>.

O primeiro, a partir duma densa argumentação, inscrita em modelos de análise económica de inspiração neo-clássica, apelava a uma rápida liberalização do sector com o objectivo de conduzir à subida do preço pago ao produtor, condição essencial, segundo o Banco, para o aumento da produção de castanha.

Para tal recomenda que o governo autorize a liberalização sem restrições das exportações de castanha forçando as indústrias a competir com os preços de exportação, o que

---

<sup>91</sup> Lucas Pondane, "A minha opinião - Caju", Media Fax nº780, 16/06/95, p.3.

<sup>92</sup> "Sumo de caju", Media Fax nº786, 25/06/95 p.1.

<sup>93</sup> O Media Fax de 25/06/95 apresenta um dossier de oito páginas sobre o debate ocorrido em Maputo, em Junho de 95. Esta síntese constitui fonte de leitura obrigatória para a análise da controvérsia em torno da economia do caju na actualidade. Ele confirma ainda o papel central desempenhado por este jornal, na pessoa do seu Editor, no alargamento deste debate. Na realidade o Media Fax, não abdicando de uma tomada de posição sobre a matéria, constitui-se enquanto principal animador da reflexão em torno do caju. Não só divulga posições dos diferentes interesses ligados ao negócio do caju como tem o mérito de atrair à discussão outras correntes da opinião pública moçambicana.

<sup>94</sup> Hilmar Hilmarsson (1995) - Cashew Pricing and Marketing in Mozambique, World Bank, Maputo, June. AICaju (1995) "Contestação do estudo do Banco Mundial", Maputo.

implica a eliminação da sobretaxa de exportação sobre a castanha em bruto<sup>95</sup>. Admitia que a liberalização poderia ter efeitos negativos sobre a indústria de caju, que no seu entender operava com valores acrescentados marginais ou negativos. Argumentava, no entanto, que as consequências de uma eventual falência das unidades de processamento não seriam graves dado que a mão de obra desempregada seria absorvida com sucesso por um aumento de produção de castanha. Sugere por último, que se abandone o processamento com base em tecnologias do capital intensivo, em benefício do descasque manual, à semelhança do sistema indiano<sup>96</sup>.

Em oposição ao diagnóstico apresentado pelo BM o documento da AICaju, ao discordar das medidas de política inspiradas no relatório Hilmarsson, defende que só uma política de protecção à indústria e de fomento de novos cajuais poderá conduzir à recuperação da economia do caju<sup>97</sup>. Na sequência de uma crítica fundamentada aos argumentos do BM os industriais defendem a continuidade da actividade de processamento com base nos seguintes elementos: os postos de trabalho que envolve, a volume de divisas associado à exportação de amêndoa de caju e o desenvolvimento de indústrias colaterais<sup>98</sup>.

Mas, nesta iniciativa, não é de negligenciar a presença dos comerciantes representados pela ACIANA. Convidados do seminário, ainda que não integrassem o núcleo que esteve na origem da sua organização, o facto de terem sido privados de uma leitura atempada dos documentos que serviam de base à discussão, determinou que as suas intervenções não fossem coincidentes revelando assim a diversidade de interesses que na altura atravessava a actividade comercial.

A este respeito, um dos primeiros aspectos a realçar prende-se com a evidência da passagem de alguns grossistas à categoria de industriais. De facto, certos comerciantes haviam adquirido ou eram na época candidatos à compra de fábricas, concorrendo com outros agentes,

---

<sup>95</sup> De acordo com os pressupostos (elasticidades oferta/preço positivas) subjacentes à análise de Hilmarsson a liberalização do comércio da castanha de caju, condicionada pela diminuição da sobretaxa, levaria a um aumento dos preços ao produtor, do que resultaria, admitindo sensibilidade da Produção camponesa (oferta) à variação dos preços, a um aumento das intenções de oferta (produção) de castanha de caju (in Hilmarsson(1995) op cit).

<sup>96</sup> “Principais Recomendações e argumentos do Banco Mundial”, in Media Fax, 5/6/95, op cit, p.2, “Documento Final do Seminário sobre o Futuro do Caju em Moçambique”, pp. 1-2, e ainda Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano - Moçambique. PNUD, Maputo, Set 98 (Draft), nomeadamente, “O debate sobre a Liberalização do caju : Banco Mundial, Governo e industriais”, pp. 82-85. Como crítica ao quadro teórico de referência que preside às análises normalmente veiculadas pelos técnicos do BM ver o texto recente de Béatrice Hibou (1998) “Banque Mondiale: les méfaits du catéchisme économique. L'exemple de L'Afrique subsaharienne” in Esprit, août-septembre.

<sup>97</sup> Na sua contra-argumentação os industriais observam que a liberalização das exportações não conduziria uma modificação do sistema de comercialização nem necessariamente, uma alteração significativa do rendimento dos produtores/apanhadores.(in AICaju, “Contestação ao estudo do BM (1995), op cit, p.11). Assinalam ainda que historicamente a evolução da produção de castanha em Moçambique, explica-se essencialmente por factores independentes do preço, o que contraria a hipótese das elasticidades oferta preço positivas (op cit, p.13).

<sup>98</sup> Uma síntese da posição dos industriais face ao relatório Hilmarsson é apresentada in “A resposta dos industriais”, Media Fax 25/06/98, op cit, p.3.

nomeadamente no processo de privatização da antiga empresa estatal Caju industrial<sup>99</sup>. O que explica as divergências que, na altura, se manifestavam no seio destes comerciantes, ou dos seus representantes, relativamente ao debate sobre o futuro do sector industrial.

A prestação do presidente da ACIANA constitui um exemplo paradigmático da complexidade de motivações que determinava o comportamento dos agentes ligados à comercialização do caju, como nos permite observar a atenta imprensa local. De facto, Momade Pereira começa por afirmar a sua adesão à ideia da concessão do direito de preferência à indústria na compra da castanha, para numa intervenção posterior reiterar o seu apoio à posição anti-proteccionista do Banco Mundial. Também, o presidente da Associação Comercial de Moçambique, Mário Ussene, defendia, a existência de uma indústria de processamento em Moçambique<sup>100</sup>. Já o representante do grupo João Ferreira dos Santos, recém entrado na indústria chamaria a atenção para o facto de, desde a independência, e até ao início dos anos 90, todos terem sido vítimas da indústria do caju “*a qual, soberanamente, comprava o que queria, quando queria, e ao preço que queria*”<sup>101</sup>. De facto, como assinala Carlos Cardoso “*tanto ele como os outros comerciantes que fomos ouvindo ao longo dos últimos dois anos acham que as indústrias, e especificamente o Entrepasto acumulara lucros fabulosos devido ao grau de extrema protecção que o governo moçambicano lhes deu*”. Não era assim de estranhar que o documento da AICaju, ainda que revelasse uma grande solidez na apresentação dos seus argumentos, não gozasse de uma total receptividade por parte de todos os membros daquela associação. Referimo-nos nomeadamente às empresas grossistas recém chegadas à indústria, com uma história antiga de ressentimentos relativamente aos que nos últimos anos ocuparam um papel dominante no sector: o Grupo Entrepasto<sup>102</sup>. Problemas que, para além das dificuldades de relacionamento, próprias de agentes cujos comportamentos são determinados por lógicas e éticas diferentes, assentavam “*na oposição aberta do comércio ao regime de funcionamento do sector até há bem pouco tempo. E aqui as animosidades do comércio são contra toda a indústria e contra os seus lóbis dentro do governo*”<sup>103</sup>.

Recordemos que foi no contexto do relançamento do fluxo de exportação para a Índia, a partir da campanha 91/92, que o sistema de protecção absoluta da indústria foi posto em causa passando esta a ter direito apenas a 70% da castanha comercializada, sendo o restante

---

<sup>99</sup> Recordemos que em 1993 o grupo AGT, pertencente aos irmãos Gani, havia adquirido a uma empresa indo moçambicana, Gordhandas Valabhdas, a fabrica Inducaju, no Lumbo. Em finais de 94, Gani comercial e a Enacomo, dirigida por Kekobad Patel, haviam adjudicado, no processo de privatização da Caju Industrial EE, a unidade de Angoche. Também a empresa João Ferreira dos Santos se lançara na indústria com a aquisição da Fabrica de Geba. Por seu turno em Abril de 1995 as fábricas de Inhambane e Manjacaze haviam sido privatizadas, sendo os seus adjudicatários a Sara Daude & Borrvalho. Pelo mesmo processo à Companhia Has-Nur Lda era transmitida a unidade de processamento da Machava. in Relatório do processo de privatização da Caju de Moçambique, EE, op cit.

<sup>100</sup> “Vozes do Comércio”, in “Sumo de caju”, Media Fax, 26/06/95, op cit, p.5.

<sup>101</sup> in “Sumo de Caju”, Media Fax m26/06/95, op cit, p.4.

