

Liberalização, Género e Meios de Sustento: Castanha de Caju em Moçambique

Relatório Resumo

**Nazneen Kanji
Carin Vijfhuizen
Luis Artur
Carla Braga**

Março de 2004

Índice

ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS	2
AGRADECIMENTOS.....	3
SUMÁRIO EXECUTIVO	4
1. INTRODUÇÃO	5
2. BREVE HISTORIAL DO SECTOR DO CAJU.....	7
3. CONTEXTO INTERNACIONAL	9
4. CONSTATAÇÕES DO ESTUDO: PRODUÇÃO DE CAJU	10
5. CONSTATAÇÕES DO ESTUDO: PROCESSAMENTO DA CASTANHA DE CAJU	16
6. CONSTATAÇÕES DO ESTUDO: VENDA E COMÉRCIO DA CASTANHA DE CAJU	22
7. CONCLUSÕES	26
BIBLIOGRAFIA	28

Abreviaturas e acrónimos

ADPP	Ajuda para o Desenvolvimento de Povo para Povo
ADRA	Agência de Desenvolvimento dos Recursos Adventistas
AMODER	Associação Moçambicana para o Desenvolvimento Rural
CNSL	Líquido da Casca da Castanha de Caju
IIED	Instituto Internacional para o Desenvolvimento e Meio Ambiente
IMF	Fundo Monetário Internacional
INCAJU	Instituto de Fomento do Caju
INVAPE	INvestimentos Agro-PEcuários
MADER	Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural
ONG	Organização Não-Governamental
PROAGRI	Programa Nacional para o Desenvolvimento Agrário
SNV	Organização Holandesa para o Desenvolvimento
UEM	Universidade Eduardo Mondlane
USAID	Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional

Agradecimentos

A equipa principal de pesquisa deseja agradecer a todos os que, directa ou indirectamente, contribuíram para a realização deste estudo:

No norte de Moçambique

Todas as pessoas entrevistadas: trabalhadores e ex-trabalhadores das fábricas de processamento da castanha e todos os pequenos produtores. Os estudantes que ajudaram na recolha de dados: Maria de Lurdes Silvério, Jone Januário Mirasse, António Jorge Fernando e Manuel Pedro Maleia.

Agradecimentos especiais ao INCAJU, particularmente à sua delegação em Nampula; à Companhia João Ferreira dos Santos; à Miranda Caju, ao SNV; à ADPP-Itoculo; e a todos os seus colaboradores.

No sul de Moçambique

As mulheres pequenas produtoras e também o projecto da ADRA em GAZA; a direcção, os trabalhadores e ex-trabalhadores da pequena indústria de processamento de caju em Gaza e todos os comerciantes e processadores locais entrevistados para o estudo sobre a comercialização no sul de Moçambique.

Agradecimento especial a INVAPE que permitiu que o estudo fosse feito na sua fábrica em Manjacaze.

Os estudantes que ajudaram na recolha de dados: Gilda Fafitine; Bento Domingos e Geórgia Xlhone.

Em geral

A Eng. Tatiana D. Kovalenko pela ajuda prestada na análise da informação e por ter conseguido manter a nossa base de dados!

O Prof. Dr. Maposse, Director da Faculdade de Agronomia por ter acolhido este projecto na Faculdade.

O Sr. Ricardo Enosse, Eng. Zarina Laxmidas e Eng. Eugénio Amos pelo apoio administrativo e técnico.

Agradecemos também a orientação dada à pesquisa pelo grupo de referência: Dra. Ana Machalela, Dr. Rogério Matule, Dr. Santos e Eng. Guibanda do INCAJU; Soila Hirvonen da Embaixada da Holanda; Bridget Walker da Embaixada da Irlanda; Boaventura Mondlane da Central Sindical; Sr. Patel da AICAJU; Marcelo Chaquise do MADER; Dra. Irene de Sousa da USAID; Benedito Zacarias e Eng. José Sancho Cumbi do INIA; Dr. Carlos Costa da Technoserve; e Dr. João Ribas da Companhia João Ferreira dos Santos.

Os nossos agradecimentos vão igualmente para os doadores: Embaixada da Holanda, em particular a Sra. Soila Hirvonen e Embaixada da Irlanda, em especial as Sras. Bridget Walker e Rachel Waterhouse, pelo financiamento e pelo espírito de colaboração e flexibilidade demonstrado.

Sumário Executivo

O caju constitui um importante contributo para o sustento das famílias rurais de Moçambique, como fonte de rendimento, nutrição e emprego. Cerca de 95% da produção actual de caju é feita pelos pequenos produtores, sendo poucas as propriedades agrícolas comerciais. Perto de um milhão de agregados familiares rurais (40% da população) tem acesso a cajueiros e o caju é, frequentemente, processado tanto a nível doméstico como industrial. O caju tem um valor particular para a mulher, que se encontra envolvida na sua produção, processamento e comercialização por todo o país. Por estas razões, o incremento da produtividade e dos proveitos do sector do caju poderá constituir uma estratégia chave para a redução da pobreza em Moçambique e, poderá também aumentar as receitas provenientes das exportações. Mas, o sucesso duma estratégia deste género depende do grau de envolvimento da mulher no sector e dos benefícios que daí puder tirar.

Moçambique já foi um dos maiores produtores mundiais de castanha bruta e um dos maiores exportadores de amêndoa processada. Porém, a partir de meados dos anos 70, a produção e a qualidade baixaram em consequência de vários problemas e na década de 90 a rápida liberalização resultou num colapso do sector de processamento. Moçambique é, actualmente, a nível mundial, um pequeno competidor; a concorrência aumentou e países como a Índia, o Brasil e o Vietnã dominam o mercado mundial.

Partindo de trabalho de campo realizado em Moçambique entre 2002 e 2004, este estudo analisa a maneira como melhorias em três áreas principais (produção, processamento e comercialização) poderiam reforçar o papel do caju na redução da pobreza e na promoção da igualdade de género.

O maior controlo sobre os cajueiros por parte da mulher e o melhor acesso aos serviços de extensão que permitam aumentar a produtividade das árvores será importante por dois motivos-chaves. Primeiro, porque aumentará o rendimento monetário da mulher (através da venda ou troca da amêndoa, do sumo e do álcool) e, segundo, porque melhorará a segurança alimentar e o bem-estar das famílias, em particular pelo facto de a mulher tender a destinar uma percentagem maior dos seus rendimentos às necessidades básicas do que o homem. O aumento de oportunidades de obtenção de rendimentos por parte da mulher nas fábricas de pequena escala, no processamento doméstico e na comercialização também ajudará a reduzir a pobreza, para além de representar uma fonte crucial de rendimento para os agregados familiares pobres chefiados por mulheres. Um maior envolvimento da mulher em intervenções destinadas a promover a produção de caju tenderá a elevar o número total de produtores envolvidos assim como a produtividade global do sector que, por seu turno, aumentará o seu contributo para a economia nacional.

O caju poderá render mais ao país se se melhorar a qualidade e o processamento. Poder-se-á obter um valor acrescentado aumentando o processamento final da castanha em Moçambique, o que implica a fritura, salgagem (ou outras formas de dar sabor) e empacotamento dentro do país. Presentemente, as empresas que realizam as fases finais do processamento (e venda a retalho) na Europa e nos Estados Unidos obtêm grandes lucros. Alguns nichos do mercado internacional, como é o caso do sector de comércio justo, poderão igualmente constituir uma saída. Há também espaço para se aumentar o comércio local e regional do caju—o comércio informal que já existe nos mercados internos e regionais deve ser estimulado sem, no entanto, se sufocar o seu desenvolvimento com excessiva regulamentação. Mas, para se obter tais benefícios, é necessário que os produtores, em especial as mulheres, aumentem os seus conhecimentos por forma a manterem-se informados acerca dos preços do mercado, a melhorarem o seu poder de negociação e a fortalecerem a organização da comercialização da castanha bruta.

1. Introdução

Este relatório sumariza os resultados dum estudo de dois anos realizado pela Universidade Eduardo Mondlane (Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal e Departamento de Antropologia da Faculdade de Letras) em colaboração com o Instituto Internacional para o Desenvolvimento e Meio Ambiente (IIED). O projecto faz parte do programa de pesquisa do IIED, denominado “Liberalização, Género e Meios de Sustento: O Caso da Castanha de Caju” e inclui estudos em Moçambique e na Índia. Em Moçambique, a pesquisa foi levada a cabo em duas províncias, Nampula no Norte (2002), que contribui com cerca de 80% da produção global de caju, e Gaza no Sul (2003) (Mapa 1).



Figura 1. Províncias de Moçambique
(fonte: www.mae.gov.mz)

O projecto tinha como principais objectivos:

- Explorar o impacto da liberalização e de outras políticas nacionais e internacionais nas áreas da produção, processamento e comercialização do caju e descobrir o significado de tais mudanças tanto para a mulher como para o homem.
- Identificar oportunidades que levem ao reforço da contribuição do sector do caju para a redução da pobreza e para a igualdade de género.
- Informar os fazedores de políticas a nível provincial, nacional e internacional (estabelecendo ligações micro-meso-macro) sobre as nossas constatações e recomendações.

O sector do caju em Moçambique tem estado mergulhado em dificuldades desde a década de 1970, quando Moçambique era um dos principais produtores mundiais de castanha bruta e um dos maiores exportadores mundiais de amêndoa. O sector tem sido objecto de muita investigação, particularmente a partir do controverso processo de liberalização dos anos 1990. Contudo, a maior parte dos estudos assumiu uma perspectiva económica, com menor ênfase nos factores institucionais e sociais. Este estudo tenta fazer uma análise mais integrada e inclui um enfoque específico nas questões de género. A mulher encontra-se envolvida na produção, processamento e comercialização do caju. Em virtude de as diferenças e desigualdades entre mulheres e homens

afectarem e serem afectadas pelas reformas políticas importa fazer uma análise de género se se pretende que as políticas sejam construtivas e beneficiem tanto a mulher como o homem.

A metodologia incluiu as seguintes componentes:

- Formação de um grupo nacional de referência com intervenientes do governo, sector privado, ONGs, investigadores e doadores.
- Entrevistas com informadores chave a nível local, provincial (Nampula e Gaza) e nacional.
- Inquérito com questionário a actuais e antigos trabalhadores de fábricas de processamento da província de Gaza: Macuácuá, no distrito de Manjacaze e, na província de Nampula: Namige, no distrito de Mogincual, Geba, no distrito de Momba e Angoche, no distrito de Angoche.
- Inquérito com questionário a mulheres produtoras do sector familiar em Manjacaze, província de Gaza e em Namige, província de Nampula.
- Entrevistas semi-estruturadas, estudos de caso e observação participativa de comerciantes do sexo masculino e feminino em Macia, província de Gaza.
- Entrevistas semi-estruturadas e/ou discussões em grupos focais com líderes comunitários, associações e mulheres produtoras em Manjacaze e Namige, com operários e operárias fabris em Geba, Angoche e Namige e com mulheres processadoras em Maputo. Observação participativa na fábrica Invape, em Macuácuá.

2. Breve historial do sector do caju

Os moçambicanos cultivam cajueiros nos terrenos arenosos da costa marítima desde o século 19 e ainda antes nalguns pontos do país. Exporta-se castanha de caju desde o início do século 20 e quando a II Guerra Mundial encerrou o tráfego marítimo para a Índia, nasceu a indústria local de processamento. Depois da guerra, construíu-se um elevado número de fábricas de processamento de castanha para exportação. Essas indústrias utilizavam a tecnologia de descasque por impacto e empregavam uma mão de obra maioritariamente feminina. Em 1972 a produção atingiu o seu ponto mais alto com a comercialização de 216.000 toneladas, sendo então Moçambique o maior exportador mundial.

Após a independência em 1975, tais níveis de produção não se mostraram sustentáveis por muitas razões, entre as quais a guerra e deslocamentos populacionais, políticas estatais inconsistentes, baixos preços ao produtor, redes de comercialização debilitadas, escassez de instrumentos, de bens de consumo e de alimentos, secas graves, envelhecimento das árvores (60-70% com mais de 25 anos), doenças como o oídeo (*Oidium anacardium*) e a anthracnose, pestes como a helopeltis e a cochinilla, assim como queimadas descontroladas.

Actualmente, os pequenos produtores são responsáveis por cerca de 95% da produção de caju, havendo poucas propriedades agrícolas comerciais. Cerca de um milhão de agregados familiares rurais (40% da população) tem acesso a cajueiros e a castanha é, frequentemente, processada tanto a nível doméstico como industrial. As velhas fábricas de larga escala requeriam grandes 'stocks' de castanha bruta e o descasque por impacto mecanizado tendia a partir muitas amêndoas. No mercado internacional, a amêndoa inteira vale mais do que as partidas. Aproximadamente 10.000 trabalhadores estavam empregados nas fábricas antes da sua privatização e da liberalização do sector. A maior parte das fábricas estatais foi vendida a privados em 1994 e a maioria dos proprietários começou a reabilitá-las e a mudar a tecnologia para o descasque semi-mecanizado, que requer mão-de-obra intensiva mas quebra menos amêndoas.