<sup>102</sup> Idem p.2,3,4. A este propósito são relevantes as palavras de Carlos Cardoso: “*A psicologia do sector do caju está profundamente marcada por fortes emoções contra o “Grupo Entrepasto”. Qualquer observador, mal entre nos meandros do sector, depara imediatamente com esta faceta. Está omnipresente. Por exemplo, é comum ouvir dos grossistas que os industriais os tratam como se fossem cidadãos de segunda, traficantes de riqueza para fora do país, gatunos a evitar no contracto social. E quando dizem “ os industriais” estão-se a referir fundamentalmente ao grupo Entrepasto*”, op cit, p.3.

<sup>103</sup> Idem p.4.

reservado à exportação<sup>104</sup>. A implementação desta política de liberalização não foi determinada pela intervenção do BM nas questões do caju, influência o que só viria a manifestar-se, como vimos, alguns anos mais tarde, nomeadamente a partir da segunda metade de 1994<sup>105</sup>. Assim como oportunamente salienta o editor do Media Fax “*independentemente da oposição da indústria ao Banco Mundial, os últimos anos demonstram que está em marcha uma abertura gradual a uma concorrência entre a exportação de castanha e a exportação de amêndoa- ao fim ao cabo aquilo que existiu harmoniosamente, no tempo colonial quando Moçambique foi o maior produtor mundial de caju*”<sup>106</sup>.

Como veremos é justamente a possibilidade da convivência harmoniosa entre interesses do comércio exportador de castanha e da amêndoa que a história recente de Moçambique não viria a confirmar. Em breve, às acusações contra os lobby da indústria no Governo sobrepõem-se as acusações contra o lobby indiano no BM<sup>107</sup>. Três razões fundamentais estão na origem da crise que caracteriza hoje a economia do caju: a insuficiência de produção de castanha, a natureza da intervenção do BM e os problemas associados à incapacidade de intervenção do governo na definição de uma política para o sector, num contexto de crise económica e de crescente dependência face às instituições de Bretton Woods<sup>108</sup>.

Na verdade, a avaliar pela secura das recomendações expressas no documento final do seminário de Junho de 1995, tudo indica que o consenso não foi estabelecido entre as partes envolvidas no debate (BM, AICaju e ACIANA). Com efeito, a complexidade da matéria aconselhava no essencial à criação de um grupo multi-sectorial de trabalho, para com base nos documentos apresentados e nas sugestões feitas, proceder à elaboração de documentos de políticas a adoptar, nomeadamente com o objectivo de responder a uma questão essencial: sim ou não à protecção e por quanto tempo<sup>109</sup>.

Para Carlos Cardoso, dois aspectos fundamentais resultavam do seminário: “*uma oposição de comerciantes, industriais e governo à velocidade estonteante a que o BM se propunha alterar o*

---

<sup>104</sup> Ver este texto pp. 5 e 6.

<sup>105</sup> Ver este texto ponto 2.2.2.

<sup>106</sup> Idem.

<sup>107</sup> Esta ideia da importância do Lobby Indiano no BM é veiculado pelos industriais moçambicanos desde finais de 1994 (Media Fax, 10/11/94, op cit). Ela difunde-se junto da opinião pública nacional: “*Moçambique não tem o monopólio da corrupção. Sejamos realistas: também a nível do WB há lobbies que, para dar um dos muitos exemplos possíveis, defendem os interesses da indústria de descasque de caju da Índia*” (Marcus Zicale, “A minha Opinião...”, Media Fax, 13/06/95, op cit, p.3). E finalmente ganha a imprensa estrangeira. É assim que à cerca do dossier controverso sobre a reestruturação da fileira de castanha de caju se fala de perigo de submissão de Moçambique ao imperialismo indiano “*La banque mondiale, dont curieusement tous les negociateurs au mozambique sur ce dossier etaient d’origine indo-pakitanaise (comme tous ceux du FMI d’ailleurs)s’oppose à ce que Maputo se lance dans la création de son propre réseau de commercialisation da la noix de cajou... Ainsi presque toute la production mozambicaine de noix de cajou est exportée en Inde par diverses sociétés d’import-export auxquelles sont associés, dans nombreux cas, d’ anciens membres du gouvernement mozambicain d’origine indo-pakistanaise*”, “Mozambique- Les indiens en accusation”, La lettre de l’Ocean Indien, 15 septembre 1995, n°685.

<sup>108</sup> Note-se que cada uma destas questões constitui matéria de uma reflexão própria, o que não se inscreve nos objectivos deste artigo.

<sup>109</sup> Mais duas recomendações secundárias e no nosso entender irrelevantes, dado a natureza da crise que afectava o sector, saíram do debate: necessidade do governo agilizar a alienação dos estabelecimentos comerciais nas zonas rurais com o objectivo de aí restabelecer a rede comercial. A sugestão ao sector empresarial de maximizar o aproveitamento integral do fruto do caju. in Documento Final, op cit, pp.4-5.

*panorama do sector. E, uma margem de entendimento possível entre industriais e comerciantes baseada numa oposição comum a uma liberalização total demasiado rápida, mas sem retorno ao protecção excessivo do período 78-90”<sup>110</sup>.*

No entanto uma nova página da história da economia do caju se anunciava. Por um lado, a da agressividade com que BM procura condicionar os destinos do sector por outro, a da consolidação de uma forte resistência da “sociedade civil” a esta intervenção.

### *2.2.2.3 - O desenrolar da história do caju: A crise da indústria. Determinantes externas e reacções internas*

É certo que em conferência de imprensa convocada em Maputo, na sequência do Seminário, o representante do BM procurou fazer passar a mensagem do aval daquela instituição financeira à implementação, ainda que transitoriamente, de uma política de protecção à indústria do caju. Aliás, empenhado em esclarecer que o banco não se opunha à industrialização, recordava o seu apoio financeiro à concepção do Plano Director do Governo para o sector do caju, consubstanciado na abertura de linhas de crédito da ordem dos 9 milhões de US\$ para investimentos na industrialização<sup>111</sup>. Contudo, simultaneamente, esta conferência de imprensa servia também para reiterar os argumentos de fundo, inscritos no estudo de Hilmarsson, nomeadamente o que consiste em considerar aumento do preço ao produtor como determinante essencial na expansão da produção de castanha<sup>112</sup>. De facto, o desenrolar dos acontecimentos permite observar em que medida o cumprimento daquela receita condicionou a estratégia de intervenção do BM relativamente ao sector do caju. Como veremos tratou-se de um período em que a política de liberalização de exportações se impõe inexoravelmente a uma estratégia de relançamento do sector industrial.

No sentido desta demonstração, passaremos em revista alguns episódios da história recente do caju em Moçambique. Dada a proximidade temporal dos acontecimentos que ousamos adoptar como motivo de reflexão decidimos estruturar este exercício partindo, no essencial, da informação veiculada pelo jornal Media Fax. Ainda que ele próprio se constitua enquanto actor central da história que aqui nos traz, e por consequência, objecto privilegiado de análise.

Em vésperas da campanha 95/96, a questão do nível de protecção da indústria constitui tema central de negociação no seio do sector. No decurso de vários encontros entre o governo e os agentes económicos (ACIANA, AICaju e ACM), decorridos durante Agosto e Setembro de 95, o consenso foi estabelecido acerca da nova taxa de sobrevalorização. Esta fixava-se em 26%, quando no início do ano, como referimos, o executivo anunciara uma taxa progressiva (25% sobre preços FOB 600 US\$/ton e 70% sobre exportações a preços superiores àqueles -

---

<sup>110</sup> “Sumo de caju”, op cit, p.4.

<sup>111</sup> O Banco afirma não ser contrario a uma protecção transitória mas considera que a melhor maneira de proteger a indústria consiste na atribuição de incentivos fiscais (caso das isenções aduaneiras na importação de maquinaria) e não na imposição do sistemas de quotas de castanha, obrigatória para a indústria, ou de elevadas taxas de sobrevalorização aplicadas às exportações de castanha em bruto. Ver “Protecção transitória para as indústrias do caju - Banco Mundial aceita mas sugere uma protecção fiscal”, Media Fax nº785, 23/06/95, p.1.

<sup>112</sup> Idem, p.2. Sobre as reacções do BM ao seminário de Junho ver ainda “World Bank vs Cashew industry” in Mozambiquefile, July 1995, p.228.

Dilpoma Ministerial nº79/95 de 8 de Maio). O BM, presente num dos últimos encontros, parece aceitar argumentar junto do FMI a favor dos 26%. No que respeita ao período de duração da protecção nada ficou definitivamente assente. No entanto tudo indica que o Banco, ainda que contrariado, tenha concordado que este fosse definido por 3 anos, prolongáveis até 5, mas só caso o sector industrial viesse a demonstrar taxas de recuperação aceitáveis. O governo também confirmou o direito de opção para os industriais. Isto é, estes podiam ficar com a castanha desde que se dispusessem pagá-la ao preço a que os exportadores a venderiam no mercado internacional<sup>113</sup>.

No decurso do mês de Setembro a Imprensa estrangeira noticia que o BM entrava o processo de industrialização da castanha em Moçambique e denuncia a influência dum lobby indiano na definição desta política<sup>114</sup>.