Em 1995, o governo moçambicano liberalizou o sector do caju para responder a uma exigência do Banco Mundial que condicionava a concessão de novos empréstimos a essa medida. O Banco apresentava os seguintes argumentos:

1. A redução das taxas de exportação da castanha bruta iria incentivar a procura e suscitar a concorrência entre os exportadores.
2. A eliminação das licenças de comércio iria aumentar o número de comerciantes.
3. Os comerciantes iriam competir pela castanha bruta e pagar preços mais elevados aos pequenos produtores.
4. A prática de preços mais elevados aos pequenos produtores iria aumentar o incentivo à comercialização da castanha de caju e, posteriormente, aumentar os rendimentos agrícolas.
5. O incentivo através dos preços iria encorajar mais camponeses a aderirem à produção de caju e os actuais produtores a melhorarem a gestão dos cajuais e a plantarem novas árvores.

Aceitou-se o risco de a redução das taxas de exportação da castanha bruta poder levar à queda da indústria moçambicana e do processamento da castanha, considerando-se que a perda de postos de trabalho no sector de processamento poderia ser compensada pelos ganhos antecipados de um grupo muito mais vasto de pequenos produtores. Em 1997, a maior parte das fábricas encontrava-se encerrada. Os protestos públicos e os intensos debates no seio do governo levaram a um aumento das taxas de exportação em 1999, mas a maioria das fábricas não reabriu.

Há evidências consideráveis de que a estratégia do Banco Mundial não funcionou. Embora os

preços tivessem de facto subido, os aumentos foram pequenos. Os preços dos alimentos e dos bens de consumo básicos também aumentaram. Tendencialmente, os comerciantes beneficiaram mais do que os produtores e, produtores que tinham capacidade para manter a castanha armazenada até ao final da campanha de comercialização beneficiaram mais do que os outros. Contrariamente às expectativas, os agricultores plantaram muito pouco novas árvores. Em conclusão, os ganhos líquidos dos produtores foram desanimadoramente baixos e grandemente contra-balançados pelo desemprego causado pelo colapso do sector de processamento.

Em 1998, o INCAJU, instituição pública para o fomento do caju, começou a desenvolver uma estratégia abrangente e integrada visando revitalizar o sector e estimular actividades nas três áreas interligadas de produção, processamento e comercialização. A estratégia baseia-se na cooperação entre o sector privado, o governo, as ONGs e as comunidades. Foi feito investimento público na compra e subsidiamento de fungicidas e pesticidas para o tratamento dos cajueiros e na promoção de fábricas de processamento, através de garantias para que os empresários do sector pudessem obter empréstimos. Também houve investigação, extensão e monitoria, levadas a cabo, de um modo geral, num esforço de colaboração entre o governo, o empresariado e as ONGs.

Os últimos cinco anos registaram ligeiras melhorias. A produção oscilou entre as 40.000 e as 60.000 toneladas a partir de 1997-98. Passou de 51.000 toneladas em 2001/02 para 63.000 em 2002/03, bastante abaixo da meta de 79.400 toneladas estabelecida pelo governo para essa campanha (IMF Country Report, 2003). Em 2002/03, o país só processou cerca de 3.000 toneladas. As iniciativas de processamento apenas forneceram cerca de 2.000 postos de trabalho, contra 10.000 antes da liberalização. São números desanimadores, embora possam não abarcar a totalidade da produção ou do processamento, em particular no Sul, em virtude de ambos tanto comercialização como processamento se terem tornado mais informais a partir da liberalização, existindo muitas iniciativas de processamento não registadas a nível dos mercados domésticos e regionais.

3. Contexto internacional

Hoje em dia, a Índia, o Brasil e o Vietnã são os maiores produtores mundiais de castanha bruta. A Índia é o maior importador de castanha bruta, comprando a maior parte da produção comercializada de Moçambique e é o maior exportador de castanha processada. Na Europa e nos Estados Unidos há um mercado cada vez maior para a amêndoa, e noutros pontos, como é o caso da Rússia e do Japão, regista-se a abertura de novos mercados. Muitas agências internacionais de desenvolvimento encorajam os países pobres a aumentarem as suas exportações agrícolas de 'valor elevado' como uma forma de promoverem o crescimento económico e a redução da pobreza. Ao contrário do que acontece com muitos outros produtos agrícolas, a Europa e os Estados Unidos não praticam taxas de importação para a amêndoa e a indústria do caju não tem que fazer frente às políticas proteccionistas ou de atribuição de subsídios do Norte.

Embora, potencialmente, as exportações lucrativas possam vir a aumentar, também é verdade que existem vários factores de constrangimento. À medida que mais países, como o Vietnã, aumentam com sucesso a sua produção, a oferta cresce e os preços caem. Em 1999, o preço mundial de uma tonelada métrica de castanha bruta era de US\$700, mas baixou para US\$411 em 2000/01. O preço da amêndoa desceu de \$3.15 a libra em 1999 para \$1.6 a libra em 2002. Os compradores também exigem cada vez mais que os exportadores cumpram os padrões de qualidade, o que se tem revelado particularmente difícil em Moçambique onde, de um modo geral, a qualidade não é elevada (em comparação com a Índia, por exemplo) e a capacidade de monitoria da qualidade ao longo da cadeia de fornecimento é variável. Além disso, assiste-se a uma crescente concentração de poder por parte dos compradores nos mercados agrícolas globais. De um modo geral, o comércio internacional de produtos de mão-de-obra intensiva (produzidos fundamentalmente por países em desenvolvimento) é organizado por um reduzido número de compradores globais que poderão trabalhar para, ou agir em nome de grandes retalhistas ou de companhias detentoras de marcas. Moçambique depende em larga medida dos compradores de castanha bruta da Índia, que, por sua vez, têm que negociar com compradores dos EUA e da Europa. Esta concorrência exerce pressão sobre os preços e até sobre os salários; os países, o empresariado, os produtores e os trabalhadores têm níveis de poder muito diferentes para influenciarem os benefícios que recebem.

As secções que se seguem sumarizam as constatações e recomendações do estudo. A produção, o processamento e a comercialização irão ser abordados em separado, mas a coordenação entre estes elementos é essencial e será discutida na parte final.

4. Constatações do estudo: o cultivo do caju

Antecedentes

O caju é uma importante cultura de Moçambique—contribui significativamente para o sustento dos agricultores e para a economia da seguinte maneira:

- A venda da castanha bruta e da amêndoa constitui uma fonte importante de rendimento monetário para os pequenos produtores.
- A amêndoa da castanha de caju constitui uma fonte de alimentação nutritiva para as famílias.
- O falso fruto, rico em vitaminas, também é consumido e processado sob a forma de sumo e de álcool, os quais podem ser consumidos, utilizados para gerar rendimento monetário ou ser objecto de troca por mão-de-obra a nível comunitário.
- A castanha de caju (ainda) é um importante produto de exportação para o país.
- O processamento do caju dentro de Moçambique não só acrescenta valor a esta cultura por permitir preços de exportação mais altos (mais no caso da amêndoa do que da castanha bruta), como também oferece valiosas oportunidades de emprego, em particular para a mulher, que tem menos opções do que o homem.

Contudo, as nossas constatações mostram que muito deverá ser feito para permitir o aumento da produção.

Constatação 1: A mulher tem um considerável acesso e controlo sobre os cajueiros

Na província de Nampula, a sociedade é predominantemente matrilinear (descendência ou consanguinidade pelo lado materno) e em Gaza predominantemente patrilinear (descendência ou consanguinidade pelo lado paterno). Constatámos que em Nampula as mulheres têm mais segurança nos seus direitos relativos à terra e às árvores, já que a maior parte delas herdavam ou recebiam



O cajueiro

Mulher podando cajueiro



terra (muitas delas através das mães) e os maridos mudavam-se, muitas vezes, para as zonas de residência das esposas (quadro 1).

Quadro 1. Direitos da mulher à terra em Namige, província de Nampula

A maioria das mulheres da nossa amostra herdou ou recebeu talhões através das suas próprias famílias. Isto confere à mulher uma importante segurança básica. Constatámos igualmente que, as mulheres tendem a casar mais do que uma vez, sendo extremamente móvel em termos de arranjos matrimoniais. Neste contexto, a terra constitui para a mulher uma constante e importante fonte de segurança. Há, no entanto, situações que podem pôr em perigo esta segurança: primeiro, quando a mulher passa a viver na aldeia do marido depois do casamento e, em segundo lugar, quando a terra é sub-dividida e há actores mais poderosos (líderes locais, empresas) que a compram ou pura e simplesmente se apoderam dela. Também se está a desenvolver um mercado de terras; 22% das nossas inquiridas afirmaram que as suas terras haviam sido 'compradas' (embora segundo a lei a terra pertença ao estado e não possa ser comprada nem vendida); 13% disseram que esta terra vendida pertencia conjuntamente ao marido e à esposa, enquanto 9% afirmaram que a terra era dos maridos. Os chamados padrões 'tradicionais' são, na verdade, dinâmicos e variáveis; uma mulher disse-nos: "*Não sei a quem pertence o talhão, pois comprámo-lo (marido e esposa) juntos*", enquanto uma outra disse que o marido tinha contribuído com dinheiro, mas a terra era dela!

Mesmo em Gaza, cerca de dois terços das 40 mulheres entrevistadas disseram ter obtido terra através dos maridos ou dos sogros. Em ambas as províncias, as mulheres disseram que possuíam árvores e que elas próprias tinham plantado cajueiros, apesar de, tendencialmente, ser mais frequente fazerem-no quando vivem com os maridos (na casa marital/conjugal) ou em casa dos pais, do que quando moram com as famílias dos maridos. Os direitos relativos à terra e às árvores são complexos e mutáveis. Embora, de um modo geral, a mulher possa ter direitos de utilização mais restritos em cenários patrilineares, os anteriores estudos sobre o caju subestimaram a dimensão do plantio de árvores pela mulher nestes sistemas, como ilustra o quadro 2.

Quadro 2. Os cajueiros de Dona Rosita (província de Gaza)

Dona Rosita tem 32 anos e nasceu na aldeia de Ncuna, em Mamitelane, Distrito de Manjacaze. Aos 16 anos, antes de se ter casado, plantara cerca de 10 cajueiros. Ela diz que teria plantado mais, mas havia uma grande quantidade de árvores, algumas delas plantadas pela mãe e pelo pai e, além disso, também tomava conta do gado. Casou com um homem da mesma aldeia e foi viver com ele e com os sogros. Lá, ela não plantou árvores por "não se sentir em casa", mas tomava conta dos cajueiros que já existiam. Após 10 anos de casamento, o marido morreu, assim como os seus dois filhos. Após a morte do marido, a sogra deu-lhe uma parcela de terra com cajueiros. Acabou por conhecer o segundo marido e mudou-se para outra aldeia, Chochomaio, também em Mamitelane. Quando a entrevistámos, vivia lá há cinco anos, numa casa separada da dos sogros. Segundo contou, plantou cerca de 20 cajueiros em virtude de não estar em casa dos sogros e de saber que o marido a ama e não a irá deixar. O pai dela faleceu um ano antes da entrevista e deixou-lhe alguma terra com cajueiros.

Constatação 2: A divisão do trabalho em termos de género é menos rígida do que para outros trabalhos agrícolas

Embora a mulher tenda a dispendir mais tempo no cultivo do caju do que o homem, ambos partilham as tarefas de desbravamento (limpeza), sementeira ou plantio, sacha e apanha. Entretanto, as mulheres fazem o plantio e os homens limpam (sacham) os cajuais. Como várias mulheres disseram “O desbravamento é tarefa para todos, pois dá muito trabalho”. Em ambas as províncias do estudo os homens tendem a encarregarem-se da poda dos cajueiros. Importa referir que a poda não consome tanto tempo como as outras tarefas, como é o caso do desbravamento e da apanha. A maior parte das mulheres de Nampula afirmou que os homens é que faziam a poda, mas em Gaza constatámos que quase metade da nossa amostra de mulheres camponesas podava as árvores. Isto poderá ser explicado pelo facto de metade da nossa amostra consistir em mulheres chefes de agregados familiares.

As mulheres deram várias explicações para o facto de deixarem a poda para os homens:

“Já não tenho força para cortar os ramos”

“Podar não é só cortar ramos—é preciso saber quais é que se devem cortar—e o meu marido sabe exactamente que ramos têm que ser cortados”

“Uma vez cortei alguns ramos, mas não fiz bem. Quando as pessoas se encostavam à árvore, magoavam-se”

“É frequente os homens oferecerem-se para podar as árvores do que para outros tipos de trabalho”.

No sul, os homens tendem a considerar a apanha da castanha como trabalho de mulheres, embora 12 das 40 entrevistadas tivessem afirmado ser verdade que os homens se envolvem. Em conversa com um grupo de homens, a atitude deles foi óbvia:

“Pode imaginar o que é ver um homem inclinado para um lado e para o outro, a apanhar castanha. É melhor passar o tempo noutras coisas.”

Constatação 3: O uso do caju a nível local é importante como meio de sustento

O uso extensivo do caju pelos pequenos produtores agrícolas é algo impressionante. A castanha de caju é processada em casa e utilizada para cozinhar. O falso fruto também se come cru e, processado, serve para fazer sumo e bebidas alcoólicas. O processamento é feito principalmente por mulheres, embora, por vezes, as crianças e os homens também ajudem. Todos estes produtos podem ser vendidos localmente ou utilizados para reforçar as relações sociais a nível comunitário, em festividades ou para pagar aos trabalhadores agrícolas. O cajueiro também é usado na construção civil e em tratamentos médicos tradicionais.