Entretanto, a 24 de Novembro de 1995, o governo decide alterar algumas das normas estabelecidas no diploma ministerial nº79/95 de 8 de Maio. Assim, pelo Diploma Ministerial nº110/95, que seria publicado a 13 de Dezembro, a taxa de sobrevalorização passa a ser fixada para a campanha 95/96 em 20% (artigo 2º). Delibera-se ainda (artigo 1º) que a exportação de castanha é autorizada para qualquer agente económico, desde que previamente inscrito como exportador (artigo 1º). Esclarece-se ainda que o mesmo entrava imediatamente em vigor (artigo 3º). Na realidade, o governo, ao ter em “*conta a necessidade de conferir maior celeridade, dinamismo e transparência a todo este processo de exportação de castanha em bruto*”, acabava de trair os compromissos assumidos no decurso das negociações de Agosto e Setembro.

De facto a 29 de Novembro tal decisão havia sido comunicada aos industriais pelo ministro da Indústria Comércio e Turismo, Oldemiro Baloi. Foi aliás nessa ocasião que este membro do governo informara a direcção da AICaju sobre as regras que regulariam as campanhas até 1999/2000. As taxas de sobrevalorização apontadas eram as seguintes: 20% em 95/96; 12% em 96/97; 7% para 97/98; 5% em 98/99 e finalmente 0% em 99/2000. Era ainda recusado o tão reivindicado direito de opção pela indústria. A AICaju considera que esta posição tomada pelo governo no sentido de liberalizar completamente as exportações de castanha, sem respeitar o período de protecção inicialmente acordado, era resultado das pressões do Banco Mundial<sup>115</sup>.

Com efeito os industriais reagem prontamente e, na sequência de uma reunião da AICaju de 5 de Dezembro, formalizam a intenção de fechar quase todas as fábricas, caso o governo publique o diploma que faz descer a sobretaxa de 26% para 20%. O caso é comunicado à imprensa. O Media Fax a 7 de Dezembro, noticia o acontecimento e apresenta a sua análise dos factos. A tese da política de condicionalidade do BM sobre o Governo Moçambicano ganha corpo. Fala-se em Ultimatum. Sabe-se ainda que cerca de 95% dos

---

<sup>113</sup> Elementos fornecidos pelo artigo “Nova Taxa de sobrevalorização para o caju”, Media Fax nº848, 21/09/95, p.2.

<sup>114</sup> Ver “Mozambique - Les indiens en accusation”, *La lettre de l’Ocean Indien*, Septembre 95, op cit. Ver a este respeito, este texto pp. 21 e 22 e nota 107.

<sup>115</sup> Sabe-se hoje que o “*BM no seu programa, Country Assistance Strategy para 95, considerava como “condição necessária” para a libertação de 425 milhões de US\$ de empréstimos a Moçambique, incluindo dois créditos para a recuperação económica, a implementação pelo governo da política de liberalização das exportações da castanha em natura*” in “A opinião da AICaju - Quem nos paga”, Metical.



industriais do caju, o que inclui os grossistas recém chegados ao sector, aderem à posição da sua Associação<sup>116</sup>.

Entretanto, em conferência de imprensa realizada nesse mesmo dia, o Presidente da República, instado pelo editor do Media Fax sobre a crise no sector do caju, admite existir pressão da parte do BM. Afirma no entanto que uma reacção às suas exigências neste domínio significaria pôr em causa não apenas o apoio das instituições de Bretton Woods mas também da União Europeia e de outros parceiros ocidentais<sup>117</sup>.

A 12 de Dezembro, era o presidente do Sindicato nacional de trabalhadores do caju (SINTIC) que manifestava apreensão quanto a uma política de liberalização total da exportação de castanha, num momento em que a indústria nacional, recém privatizada, dava os primeiros passos no difícil processo de reabilitação, após longos anos de administração Estatal<sup>118</sup>.

No entanto, apesar destas reacções, tudo indicava, a avaliar pela reacção de Joaquim Chissano, que o governo não podia recuar. O consenso de Setembro é de facto quebrado e, como acima assinalamos, o Boletim da República de 13 de Dezembro publicava o referido Diploma.

**Balanço da campanha 95/96:** confirmavam-se as boas perspectivas quanto aos quantitativos de castanha a comercializar<sup>119</sup>. Com efeito, o balanço da produção rondava as 66,5 mil toneladas e as 37,9 mil toneladas encaminhadas para a Índia em 96 renderam, a um conjunto de 13 exportadores, 29,4 milhões de US\$ (um crescimento em volume e em valor da ordem dos 48% e 69% respectivamente), resultado que não é alheio à subida verificada na cotação deste produto (Quadro 2/2.3 e 6)<sup>120</sup>. Contudo, nesse ano, o ritmo de produção de amêndoa situa-se a níveis inferiores aos da campanha precedente, gerando um *output* exportável de 4,5 mil toneladas (traduzindo um decréscimo na ordem dos 2% relativamente a 94/95 – Quadro 2/2.1). Tudo indica que esta retracção da capacidade de laboração da indústria de descasque nacional, era já consequência da política de liberalização que se reforçava por via da redução da protecção (sobretaxa a 20%) a este sector<sup>121</sup>. Assim, uma vez mais o fluxo de castanha para a Índia impõe-se na valorização internacional da economia do caju (contribuindo

<sup>116</sup> “Sector de Caju de novo tenso. Indústrias ameaçam fechar”, Media Fax nº902, 7/12/95, pp. 1-3.

<sup>117</sup> “Renewed battles over cashew nut”, Mozambiquefile, January 1996, nº234, p.5.

<sup>118</sup> Idem p.6.

<sup>119</sup> O preço mínimo ao produtor havia sido fixado a 3000 Met/Kg (Quadro 3) quando o consenso entre comerciantes e industriais acerca do que se devia pagar à porta da fábrica se estabelecera a 4500 Met/kg (Quadro 6). Também a ameaçante deterioração na cotação internacional da castanha, que desde 94/95 vitimava a economia tanzaniana, no contexto da aplicação ao sector da receita do Banco Mundial, não se fizera, por enquanto, sentir em Moçambique (“Tanzânia - preço da castanha em queda livre”, Media Fax nº956, 23/02/96, p.2). Com efeito as estatísticas oficiais confirmam ter vigorado em 95/96 o Preço FOB da ordem dos 790 US\$/ton, o que traduz uma evolução de 17% relativamente ao ano anterior, nas receitas unitárias da castanha exportada de Moçambique (Quadro 6).

<sup>120</sup> Cumpriam-se assim as previsões iniciais relativamente à castanha comercializada, a qual regista o maior volume dos últimos quinze anos, ou seja 66.5 mil toneladas. Como acabamos de observar esta expansão (de cerca de 100% relativamente à campanha precedente – Quadro 3) reflectir-se-ia sobretudo no alargamento do fluxo de exportação de castanha em bruto.

<sup>121</sup> De facto, a subida verificada no preço da amêndoa (da ordem dos 86%) foi essencial para que as receitas de exportação rondassem os 17.4 milhões de US\$ (uma expansão de 79%) (Quadro 2/2.1).

em 62,6% para receitas de exportação associadas a esse sector – Quadro 2/2.4), a qual continua a manter a segunda posição no saldo do comércio exportador do território (camarão 32%, caju 21%, algodão 12%) (Quadro 5).

Note-se que no decurso de 1995 e até Junho de 1996 dava-se por concluído o processo de privatização do Sector Estatal<sup>122</sup>. A indústria do caju empregava em 1996 8868 trabalhadores, 4774 afectos às unidades de laboração do norte do país e 4094 na região a sul do Zambeze (Quadro 9)<sup>123</sup>.

Durante o mês de Março 96, o Grupo de Trabalho do Caju, cuja formação se inseria nas recomendações resultantes do seminário de Junho, preparava o seu arranque. Reunindo a AICaju, a ACIANA, e a ACM, este grupo incluía também representantes do BM e da USAID, o que traduzia o envolvimento dos interesses americanos no sector. Nos bastidores do grupo pressentiam-se as inquietações dos industriais quanto ao anúncio pelo Governo das novas taxas de sobrevalorização. Decisão que, de acordo com o Ministro Baloi, deveria resultar das conclusões a que chegasse o Grupo de Trabalho<sup>124</sup>.

Em finais de Abril de 1996 era inaugurada a fábrica de Nacala, pertencente ao Grupo Entrepasto, envolvendo 1325 trabalhadores. Presente na cerimónia, o Presidente da República compromete-se, a defender a indústria do caju e reafirma a sua importância no desenvolvimento do país. Uma afirmação que, oportunamente, a imprensa transmite à opinião pública<sup>125</sup>.

Entretanto germina a ideia, da criação dum fundo de caju destinado a financiar o relançamento do sector. As receitas associadas à cobrança da sobretaxa deveriam ser afectadas pelo Governo ao arranque desta iniciativa<sup>126</sup>.

Em meados de Julho, indústrias e comerciantes chegam a consenso quanto à sobretaxa a vigorar na campanha 96/97, e propõem ao governo que esta se mantenha a 20%<sup>127</sup>. Sabe-se ser do interesse da indústria que esta não seja alterada até que as fábricas, adquiridas no contexto do programa de privatização, acusem sinais de recuperação<sup>128</sup>.