Cajueiro novo em cultivo misto com mandioqueira

No sul, o declínio dos níveis de produção de amendoim contribuiu para que o caju esteja a ser cada vez mais utilizado na confecção de alimentos. Com a redução das remessas provenientes da África do Sul e a perda de postos de trabalho nas fábricas de castanha, o caju é também uma fonte importante de rendimento monetário. A seca de 2002/03 levou ao fracasso de outras culturas ou ao seu fraco rendimento, conferindo ao caju uma importância ainda maior na segurança alimentar das famílias. A tabela 1 mostra como a importância do caju se alterou relativamente a outros meios de subsistência em Macuácuá, província de Gaza. Contudo, tanto em Nampula como em Gaza, os agricultores disseram que, dantes, costumavam comprar muito mais coisas com a receita proveniente do caju. Esse passado refere-se à década de 1970, antes da guerra dos anos 1980.

Tabela 1: Meios de sustento no presente e no passado, Macuácuá, província de Gaza

(N=40 mulheres produtoras)

Meios de sustento	Presente	Passado
1. Agricultura	40 (100%)	40 (100%)
2. Venda de castanha bruta	17 (43%)	30 (75%)
3. Troca de caju por bens básicos e roupa*	14 (35%)	3 (8%)
4. Venda de álcool extraído do caju (aguardente)	22 (55%)	19 (46%)
5. Troca de aguardente por outros bens e mão-de-obra	14 (35%)	11 (28%)
6. Salário	5 (13%)	11 (28%)
7. Remessas	5 (13%)	21 (53%)
8. Venda de madeira para a construção	3 (8%)	0
9. Venda de bebidas extraídas da palmeira/Utchema	6 (15%)	5 (13%)
10. Carpintaria	5 (13%)	7 (18%)
11. Criação de animais	16 (40%)	14 (35%)
12. Curandeirismo	2 (5%)	2 (5%)
13. Aluguer/arrendamento de tracção animal	1 (3%)	1 (3%)
14. Produção de leite	1 (3%)	0
15. Venda de outros produtos agrícolas	4 (10%)	0
16. Obras de construção	1 (3%)	0
17. Pesca	1 (3%)	1 (3%)
18. Venda de bebidas extraídas de jambalau	1 (3%)	1 (3%)
19. Venda de bebidas extraídas de massala	1 (3%)	1 (3%)

*Constatámos que os comerciantes ofereciam cada vez mais bens essenciais em troca de castanha bruta. Isto pode ser interpretado como estando eles a aproveitar-se da falta de comida e de produtos básicos nas zonas rurais para aumentarem as suas margens de lucro, mas também significa que os agricultores não têm que viajar para comprarem aquilo de que necessitam.

Constatação 4: Os tratamentos químicos dos cajueiros dos pequenos produtores pouco contribuíram para o aumento da produção

Embora se tivesse investido recursos públicos significativos em subsídios à pulverização dos cajueiros com fungicidas, só alguns pequenos produtores adoptaram tais práticas. O último relatório do INCAJU de 2003 afirma que, em todo o país, o programa de pulverização cobriu apenas 19.661 famílias (muito perto de 10% dos agricultores que têm árvores). Dos agricultores da nossa amostra quase nenhuns tinham pulverizado os seus cajueiros. A complexidade de um tratamento bem feito e o seu custo para os agricultores (embora subsidiado), agravado pela falta de conhecimentos e pela fraca extensão e comunicação contribuíram para a ineficácia do programa. Segundo os agricultores nos explicaram, a venda do caju rende agora muito menos do que dantes, o que também afecta a atitude deles quanto ao investimento nas árvores.

Além disso, há a tendência, por parte dos serviços de extensão, de tratar os agricultores como um grupo homogéneo, apesar de terem níveis diferentes de recursos, quantidades variáveis de cajueiros e diferentes padrões de uso da terra. Para serem eficazes, as intervenções deveriam ser concebidas à medida das suas necessidades específicas. Há mais probabilidades de a pulverização com fungicidas e pesticidas ser adoptada por grandes produtores de caju e por proprietários de plantações, sobretudo porque os múltiplos tratamentos têm que ser repetidos anualmente. A ex-



**Viveiro
com mudas
de cajueiro**

perícia internacional sugere que há numerosos constrangimentos para fazer com que os complicados tratamentos químicos funcionem efectivamente para pequenos agricultores não organizados, para não falar dos efeitos nocivos à saúde e ao meio ambiente.

Constatação 5: Os pequenos produtores não compraram nem sequer em pequena escala as espécies melhoradas de cajueiro, e a qualidade da castanha é muito variável

Ao longo do nosso estudo deparámo-nos com viveiros cheios de mudas de espécies melhoradas que não estavam a ser compradas nem distribuídas. Na província de Nampula, em 2002, cada muda custava 2.000 Meticais (Mt) cerca de US\$0.12, mas apesar de fortemente subsidiadas (o preço real por muda era de 12.000Mt ou US\$0.5), ninguém as comprava. Os agricultores também desconheciam que tais variedades produzem fruto e castanha em três anos e podem ser mais resistentes a determinadas doenças. O resultado é que a maioria dos agricultores não estava preparada para percorrer longas distâncias até aos viveiros, para comprar mudas. Os agricultores costumam utilizar sementes a partir dos seus cajueiros mais produtivos, mas não estão completamente cientes de como a idade e as doenças das árvores afectam a qualidade e os níveis de produção.

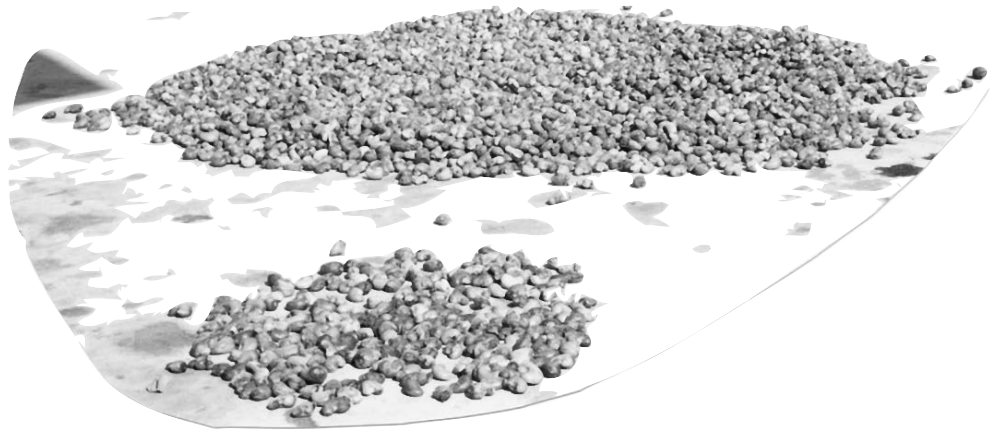
Constatação 6: As mulheres são produtoras activas, mas há a tendência de as excluir das intervenções

Muitas organizações que apoiam a produção não reconhecem o papel central da mulher na área do caju. Poucas foram as mulheres envolvidas directamente nos programas de pulverização. Os homens tendem a dominar nos cursos de formação, nas associações e nos encontros a nível da comunidade. Nalguns casos, por exemplo nos viveiros comunitários da província de Gaza, as mulheres foram inicialmente envolvidas, mas com o passar do tempo e, possivelmente, devido à sobrecarga de trabalho e/ou à fraca qualidade da comunicação, foram desistindo.

Pontos chave para acção: aumento da produção

1. Embora existam planos positivos de importação de fungicidas e pesticidas genéricos (sem marca) mais baratos, há que reconsiderar a promoção da sua utilização pelos pequenos produtores como estratégia chave para aumentar a produção. A experiência actual deverá ser avaliada de forma crítica pelo INCAJU, num trabalho conjunto com especialistas, extensionistas e ONGs com experiência no terreno.

**Castanhas de
caju secando
ao sol**



2. É necessário dar mais atenção aos tratamentos não químicos, com enfoque no derrube das árvores gravemente afectadas pela doença, na poda e limpeza, assim como no plantio de variedades melhoradas, recorrendo-se à fertilização com resíduos orgânicos.
3. O INCAJU, em colaboração com outros departamentos relevantes do MADER, deverá reconsiderar a venda de variedades melhoradas aos pequenos produtores, em virtude de não estarem a ser compradas em quantidades significativas. Em vez disso, deverá privilegiar a transmissão da importância de que se reveste a utilização das novas variedades, partindo da experiência dos agricultores na selecção e enxertia a partir de árvores produtivas e encorajando a criação de viveiros comunitários. Uma tal abordagem deverá ter a concordância dos foruns do caju a nível provincial e local, para que a acção possa ser consistente e concertada.
4. Todas as intervenções destinadas a promover a produção deverão reconhecer o importante papel da mulher no cultivo do caju e procurar incentivar práticas participativas e sensíveis às questões de género. As mulheres agricultoras deverão ser reconhecidas por direito próprio. O INCAJU poderá encomendar a elaboração de um manual prático sobre o envolvimento directo da mulher na comunidade (incluindo os grupos de mulheres), retirando lições de experiências recentes de diversas organizações que vêm trabalhando no terreno.

5. Constatações do estudo: processamento do caju

Antecedentes

A amêndoa da castanha de caju tem o formato de um rim e é quebradiça, o que dificulta a remoção da casca sem partir a amêndoa. Mas a maior dificuldade do processamento da castanha de caju reside no facto de a própria casca conter um óleo cáustico que pode queimar a pele e produz fumos tóxicos quando aquecido. O óleo (conhecido por CNSL, líquido da casca da castanha de caju) contém 90% de ácido anacárdico e 10% de cardol.

A castanha bruta pode ser assada e depois cortada utilizando-se máquinas de descasque por impacto ou martelos e mesmo pedras para separar a casca da amêndoa. Mais recentemente, as fábricas tendem a ser de menor escala e usam o vapor e o método de corte, segundo o qual a castanha bruta é submetida ao vapor, depois arrefecida e cortada com uma máquina de alavanca accionada pelas mãos e pelos pés. Este processo permite menos quebras e amêndoas inteiras de maior valor, mas aumenta o contacto dos trabalhadores com o CNSL. Os trabalhadores recebem óleo para untar as mãos, mas isso não lhes dá grande protecção. As luvas estragam-se rapidamente e não agradam aos trabalhadores, pagos à tarefa, em virtude de afectarem a sua destreza e retardarem o trabalho.

As etapas do processamento nas fábricas mais novas, geralmente divididas em várias secções, são: a cozedura da castanha bruta, seguida de arrefecimento, o corte para separar a casca da amêndoa, a secagem da amêndoa, a despêliculagem, a separação (de pedaços partidos), a selecção e o empacotamento.

As fábricas de pequena e média escala funcionam menos à base de capital intensivo e empregam mais pessoas por tonelada de castanha processada do que as altamente mecanizadas. Mas mesmo as fábricas de processamento de pequena escala não são adequadas para pequenos investidores. Um dos custos mais elevados é a armazenagem de quantidades suficientes de castanha bruta para manter a fábrica a trabalhar durante 200 dias por ano. A campanha da apanha do caju dura cerca de dois ou três meses, por isso, até as fábricas mais pequenas são obrigadas a armazenar 100 toneladas de castanha bruta.

Constatação 1: A capacidade nacional de processamento é baixa e as fábricas enfrentam muitos problemas financeiros e organizacionais

Como acima foi referido, na sequência do encerramento das fábricas de larga escala, outras de menor escala abriram, utilizando tecnologia semi-mecanizada. É difícil saber o número de fábricas que estão a funcionar assim como o de empregados, já que as cifras variam. O nosso estudo indica que é frequente as fábricas fecharem temporariamente e o número de trabalhadores empregados variar no decurso de um só ano. Os dados à cerca do número global de trabalhadores empregados oscilava entre 2.000 e 3.000 aproximadamente (contra 10.000 no início da década de 1990). As fábricas absorviam apenas cerca de 6.000 toneladas de castanha bruta em 2001/02, contra 25.000 em 1995/96.

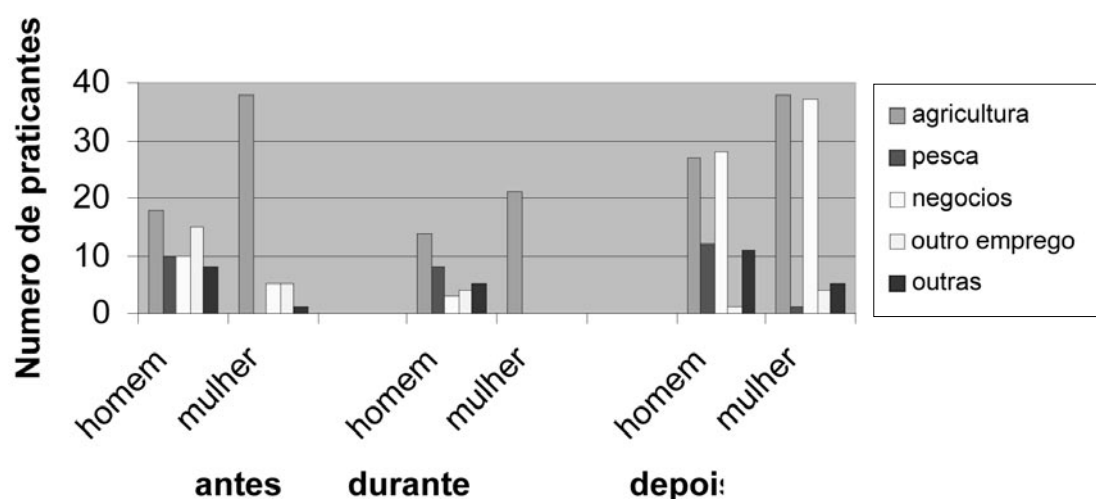
Em 2002, só encontrámos duas fábricas a trabalhar na província de Nampula, embora desde então tivessem aberto duas outras e dados recentes do INCAJU (INCAJU, 2003) dêem conta da existência de sete fábricas na província. Em 2003, encontrámos apenas três fábricas de pequena escala