No entanto em inícios de Setembro o Ministro Baloi ainda não tinha anunciado a sua decisão, o que constituía uma fonte de preocupação quer para os industriais quer para os

---

<sup>122</sup> Dando sequência ao processo iniciado em 1991, e concretizado com a adjudicação em 1994 das unidades de Angoche 1 e da Beira (ver nota 79) seguiam-se em 95, as de Inhambane (Despacho 15/01/95) e Manjacaze (Despacho 7/02/95), adjudicadas ambas a Sara Daude & Borrallho, a fábrica da Machava (Despacho,7/6/95),adjudicada à Cª. Has-Nur Lda, e a Fabrica do Chamanculo (alienda 25/8/95) à Poliex/Has-Nur. Finalmente em 1996 dava-se por concluído o processo de privatização com a Adjudicação à Has-Nur da “Oficina de Construção de equipamento e Auto”(Despacho 3/7/96), in Relatório do Processo de privatização da Caju de Moçambique EE/Comissão executora de privatização da Caju de Moçambique EE, Maputo, 25 de Julho de 1996 (documento de arquivo da SEC).

<sup>123</sup> Ver Quadro 9. Cálculos realizados pelo secretariado executivo do GTC (valores aprovados) e citado por Deloitte & Touche (1997), p.56.

<sup>124</sup> “Sector do caju - Grupo de Trabalho vai arrancar finalmente”, Media Fax nº967, 11/03/96, p.1.

<sup>125</sup> “Chissano muda de rumo?”, Media Fax nº1003, 02/05/96, p.4.

<sup>126</sup> “Fundo de caju na forja”, Media Fax nº1051, 10/7/96, p.1.

<sup>127</sup> “Indústria e comércio chegam a consenso no caju: Deixem a sobretaxa a 20%”, Media Fax nº1057, 18/7/96.

<sup>128</sup> Ver “Fundo de caju na forja”, op cit.

exportadores de castanha<sup>129</sup>. Aliás tudo indicava que o consenso sobre o valor da sobretaxa para a campanha 96/97 seria uma vez mais ignorado pelo governo dadas as pressões do Banco Mundial. Este, reservando-se o direito de insistir no aumento dos preços a pagar ao apanhador reafirma que sem sobretaxa seria disponibilizado mais dinheiro para o aumento do rendimento dos camponeses. No entanto os industriais salientam, de acordo com um estudo da USAID, que a recente queda na sobretaxa (de 25% para 20%) não se reflectiu numa melhoria do rendimento dos camponeses. Recordam ainda que a eventual redução da sobretaxa significaria a violação, por parte do governo, dos contratos firmados em 94 e 95 aquando da privatização da Indústria de descasque<sup>130</sup>.

Em meados de Outubro reacende-se o debate entre a AICaju e a ACIANA acerca do valor do imposto de sobrevalorização. Os comerciantes insistem na necessidade de se adoptarem outras formas de protecção à indústria nacional enquanto que os representantes desta, chamam a atenção para os perigos da desindustrialização, decorrente de um política de liberalização completa das exportações de castanha, num momento em que a Índia anunciava o projecto de alargar a produção desta matéria prima<sup>131</sup>.

É neste ambiente que a Comissão do Plano do Orçamento da Assembleia da República encomenda um estudo sobre a questão do caju e informa o Ministro do Comércio que a protecção à indústria não deve ser reduzida até que o mesmo seja concluído. No entanto Baloi insiste na dificuldade da renegociação da sobretaxa para 96/97 dados os compromissos assumidos em 1995 com o Banco Mundial de a baixar para 12% nessa campanha. Refere também que contrariamente ao que acontecera no passado é o FMI e não o Banco que naquele momento manifestava uma maior intransigência nessa matéria. No entanto para alguns, o governo tinha condições de levar a melhor nesta batalha com as instituições de Bretton Woods. O que estava em causa era a vontade política de o fazer<sup>132</sup>.

Em visita a Moçambique em finais de Outubro, o vice presidente do BM para África, utilizando os argumentos conhecidos, reitera a determinação da sua instituição em anular a protecção à indústria do caju. No entanto, no decurso da sua conferência de imprensa, Callisto Madavo, procura transferir para o governo moçambicano a responsabilidade na execução desta política. Argumenta que os anos da estratégia de condicionalidade passaram, e que as instituições de Breton Woods acreditam que os programas de desenvolvimento devem ser conduzidos pelos próprios países. No entanto quando Joseph Hanlon, presente na sala, o

---

<sup>129</sup> “Caju à espera de Baloi”, Media Fax nº1092, 05/09/96, p.3.

<sup>130</sup> “Cashew industry appeals to parlamente over export tax”, Mozambiquefile, November 1996, nº244, p.16.

<sup>131</sup> Idem p.17.

<sup>132</sup> Idem p.18. Parece-nos importante assinalar a este respeito que certos observadores entendiam que parte das hesitações do governo nesta matéria se deviam ao facto do processo de privatização da indústria do caju não se ter constituído enquanto espaço de emergência de um empresariado de origem nacional. Nestas circunstâncias apoiar as recém privatizadas unidades de fabricação significaria proteger interesses estrangeiros ou estrangeirados de origem portuguesa, luso-moçambicana ou indo-moçambicana. Assim de acordo com algumas interpretações, a estratégia do caju adoptada pelo BM era bem acolhida pelo governo moçambicano pois ela visava, não o apoio à reconversão das unidades existentes, uma vez que pertença de interesses estrangeiros, mas a criação das condições da emergência de uma indústria nacional. Neste sentido os 9 milhões de US\$ que o BM havia disponibilizado em 1995 para investimentos na Indústria (Ver Media Fax 23/06/95 op cit p.3), traduzia o seu apoio a esta “affirmative action” informal direccionado à criação de mini-indústrias artesanais (Informação recolhida em Maputo a 1/10/98).

interpela acerca da reacção a um eventual não cumprimento, por parte do governo, das políticas traçadas pelo Banco, responderia “*se o governo adoptar políticas em que não acreditemos, e para tal nos pedirem apoio, nessas circunstâncias diremos não*”. De facto aquele jornalista havia oportunamente salientado que uma das formas de actuação daquelas instituições consistia em ameaçar cortar o fluxo da ajuda desde que não concordasse com alguma política do governo. Veremos que no caso do caju em Moçambique, esta prática seria em breve aplicada<sup>133</sup>.

De facto, a 1 de Dezembro, um mês após o início da campanha 96/97 o Ministro Baloi anunciava finalmente que no decurso dessa campanha as exportações de castanha de caju estariam sujeitas a uma sobretaxa de 14%<sup>134</sup>. É certo que se tratava de um valor superior ao acordado com o BM e anunciado por Baloi aos industriais em Novembro de 1995 (12%), ainda que se situasse muito aquém do que havia sido reivindicado pela indústria em Setembro último (20%).

Rapidamente se difunde a notícia que o recurso à condicionalidade por parte do Banco havia determinado esta decisão. De facto, da redução da sobretaxa dependia, aparentemente, a concessão de um novo empréstimo a Moçambique de 100 milhões de US\$, que em breve seria anunciada em Washington<sup>135</sup>.

A questão é debatida na sessão parlamentar de 17 de Dezembro. A CPO da AR lamenta que governo tenha aceite baixar a sobretaxa sem aguardar as conclusões do estudo, que sob os seus auspícios, visava avaliar o impacto da liberalização da exportação de castanha no sector industrial. Considera contudo que o governo discorda das posições dogmáticas do BM em defesa da liberalização e que a decisão súbita de redução da sobretaxa resultava de pressões externas. Uma decisão que no seu entender ameaçava o futuro do sector industrial<sup>136</sup>.

Aparentemente nada tinha mudado na prática do BM. No fundo confirmava-se o que vaticinara Hanlon aquando da visita de Callisto Madavo em Outubro último. Como comentaria na altura um funcionário do governo, oportunamente citado pelo Media Fax, “*A única Mudança que houve é a de que o Banco Mundial nos diz que nós devemos dizer que se trata de uma política nossa - e é isso que fazemos*”<sup>137</sup>.

Na verdade tudo sugeria que um objectivo maior fundamentava intransigência do Banco relativamente à anulação da protecção à indústria de descasque: o de afectar as receitas externas do caju ao pagamento do serviço da dívida de Moçambique<sup>138</sup>.

Sem dúvida que, dada a complexidade de problemas que em meados dos anos 90 atingiam a economia do caju em particular e a sociedade moçambicana em geral, não era impossível encontrar quem pensasse, raciocinando numa óptica de curto prazo e abstraindo as implicações sociais, que exportar castanha rendia de facto muito mais do que processá-la internamente. Era de facto esta a posição, não apenas dos responsáveis pela aplicação das

---

<sup>133</sup> “World Bank defends cashew diktat”, Mozambiquefile, December 1996, n°245, p.20.

<sup>134</sup> “Cashew export tax reduce”, Mozambiquefile, January 1997, n°246, p.17.