a funcionar nas províncias do sul, cerca de seis tinham sido encerradas e outras três encontravam-se temporariamente fechadas. Muitas fábricas, tanto do norte como do sul, não conseguiam adquirir 'stocks' suficientes de castanha bruta e estavam, por outro lado, mergulhadas em problemas de gestão. É frequente o despedimento de operários e de operárias, mas no sul são mais as mulheres que perdem os postos de trabalho.

Constatação 2: Os antigos trabalhadores das fábricas, em particular, as mulheres, tiveram dificuldade em encontrar outras fontes de rendimento

O nosso estudo sobre ex-trabalhadores de Angoche (província de Nampula), onde três fábricas foram encerradas, mostra claramente um processo de empobrecimento e um declínio das fontes alternativas de rendimento, em particular numa economia local já de si deprimida. Aquando da privatização das fábricas, as mulheres foram mais atingidas pelos despedimentos do que os homens. Estas mulheres tiveram mais dificuldade em encontrar fontes alternativas de rendimento, em parte devido à sua mobilidade mais limitada e às suas responsabilidades domésticas (Quadro 3). Embora a perda de postos de trabalho tivesse afectado tanto operárias como operários, as mulheres foram mais duramente atingidas dado o facto de que maior parte delas eram chefes de agregados familiares e pelo facto de a indústria de caju ser uma das poucas fontes de emprego para quem não tem qualificações. Em geral, os homens conseguem diversificar muito mais as suas fontes de rendimento do que as mulheres. Mesmo trabalhando na indústria, também podem dedicar-se à pesca ou à carpintaria (figura 2). A mulher trabalhadora passa longas horas na fábrica e a agricultura e as responsabilidades familiares absorvem completamente o seu tempo.

Figura 2. Actividades de sustento das mulheres e homens de Angoche, antes, durante e após o seu emprego na indústria do caju



A figura 1 mostra o regresso à agricultura como uma das principais fontes de sustento (a par do pequeno comércio) após o encerramento da fábrica, mas os inquiridos sublinharam a dificuldade de viverem apenas com base na actividade agrícola. Como nos disse um vendedor de peixe: "Todos nós nos voltámos para o comércio, mas temos poucos clientes pois não há dinheiro – Angoche é uma cidade sem movimento".

A falta de oportunidades de emprego também é demonstrada pelo facto de 1.000 pessoas se terem candidatado a 70 postos de trabalho quando uma nova fábrica de processamento de caju abriu em Namige, na província de Nampula.

Quadro 3. Reflexões de uma jovem que perdeu o emprego

A fábrica da Macia esteve aberta de Abril a Novembro de 2001, mas não funcionou durante a campanha 2002/2003. Tínhamos então cerca de 60 trabalhadores, na sua maior parte homens. Tanto os homens como as mulheres trabalhavam nas três secções, nomeadamente de descasque, despeliculagem e selecção. Comecei na secção de descasque, mas foi duro por não estar habituada à máquina que funciona com alavancas accionadas pelas mãos e pelos pés e não conseguia combinar o trabalho com o facto de estar a estudar. A escola começava às 17.00 horas e geralmente a essa hora ainda não tinha terminado de descascar o meu monte de castanha. O horário oficial ia das 4 da manhã até às 16.30, com um intervalo entre as 12.00 e as 13.00 horas, mas era muito difícil acabar o trabalho e, se não o conseguisse, o salário mensal de 670.000 Mts (cerca de US\$28) ficava reduzido. Como teria de chegar atrasada à escola, pedi transferência para a secção de despeliculagem. Contudo, havendo aqui o mesmo programa de trabalho, vi-me perante a mesma dificuldade de ir a tempo para a escola. Solicitei, por isso, uma nova transferência, desta vez para a secção de selecção onde conseguia combinar o meu trabalho com a escola. Gosto realmente de estudar, mas com a perda do emprego já não posso pagar as propinas. Também costumava usar parte do meu salário num pequeno comércio, comprando e revendendo arroz, etc. com o que conseguia algum lucro. Estas pequenas vendas pararam completamente depois de perder o emprego. O dinheiro servia igualmente para ajudar um pouco na alimentação da família e para comprar roupa. O facto de ter ficado desempregada afectou bastante o pequeno comércio que fazia e os estudos do que o sustento da família, porque o meu irmão, que é professor, sempre ajuda em termos de alimentação e vestuário.

Esta jovem de cerca de 22 anos estava preocupada por a sua falta de habilitações académicas poder afectar a possibilidade de vir a ter uma vida melhor no futuro.

Constatação 3: As novas fábricas pagam salários baixos e oferecem baixas condições de trabalho. As mulheres tendem a trabalhar longas horas e a ganhar menos do que os homens

Os salários e as condições de trabalho na indústria do caju pioraram desde a privatização das fábricas e da liberalização do sector. Os/as operários/as ganham à tarefa e trabalham longas horas (Quadro 3). De um modo geral, o seu salário é inferior ao mínimo nacional. Nas palavras de uma das trabalhadoras:

“Depois da privatização vieram novos patrões e tudo piorou: a creche desapareceu, o posto de saúde da fábrica já não tinha medicamentos e quando íamos lá fora ao centro de saúde não só tínhamos que pagar como nos marcavam falta e não recebíamos nada, mesmo que tivéssemos ficado doentes no trabalho”

Outra trabalhadora disse,

“Quando estamos grávidas, isso não é tomado em consideração de maneira nenhuma, nem temos direito a qualquer licença, mesmo depois de o bebé nascer”.

No sul, as mulheres trabalham na secção de descasque, enquanto no norte esta tarefa tende a ser eminentemente masculina. No sul, a mulher predomina na despeliculagem, mas no norte o homem já entrou nesta actividade. As mulheres tendem a trabalhar mais horas do que os homens e, no entanto, ganham menos. Entre as razões conta-se o facto de o homem dominar os lugares de chefia que pagam melhor, de as tarifas estipuladas para as secções em que predomina a mulher serem, eventualmente, mais baixas, de a mulher poder ter uma produtividade ligeiramente inferior e de, provavelmente, precisar de mais dias de dispensa do que o homem para tomar conta dos filhos doentes. Apesar disto, as mulheres tendem a poupar mais e a enviar dinheiro a outros membros das suas famílias.