<sup>135</sup> “Cashew export tax reduce”, Mozambiquefile, January 1997, n°246, p.18 e “Redução da sobretaxa no caju foi ameaça do Banco Mundial.”, Media Fax n°1171, 27/12/96, pp. 1-4.

<sup>136</sup> “Cashew export...”, op cit, p.24.

<sup>137</sup> “Redução da sobretaxa...”, Media Fax, 27/01/96, op cit, p.2.

<sup>138</sup> “Redução da..”, op cit, p.2.

políticas de estabilização e ajustamento estrutural e dos que tinham interesses no comércio exportador, como também de outros sectores da sociedade moçambicana. Do lado oposto, situavam-se os industriais, os trabalhadores e uma activa imprensa local cuja intervenção será decisiva na mobilização de determinados sectores da opinião pública, nacional e internacional, em torno do futuro do caju em Moçambique.

No entanto vários factores de ordem interna ajudam a esclarecer as razões que levaram o BM a anunciar, no decurso da visita a Moçambique do seu novo Presidente, em Fevereiro de 1997, a intenção de rever toda a sua política, com base num novo estudo a elaborar sobre o sector<sup>139</sup>.

Em primeiro lugar, contrariamente ao defendido, a política de redução da sobretaxa não conduziu a aumentos significativos no preço ao produtor entre 95 e 96. De facto, confirmando os argumentos dos industriais, confirmava-se que o preço a receber pelo produtor não dependia da sobretaxa mas do funcionamento do mercado da castanha e da amêndoa<sup>140</sup>. Por outro, os preços a que a Índia, único mercado para a castanha de caju, se dispunha a adquirir aquela matéria prima acusavam uma queda entre 95 e 96.<sup>141</sup> Acrescenta-se ainda que uma parte da indústria nacional, não resistindo à dinâmica de liberalização imposta, ameaçava paralisar. O Media Fax anunciava assim, logo em inícios de Janeiro de 1997, a ocorrência de despedimentos em massa no caju. Com efeito dos 10 mil trabalhadores empregados naquela indústria pelo menos 1640 haviam sido despedidos ou ameaçavam sê-lo<sup>142</sup>. Finalmente, também a forma como a opinião pública, reage à estratégia de intervenção do BM nos destinos do caju pesaria na mudança de conduta desta instituição: como assinalara James Wolfensohn, daí em diante os projectos do Banco Mundial não seriam aprovados sem consulta às relevantes instituições da sociedade civil<sup>143</sup>.

Com efeito, em inícios de Outubro de 97, era divulgado o estudo, que o BM encomendara, sobre a avaliação do impacto no país da política de liberalização da castanha de caju. Da autoria da empresa de consultores “Deloitte & Touche” esta análise, contrariamente à receita proposta por Hilmarsson, defendia, como condição de sobrevivência “*da produção e da indústrias de processamento numa base competitiva*”, a manutenção de uma barreira tarifária, pelo menos ao nível do 14% sobre o valor FOB das exportações de castanha. Aconselhava ainda “*que o preço para o produtor seja elevado para 4500 meticais e a meta do preço de 43 centavos por kilograma seja estabelecido para os próximos 2 anos. Isto é, equivalente a 5000 meticais, na taxa de câmbio corrente*”. No conjunto do leque de recomendações apresentadas o relatório insistia ainda na

---

<sup>139</sup> “Viragem no Banco Mundial?”, Media Fax nº1204, 17/02/97, pp. 1-4 e “World Bank changes its line”, Mozambique file, March 1997, nº248, pp. 16-17. As determinantes externas deste processo de questionamento são, sem dúvida, mais complexas. Elas remetem, no contexto do falhanço do modelo de liberalização implantado à escala planetária, de que a crise asiática e a vaga de incerteza que sacode o sistema financeiro mundial constituem exemplos da maior actualidade, para o debate de grande actualidade em torno das reformas a introduzir no sistema de Bretton Woods.

<sup>140</sup> Com efeito no início das campanhas de 95/96 e 96/97 o preço situava-se entre os 3500 e 4000 meticais. Ver “Cashew export..”, op cit, p. 18 e também Quadro 3.

<sup>141</sup> De 830 US\$/ton em 95 para 650US\$ em Dezembro 96. Evolução que seria conformada pelo relatório da Deloitte & Touche (1997) - ver Quadro 6.

<sup>142</sup> “Nas indústrias do caju começa despedimento em massa”, Media Fax nº1179, 10/01/97, p.1 e também Quadro 9.

<sup>143</sup> “Viragem no Banco Mundial?”, Media Fax, 17/02/97, op cit, p.2.

importância de se delinearem políticas conducentes à promoção de fomento da produção de castanha de caju<sup>144</sup>. No que respeita as conclusões, como sublinha Carlos Cardoso, confirmava-se que os industriais tinham razão. “Era melhor industrializar. A liberalização beneficiou mais os comerciantes que os camponeses. Nos últimos 12 anos foram gastos mais de 47.6 milhões de US\$ em fomento, sem resultados praticamente nenhuns”<sup>145</sup>.

A partir de então, mesmo que teoricamente, a iniciativa cabia ao governo. No entanto, como esclarecia na ocasião o Ministro Oldemiro Baloi, entre as várias políticas apresentadas “tivemos que escolher a menos má”. Assim, preocupado em equilibrar os interesses em jogo sem comprometer a política de liberalização em curso, o executivo limita-se no essencial, a manter inalterada (14%) por três anos a sobretaxa a incidir sobre as exportações de castanha em bruto. Uma protecção que na opinião dos industriais, não seria suficiente para travar a crise no sector<sup>146</sup>. Assim, se previa o fecho, a partir de finais de 1997, de 8 fábricas mantendo-se 5 em funcionamento, quase todas elas com prejuízo<sup>147</sup>. Note-se que a previsão de despedimentos associados a este processo atingia mais de 3700 trabalhadores<sup>148</sup>.

**Balanco da campanha 96/97:** uma avaliação global da prestação da economia do caju em 1997, demonstra a redução preocupante da sua contribuição nas receitas externas do país (-38,5% - Quadro 2/2.4)<sup>149</sup>. De facto, ainda que este produto mantivesse a segunda posição no conjunto das principais exportações, agora ele representava apenas 10,2% do comércio externo de Moçambique (camarão 31,7%, algodão 7,8% - Quadro 5). No entanto, convém assinalar que as perdas na valorização internacional da amêndoa (-17,8% - Quadro 2/2.1)

---

<sup>144</sup> Estudo Deloitte & Touche (1997), op cit, pp. 95-99.

<sup>145</sup> Ver conclusões Deloitte Touche (1997), op cit, pp. 61-63. E ainda “ Os industriais tinham razão - conclusões do estudo Deloitte”, Metical nº53, 05/09/97, pp. 1-4. Note-se que Carlos Cardoso havia abandonado o Media Fax e cria o Metical, cuja publicação se inicia a 25/06/97.

<sup>146</sup> Como informava o Metical, a política para o sector anunciada a 17 de Outubro de 1997 pelo Ministro da indústria, comércio e turismo, Oldemiro Baloi era constituída por seis pontos. Sobretaxa de 14% por três anos na exportação de castanha. Canalização integral das receitas da sobretaxa para o fomento. Preço mínimo a 3850 Met/kg para a campanha 97/98 e sujeito a actualização nas seguintes. Pagamento da Sobretaxa precedendo a concretização da exportação. Finalmente às empresas pertencentes à Cajuindústria EE, privatizadas em 95, era dilatado o prazo de pagamento para dez anos, passível de alargamento sob negociação, in “Golpe final nas indústrias”, Metical, op cit, p.1.

<sup>147</sup> Eis o cenário no sector que, na sequência de política adoptada, um dos indústrias apresenta ao Metical. Mantinham-se em funcionamento: Mocita, Geba, Lunbo e duas do Entreposto - Monapo e Angoche (apuramos, aquando da nossa pesquisa de terreno, realizada em 1998, que para esta última seria transferida o equipamento da fábrica de Nacala,). Fecham: fábrica de Angoche, pertencente à Enacom/Gani, e as duas de Maputo, Policaju (Poliex/Hasnur) e Mocaju (Hasnur), ainda que não fosse definitiva a decisão sobre a Policaju. Finalmente, mantêm-se fechadas as unidades de Manjacaze, Inhambane, Maxixe, Beira e Nacala, pertencente Entreposto/IPE. in “Oito fecham”, Metical nº87, 27/10/97, p.1.

<sup>148</sup> “Cashew industry demands compensation from world Bank”(AIM), 2/02/98.

<sup>149</sup> Com efeito a avaliação global da prestação do sector de processamento confirmava já uma descida de 13% na tonelagem exportada de amêndoa em 1997 que se reflectiam, dado o contexto de queda do preço da amêndoa no mercado mundial, numa diminuição mais acentuada das receitas de exportação deste produto(17,8%) (Quadro 2/2.1). Na realidade a redução (da ordem dos 35% - Quadro 3) verificada nos níveis de castanha comercializada em 96/97 (43,3 mil ton), relativamente ao ano anterior (66,5 mil ton) explicava que o fluxo de exportação desta matéria prima (20,6 mil ton) em 1997 gerasse um decrescimento nas receitas da ordem dos 51,4% (Quadro 2/2.3), o que confirma a queda verificada no respectivos preço FOB (de 790 para 713 US\$/ton – Quadro 6).

havia sido inferiores às verificadas no comércio da castanha com a Índia (-51,4% - Quadro 2/2.3).

Na realidade pela primeira vez desde 1992, momento em que se relança o fluxo de exportação de castanha, as receitas associadas à venda desta matéria prima, no valor de 14,3 milhões de US\$, igualavam as obtidas por via da valorização internacional do *output* da indústria de descasque (Quadro 2/2.4). De facto, este resultado anual do sector do caju, leva a pensar em que medida, em consequência da política de liberalização que se intensifica nos últimos anos, a indústria nacional era a única sacrificada. Ou, por outras palavras até que ponto, e nestas circunstâncias, as receitas provenientes da venda castanha à Índia justificavam pôr em causa o relançamento da indústria nacional e, no limite, o emprego de cerca de dez mil trabalhadores (Quadro 9).

Uma interrogação a que o Governo, mesmo que para tal solicitado pela Assembleia da República e por sectores diferenciados da sociedade moçambicana, se furta na época responder<sup>150</sup>. Porém, à mesma questão os industriais reagiam sem hesitar exigindo oportunamente ao BM, pela voz do presidente da sua associação, uma compensação pelos danos resultantes “*da política recomendada e condicionada pelo Banco Mundial ao governo de Moçambique, e que entrou em vigor em Novembro de 1995*”<sup>151</sup>. Tratou-se de facto de um ajuste de contas por um erro que, mais tarde, o Banco Mundial viria a assumir<sup>152</sup>.

---

<sup>150</sup> De facto, O Ministro Baloi, enviará um seu representante, aparentemente alheio ao dossier, à cessão da AR 19 de Novembro de 97, onde pela primeira vez o Governo era chamado a responder em matéria do caju. De acordo com o Metical, graças à existência de um lobby pró-industrial na AR (cujo principal dinamizador é Abdul Carimo, vice- presidente daquele parlamento) divergências entre o Governo e o partido Frelimo sobre o futuro do caju em Moçambique viriam assim a público. in “O ausente”, Metical, 20/11/97, op cit, pp. 6 e 8. Ver ainda “Política do Caju-Frelimo contra o Governo”, Metical nº107, 25/11/97, pp. 1-3.

<sup>151</sup> Na carta a James Wolfensohn, Kekobad Patel, presidente da AICaju, tendo do em conta as conclusões do estudo realizado pela Deloitte & Touche, acerca da justeza do relançamento do sector industrial, na sequência da recente dinâmica de privatização, responsabiliza o BM pelo ambiente de adversidade e incerteza que envolveu este processo. Avaliando em 17,5 milhões de US\$ os prejuízos financeiros que atingem 13 unidades de laboração solicitam o apoio do Banco na compensação deste danos. Informam em seguida o Presidente do BM que a mesma carta será dada a conhecer ao “The inspection panel for the World Bank”. Note-se que a AICaju chama ainda à atenção de Wolfensohn, para a contradição entre as suas afirmações e as veículdas por quadros subalternos do Banco. A acusação visava a intervenção da senhora Phylilis Pomerantz., Country director para Moçambique, que negando posições anteriores do Presidente do BM, insistia na política de condicionalidade associada à aplicação do “CAS 1998-2000. “A opinião da AICaju - Quem nos paga”, Metical nº104, 20/11/97, op cit, pp. 3 e 4.

<sup>152</sup> “Banco Mundial erra em Moçambique - Indústria do caju e reconstrução de estradas, os principais falhanços”, artigo do correspondente em Maputo do Jornal Público, in Público 05/11/98, Lisboa e “World Bank official admits policies were wrong”, in Mozambique News Agency – Special Reports, 15/11/98.

## BIBLIOGRAFIA

### 1. OBRAS PUBLICADAS

- ADAM, Yussuf (1996) - Trick or treat - the relationship Between Destabilisation, Aid and Government. Development policies in Mozambique: 1975-1990. PhD in Development Studies. Roskild University, February.
- BARRAT BROWN, M (1995) - Africa's Choices. After thirty years of the World Bank , Penguin Books.
- DELOITTE & TOUCHE ILA (Africa) (1997) - Estudo do Impacto da Liberalização do mercado da castanha do Caju em Moçambique. Relatório final, Maputo, Outubro.
- ELLIS, S e FAURÉ, Y (1995) - Entreprises et entrepreneurs africains, Paris, Karthala - Orstom.
- HANLON, Joseph (1997) - Paz sem benefício - Como o FMI bloqueia a reconstrução de moçambique, Coleção nosso chão nº19, Ed CEA/UEM.
- HIBOU, Beatrice (1998) - “Banque Mondiale: les méfaits du catéchisme économique. L'exemple de L'Afrique subsaharienne” in Esprit, août-septembre, p.p. 98-114.
- HILMARSSON, Hilmar (1995) - Cashew Pricing and Marketing in Mozambique, World Bank, Maputo, June.
- HIMBARA, Davi (1997) - “The Asian Question in East Africa- The continuing Controversy on the role of indian capitalists in accumulation and Developpemt in Kenya, Uganda and Tanzania” in African Studies (WUPSA), vol 56, nº1, pp 1-18.
- HUGON, PH. (1993) - L' Economie de l' Afrique, Paris, La découverte.
- “Mozambique - Les indiens en accusation”, La lettre de l'Océan Indien, Septembre 95.
- M'BOKOLO, E. (1992) - l' Afrique Noire: Histoire et Civilisations, XIX -.XX ème siècles, T II ,Paris, Hatier-Aupelf.
- NORRO, M. (1994) - Economie Africaine. Analyse économique e l' Afrique subsaharienne, Bruxelles, De Boeck Université.
- PEDERSEN, Mogens (1984) - “Apresentação de um estudo de caju no distrito de Erati”. Ministério da Agricultura, República Popular de Moçambique. Programa CRED-Napai. Mimio.
- OPPENHEIMER, Jochen e CARVALHO, Luís Francisco de (1998) - “Desenvolvimento Económico e Democracia Política no Contexto do Ajustamento” Documentos de Trabalho nº48, CESA/ ISG, Lisboa.
- OPPENHEIMER, Jochen (1996) - “Structural Adjustment in Mozambique: Leviathan unleashed 1978-94” in Economia Global e Gestão, nº2, p.p.45-65, Lisboa.
- PEREIRA LEITE, Joana (1995) - “A economia do Caju em Moçambique e as relações com a Índia: dos anos 20 ao fim da época colonial”, in Ensaio de Homenagem a Francisco Pereira de Moura, ISEG/UTL.
- PEREIRA LEITE, Joana (1989) - La formation de l'Économie coloniale au Mozambique. Thèse Doctorat EHESS, Paris.



Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano - Moçambique. PNUD, Maputo, Set 98 (Draft).

TRINDADE, José Carlos (1989) - Comercialização dos produtos agrícolas: um serviço ao sector camponês” in Extra-Revista para o desenvolvimento e extensão rural, 1 Maio - Agosto 89.

## 2. PERIÓDICOS

Media Fax, Metical, Mozambiquefile, Boletim da República de Moçambique  
Mozambique News Agency - AIM Special Reports

## 3. FONTES

### 3.1 ESTATÍSTICAS

Secretaria de Estado do caju (SEC)

Ministério da Indústria Comércio Turismo( MICTUR)

Direcção Nacional de Comércio Externo (DNCE)

Informação Estatística , Direcção Nacional do Plano(DNP) /Direcção Nacional de Estatística(DNE) 85,87.

Anuário Estatístico 1993, 1994, 95/ Instituto Nacional de Estatística (INE)

Moçambique em Números 1997(INE)

Guia de Moçambique-Balanço provisório da evolução económica e social em 1997

“Cashew Statistics”, The cashew export promotion council, Cochim, India, anos 81/82

Grupo de Trabalho sobre o Caju (GTC)- Informação estatística 1997/98 e 2º trimestre 1998 ; 1997 e 1º trimestre 1998 ; 1º trimestre de 97 e 1996.

### 3.2 DOCUMENTAIS

AICaju (1995) “Contestação do estudo do Banco Mundial”, Maputo.

Informação relativa aos preços reivindicados pelo comércio, inscrito num documento “Preços de castanha de caju” - campanha 1993/94, datado 15/11/93.

“A rede Comercial Retalhista” in “Proposta de Programa de apoio da Suécia para a comercialização 1990, 1991, com perspectivas até 1993”, Agricom, Maputo, 1989

Carta da ACIANA ao Ministro do Comércio, 15/11/93,

“Linhas para a configuração duma estratégia de desenvolvimento do caju”, Gabinete da Secretaria de Estado do Caju, Maputo, 1984

Memorial de 22/08/94 e de 5/01/94 da Companhia de Moçambique SARL

Memorial 21/02/95, Companhia de Moçambique SARL

## A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

Relatório do Processo de privatização da Caju de Moçambique EE/Comissão executora da Caju de Moçambique EE/ Maputo 25 de Julho de 1996 (documento de arquivo da SEC)

Seminário Sobre o Futuro do Sector do Caju em Moçambique. Documento Final .Maputo 20 de Junho de 1995

### 3.3 ORAIS

Entrevistas:

António Souto ( Economista-Gapi), Maputo,11/10/ 1993

José Carlos Trindade/( Economista-ex- Director AGRICOM), Maputo, Outubro 1993

Paulo Negrão (Economista-JFS), Maputo,Outubro 1993

Américo Jorge ( Administrador JFS) Outubro 1993

Vicente da Cruz (Economista -Administrador Entreposto), Maputo, Outubro 1993 e Maio 1997

Prakashe Ratilal/( economista, ex governador do BM/ Professor UEM/ Administrador “ Exchange House, Maputo), Maputo Outubro 93

Unus Has-Nur-( comerciante)Maputo 3/11/93

Kishor Ratilal (Comerciante/ Casa Salvador)/ Nampula , 16/11/ 1993

José Barros Cardoso( Economista/JFS)/ Nampula 17/11/93

Yunus Gafar ( comerciante/Gani Comercial), Nampula 18/11/93

Mahendrasing Gordhandas ( Comerciante) Nampula-18/11/93

Mota( Engenheiro/ Administrador Companhia de Moçambique) Nacala 21/11/93

Alfredo Gamito ( Governador de Nampula) Nampula, 25/11/93

Rogério Nunes( Engenheiro/ Administrador Companhia de Moçambique/ Maputo 27/10/98

Carlos Cardoso (Metical), Maputo, Outubro 1998

A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

QUADRO 1: PRODUÇÕES MUNDIAIS DE CASTANHA DE CAJU 1970-97

(unidades: 1000 ton)

Anos	Moçambique	Índia	Tanzânia	Brasil	Guiné-Bissau	Vietname	Outros	Total	% Moçambique
1970	145,0	61,0		24,0				230,0	63,0
1971	182,0	60,0		30,0				272,0	66,9
1972	216,0	55,0	113,8	40,0				424,8	50,8
1973	196,0	60,0	135,2	25,0				416,2	47,1
1974	190,0	80,0	145,1	30,0				445,1	42,7
1975	160,0	90,0	115,9	60,0				425,9	37,6
1976	120,0	105,0	96,2	45,0				366,2	32,8
1977	102,0	100,0	97,6	45,0				344,6	29,6
1978	74,0	120,0	68,4	70,0				332,4	22,3
1979	83,0	120,0	57,1	65,0				325,1	25,5
1980	85,0	115,0	40,6	65,0				305,6	27,8
1981	90,0	130,0	56,5	75,0				351,5	25,6
1982	57,0	127,0	43,3	81,0				308,3	18,5
1983	18,0	112,0	32,6	91,0				253,6	7,1
1984	25,0	91,0	47,6	61,0	2,6			227,2	11,0
1985	29,0	125,0	32,2	115,0	5,7	0,4		307,3	9,4
1986	40,0	135,0	20,4	120,0	6,3	1,8		323,5	12,4
1987	35,0	120,0	16,6	75,0	7,1	5,0		258,7	13,5
1988	45,0	130,0	24,3	130,0	3,1	1,7		334,1	13,5
1989	50,0	150,0	19,3	160,0		14,5		393,8	12,7
1990	22,0	130,0	16,1	110,0	15,0	35,2		328,3	6,7
1991	31,0	140,0	29,8	190,0	4,9	27,5		423,2	7,3
1992	54,0	160,0	41,2	155,0	2,8	44,4		457,4	11,8
1993	24,0	155,0	39,3	145,0	18,0	50,0	234,5	665,8	3,6
1994	29,0	145,6	46,6	110,0	25,0	86,0	249,3	691,5	4,2
1995	33,0	266,7	67,0	160,0		100,0		626,7	5,3
1996	66,5	312,6	81,7	180,0	30,0	110,0	59,1	839,9	7,9
1997	43,3	280,0	65,0	160,0	20,0	150,0	135,0	853,3	5,1

Fonte: Grupo de Trabalho sobre o Caju (GTC), 24/04/98

QUADRO 2: Economia do Caju – Evolução do Comércio Externo

QUADRO 2.1: Exportações de Amêndoa do Caju

Anos	1000 ton	Variação (%)	1000 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: \* 1000 contos / tonelada

\*\* milhões US\$ / tonelada

Fonte: GTC, 17/05/98

## A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

### QUADRO 2.2: Exportações de Óleo de Caju

Anos	1000 ton	Variação (%)	1000 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	1000 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: \* 1000 contos / tonelada  
 \*\* milhões US\$ / tonelada

Fonte: GTC, 17/05/98

### QUADRO 2.3: Exportações de Castanha do Caju\*

Anos	1000 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), p. 46

Fonte: GTC, 17/05/98

### QUADRO 2.4: Valorização Externa da Economia do Caju

Anos	Amêndoa		Óleo		Castanha		Total do Caju)	(Economia do Caju)	Exportações Totais 1000 contos	Ec <sup>a</sup> Caju / Exportações Totais
	1000 contos	A / Export Tot.	1000 contos	O / Export Tot.	1000 contos	C / Export Tot.				
1975	779,9	0,15	40,9	0,01				820,80	5050,2	0,16
1976	1049,0	0,23	44,4	0,01				1093,40	4524,1	0,24
1977	1467,6	0,30	81,2	0,02				1548,80	4922,9	0,31
1978	1437,8	0,27	181,0	0,03				1618,80	5348,3	0,30
1979	1445,5	0,17	267,7	0,03				1713,20	8310,8	0,21
1980	2101,6	0,23	60,3	0,01				2161,90	9097,0	0,24
1981	1890,0	0,19	65,0	0,01				1955,00	9926,0	0,20
1982	1646,8	0,19	32,9	0,00				1679,70	8655,3	0,19
1983	647,1	0,12	14,8	0,00				661,90	5286,6	0,13
1984	650,0	0,16	5,9	0,00				655,90	4060,5	0,16
1985	498,7	0,15	13,2	0,00				511,90	3309,2	0,15
	Milhõe s US\$		Milhõe s US\$		Milhõe s US\$			Milhões US\$		
1986	14,9	0,19	0,1	0,00				15,00	79,1	0,19
1987	27,4	0,28	1,5	0,02				28,90	97,0	0,30
1988	26,3	0,26	0,4	0,00				26,70	103,0	0,26
1989	17,7	0,17	1,0	0,01				18,70	104,8	0,18
1990	14,3	0,11	0,5	0,00				14,80	126,4	0,12
1991	16,1	0,10	0,3	0,00				16,40	162,3	0,10
1992	17,4	0,12	0,2	0,00	3,5	0,03		21,10	139,3	0,15
1993	9,2	0,07		0,00	6,5	0,05		15,70	131,9	0,12
1994	2,5	0,02		0,00	16,9	0,11		19,40	149,9	0,13
1995	9,7	0,06		0,00	17,3	0,10		27,00	170,0	0,16
1996	17,4	0,08	0,2	0,00	29,4	0,13		47,00	220,7	0,21
1997	14,3	0,05	0,3	0,00	14,3	0,05		28,90	284,4	0,10

## A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

*Fonte:* GTC, 17/05/98

### QUADRO 3: Produção de Castanha: Castanha Comercializadas 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)
1978/79	82.800		3,50	32,10	0,11
1979/80	84.700	2,29	3,50	31,63	0,11
1980/81	91.466	7,99	3,50	31,35	0,11
1981/82	57.323	-37,33	5,00	36,29	0,14
1982/83	17.617	-69,27	5,00	36,62	0,14
1983/84	25.311	43,67	5,00	40,61	0,12
1984/85	29.177	15,27	10,00	42,26	0,24
1985/86	40.075	37,35	10,00	42,00	0,24
1986/87	34.882	-12,96	10,00	39,61	0,25
1987/88	44.453	27,44	105,00	400,00	0,26
1988/89	50.226	12,99	165,00	580,00	0,28
1989/90	22.106	-55,99	200,00	756,00	0,26
1990/91	31.122	40,79	380,00	953,00	0,39
1991/92	54.014	73,56	460,00	1.488,60	0,31
1992/93	23.935	-55,69	560,00	2.798,67	0,20
1993/94	29.987	25,29	700,00	4.245,00	0,16
1994/95	32.890	9,68	1.500,00	6.261,37	0,24
1995/96	66.510	102,22	3.000,00	10.000,00	0,30
1996/97	43.325	-34,86	3.500,00	11.230,00	0,31

*Fonte:* GTC, 17/05/98

### QUADRO 4: Produção de Castanho do Caju por Província (em toneladas)

Províncias	1980/81	1983/84	1986/87	1989/90	1992/93	1995/96*	1996/97*
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
<b>Total</b>	<b>91.466</b>	<b>25.311</b>	<b>34.882</b>	<b>22.107</b>	<b>23.935</b>	<b>66.510</b>	<b>43.325</b>

*Fonte:* Secretaria de Estado do Caju (SEC); \* - GTC, 24/04/98

### QUADRO 5: Exportações dos Principais Produtos (em Milhões de US\$)

Anos	Total de Exportações	Camarão	% do Total de Exportações	Algodão	% do Total de Exportações	Caju	% do Total de Exportações
1992	139,3	64,6	46,37	10,8	7,75	21,10	15,00
1993	131,9	68,8	52,16	11,1	8,42	15,70	11,90
1994	149,9	62,8	41,89	18,9	12,61	19,40	12,94
1995	170,0	73,1	43,00	19,8	11,65	27,00	15,88
1996*	220,7	70,5	31,94	26,8	12,14	47,00	21,30
1997*	284,4	90,2	31,72	22,2	7,81	28,90	10,16

Notas: \* "Balanço Provisório da Evolução Económica e Social, 1997" in Guia de Moçambique

Fontes: MICTUR, Anuário Estatístico 94 e 95 / DNCE

A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

QUADRO 6: Preços e Margens de Comercialização e Número de Exportadores

Anos	Preço Real (Típico) ao Agricultor		Preço à Porta da Fábrica		Margem de Comercialização	Exportação Valor FOB	Margem de Comercialização	Nº Exportadores ****
	Mt / kg. *	US\$ / ton	Mt / kg **	US\$ / ton	%	US\$ / ton ***	%	
1988/89	165	284	251	433	52%			
1989/90	200	265	295	390	47%			
1990/91	380	399	606	636	59%			
1991/92	460	309	639	429	39%	585	36%	3
1992/93	560	237	800	271	14%	689	154%	4
1993/94	700	186	1.800	335	80%	697	108%	5
1994/95	1.500	340	2.800	423	24%	675	60%	11
1995/96	3.000	321	4500	413	29%	790	91%	13
1996/97	3.500	349	5.500	480	38%	713	49%	11

Notas: \* Deloitte & Touche (1997), p.31

\*\* Até 1990/91 os preços à porta da fábrica eram fixados pelo Governo, depois passaram a ser efectivamente definidos através de um ajuste entre a indústria e os comerciantes para dois anos. Finalmente, com a liberalização das exportações, as forças de mercado prevalecem.

\*\*\* Usados valores FOB

\*\*\*\* Deloitte & Touche (1997), pg. 46

Fonte: Deloitte & Touche (1997), pg. 32

QUADRO 7

Principais Exportadores de Castanha de Caju  
Campanha 96/97

Empresas	Portos de Embarque	Pais de Destino
CASA SALVADOR	Nacala	Índia
EURAGEL	Nacala	Índia
GANI COMERCIAL	Nacala	Índia
GORDHANDAS	Nacala	Índia
HARIDAS DAMODAR	Nacala	Índia
HAS-NUR	Nacala	Índia
"J.F.S."	Nacala	Índia
SABA	Nacala e Maputo	Índia
SOMOL	Nacala	Índia
WILLIAM PHILIPI	Nacala	Índia

7

Principais Exportadores de Amêndoa de Caju  
em 1997

Empresas	Quantidades (ton)	Pais de Destino
ADIL	185,40	Canadá / EUA / RAS
AFRICAJU	63,56	EUA / RAS
ANGOCAJU	310,54	EUA
Cª CAJU MONAPO	581,54	EUA / RAS
Cª CAJU NACALA	765,83	EUA / RAS
Cª J OÃO F. SANTOS	160,60	RAS / Canadá / EUA
INDUCAJU	453,58	EUA
KMC	29,05	RAS
MOCAJU	408,81	EUA / RAS
MOÇ. AGÊNCIAS	0,40	RAS
POLYCAJU	257,03	RAS / EUA / Canadá / Portugal
PROCAJU	704,04	EUA / Canadá / Portugal / França / RAS / Zimbabué
YUSSUF COSTA	0,42	Zimbabué
<b>Total</b>	<b>3920,80</b>	

Fonte: GTC, 24/04/98

## A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL

### QUADRO 8: Parque Industrial

Província	Designação Original	Designação Actual	Actual(is) Proprietário(s)	Início da Laboração	Capacidade (em toneladas)		
					Autorizada	Instalada	Disponível
<b>Cº Delgado</b>	1 – CaboCaju						
<b>Nampula</b>	1 – Cº. do Caju do Monapo, SARL	1 – Cº. do Caju do Monapo, SARL	Grupo Entrepoto	1971	20,000	15,000	8,000
	2 – SOCAJU	2 – Cº. do Caju de Nacala, SARL	Grupo Entrepoto	1968	50,000	23,500	6,000
	3 – ANTENES ( <i>Mocita</i> )	3 – Cº. do Caju de Nacº, SARL	Grupo Entrepoto	1971	15,000	15,000	4,000
	4 – CAJUCA *	4 – ANGOCAJU	ENACOMO + Gani Com.	1971	25,000	15,000	8,000
	5 – INDUCAJU	5 – INDUCAJU	Grupo AGT	1976	10,000	3,000	3,000
	6 – Caju de Geba	6 – Caju de Geba	Grupo JFS	1995	5,000	3,000	3,000
	7 – CCA Culturas do Caju de Angoche	7 – CCA Culturas do Caju de Angoche	CCA	1968 <sup>a</sup>	10,000	11,000	
				<b>Sub-Total 1</b>	<b>135,000</b>	<b>85,500</b>	<b>32,000</b>
<b>Zambézia</b>	8 – CONCAJU						
		8 – Fábrica de Namacurra		1975 <sup>b</sup>	5,000	3,000	
				<b>Sub-Total 2</b>	<b>5,000</b>	<b>3,000</b>	<b>0</b>
<b>Sofala</b>	9 – INCABEL *	9 – Cº. do Caju da Beira	Euro-Caju	1976	1,000	3,000	3,000
	10 – AFRICAJU	10 – AFRICAJU	Sr. A. Mota	Jun-96		1,000	350
				<b>Sub-Total 3</b>	<b>1,000</b>	<b>4,000</b>	<b>3,350</b>
<b>L'Bane</b>	11 – Spence & Pierce *	11 – Procaju / Inhambane, SARL	Srs. C. Borralho e S. Daíde	1962	12,000	4,500	4,500
	12 – ADIL Cashew	12 – ADIL Cashew	Sr. Vipino	1995	2,500	2,500	2,500
	13 – KMC Caju Lda	13 – KMC Caju Lda		1995	4,000	4,000	4,000
				<b>Sub-Total 4</b>	<b>18,500</b>	<b>11,000</b>	<b>11,000</b>
<b>Gaza</b>	14 – Indºs do Caju de Manjacaze *	14 – Procaju / Manjacaze, SARL	Srs. C. Borralho e S. Daíde	1963	7,500	4,500	4,500
	15 – Mocita	15 – Mocita	Anglo-American	1966	19,000	19,000	8,000
				<b>Sub-Total 5</b>	<b>26,500</b>	<b>23,500</b>	<b>12,500</b>
<b>Maputo</b>	16 – CAJUCA *	16 – MOCAJU	Grupo HAS-NUR	1966	17,500	15,000	8,000
	17 – Caju Industrial *	17 – Policaju	POLLEX	1950	25,000	15,000	8,000
	18 – CAJUVITA	18 – CAJUVITA	Organizações Confiança	1995	560	560	560
	19 – PROCAJU *	19 – Oficº de Constr. Equipamº e Auto	Grupo HAS-NUR	1971 <sup>c</sup>	2,500	3,500	
				<b>Sub-Total 6</b>	<b>45,560</b>	<b>34,060</b>	<b>16,560</b>
				<b>TOTAL</b>	<b>231,560</b>	<b>161,060</b>	<b>75,410</b>

Notas: \* CM/EE - Caju de Moçambique / Empresa Estatal

a – Paralisada desde 83 e abandonada

b – Inactiva, não operacional

c – Encerrada e transformada em Oficina de Reparação de Equipamento

Fonte: GTC, Versão Provisória, 16/09/98

### QUADRO 9: Trabalhadores da Indústria do Caju

Empresas	Final do ano em Dezembro de:		
	1995	1996	1997 *
<b>NORTE:</b>			
Cabo Caju	0	40	250
Companhia do Monapo	1290	1344	1406
Companhia de Nacala	1118	1325	1400
Companhia de Nacala, Angoche	419	436	436
Angocaju	629	633	786
Inducaju	446	496	550
Caju de Geba	250	500	700
<b>Sub-Total</b>	<b>4152</b>	<b>4774</b>	<b>5528</b>
<b>SUL:</b>			
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	1051	1051
<b>Sub-Total</b>	<b>2619</b>	<b>4094</b>	<b>4558</b>
<b>TOTAL</b>	<b>6771</b>	<b>8868</b>	<b>10086</b>

Notas: \* Dados provisórios GTC

Fonte: Deloitte & Touche (1997), pg. 56

## **A GUERRA DO CAJU E AS RELAÇÕES MOÇAMBIQUE-ÍNDIA NA ÉPOCA PÓS-COLONIAL**