Constatação 4: Nas fábricas, os sindicatos ou não existem ou são fracos. A mulher encontra-se pouco representada a nível sindical

Na perspectiva dos trabalhadores, em locais onde foram criados sindicatos estes tendem a mudar de papel —passando de defensores dos interesses dos trabalhadores para instrumentos dos patrões para o ‘controlo’ dos trabalhadores. Os líderes sindicais são quase sempre homens. Os trabalhadores também não têm a assistência médica nem as creches que havia nas antigas fábricas estatais. Por outro lado, os gestores com quem falámos tendem a realçar os constrangimentos em termos de custos que enfrentam na prestação de serviços e problemas como o absentismo e o roubo. Dada a falta de opções de emprego, não há dúvida de que trabalhadores e sindicatos se encontram numa

Homens a descascar castanha



Photo: TechnoServe

posição de fraqueza num ambiente em que impera a competição.

Na fábrica de Cageba (Nampula), onde muitos trabalhadores se queixaram da existência de um 'clima de medo', um deles explicou como a assistência médica ao trabalhador depende da sua posição individual:

"Só terá assistência médica quem for amigo de algum chefe, o trabalhador simples não recebe nada."

Constatação 5: Algumas fábricas oferecem melhores condições aos seus trabalhadores

A fábrica de Namige, na província de Nampula, aberta recentemente por um empresário com apoio significativo do governo e de ONGs como a TechnoServe e a Holandesa SNV, oferece condições relativamente boas aos trabalhadores. Trata-se de um exemplo de uma melhor prática envolvendo a colaboração entre o governo, o empresariado e as ONGs. Os trabalhadores recebem uma refeição grátis e têm acesso a assistência médica, férias anuais pagas e a indemnizações por acidentes de trabalho. Na fábrica também existe um sindicato e uma construção simples que serve de crèche.

A SNV, juntamente com a TechnoServe, a ADPP-Moçambique e a Associação Moçambicana para o Desenvolvimento Rural (AMODER), desenvolveu o programa CASCA (Programa de Apoio ao Sector do Caju). Este programa tem uma componente de formação virada para a produção e para o processamento, implementada pela ADPP e uma componente de micro-crédito destinado ao processamento, implementada pela ONG local AMODER. SNV providenciará assessoria e serviços de facilitação. Namige foi escolhido como primeira zona de intervenção por causa da nova fábrica a que acabámos de nos referir. O programa CASCA pretende desenvolver unidades de processamento de pequena escala (os chamados 'satélites') à volta dessa fábrica. Já começaram a funcionar três unidades – duas são propriedade de homens e outra de uma mulher. Os donos receberam

apoio da TechnoServe em maquinaria e na respectiva instalação. A AMODER providenciou empréstimos como capital inicial ao juro de 2%, pagáveis no prazo de um ano. A ADPP dá formação e as unidades empregam 12 pessoas cada. As unidades comprarão castanha bruta, submetê-la-ão à vaporização, corte, secagem e despêliculagem e empacotá-la-ão para ser transportada até à fábrica. Contudo, até agora só foram contratados homens para operar as máquinas de corte. Segundo alguns, só será possível recrutar mulheres quando houver uma melhor protecção contra o CNSL, provavelmente através da importação de óleo de castor, mais eficaz do que o óleo local que está a ser usado.

Na fábrica, a amêndoa é separada, seleccionada e empacotada para exportação. O dono da fábrica tem a responsabilidade de encontrar compradores, embora no caso de Namige ele já tenha estabelecido uma boa relação com um comprador holandês que poderá absorver grandes quantidades de amêndoa processada destinada à exportação para vários pontos do mundo.

Resta saber se as unidades satélite são comercialmente viáveis. Presentemente, o dono da fábrica de Namige e a TechnoServe têm algumas reservas quanto à sua viabilidade e sustentabilidade financeiras em virtude da baixa qualidade e produtividade (a aparência da castanha, a percentagem de castanha 'inteira' produzida), dos custos elevados e de os preços da amêndoa no mercado internacional continuarem baixos.

Constatação 6: O processamento 'informal' está a crescer no sul

O processamento doméstico tem vindo a crescer no sul, particularmente em Maputo. Um estudo estimava que nos subúrbios de Maputo são processadas por dia 6 toneladas de castanha bruta, principalmente por mulheres (Machaela, 2001). Antigos gestores e antigos trabalhadores fabris estão a aplicar os seus conhecimentos no desenvolvimento de novas redes de processamento e comércio (Quadro 4). As mulheres que entrevistámos trabalham muitas horas por dia em más condições e dependem quase sempre de intermediários para o fornecimento de castanha bruta por elas próprias terem falta de fundos (Quadro 4). Alguns processadores domésticos compram pequenas quantidades de castanha bruta directamente no mercado de Maputo. Desta forma, evitam os empréstimos e os fornecedores de caju. Depois de processada vendem a amêndoa no mercado ou a qualquer pessoa interessada.



Menina assando a castanha de caju

**Mulher
trabalhando
com maquina
de corte da
castanha**



Quadro 4. Organização do processamento doméstico em Maputo

Segundo parece, os antigos gestores fabris são iniciadores importantes da actividade de processamento doméstico. Um deles explicou ter sido director de uma fábrica, comprando castanha bruta e exportando amêndoa para a Europa, EUA e União Soviética. Embora a fábrica tenha fechado em 1994, as pessoas continuaram a pedir amêndoa. Foi então que decidiu lançar-se na actividade de processamento doméstico. Começou em 1996, comprando castanha bruta directamente aos camponeses e às lojas rurais e transportando-a para sua casa em Maputo, onde empregava 32 mulheres e 2 homens. Pagava-lhes 350.000 Meticais por mês de salário e conseguia processar 500 kg por dia. Vendia o produto a lojas de Maputo e da África do Sul através de mulheres comerciantes. Contudo, segundo ele, nem todos os empregados trabalhavam bem, produzindo uma elevada percentagem de castanha partida, o que levava ao abaixamento dos preços. Em 1997 o negócio faliu por endividamento, em virtude de não conseguir reembolsar os empréstimos que contraira para comprar castanha bruta.

Posteriormente, em 1997, deixou de pagar os salários e começou a fornecer castanha bruta (crédito em espécie) a mulheres que a processavam em casa e depois lha revendiam. E explicou que: *“As mulheres conseguiam obter um lucro de 400.000 Meticais por mês, o equivalente a um salário mínimo e, por vezes, faziam o triplo, consoante as quantidades que conseguiam processar”*. Até 2000/2001, obtinha a castanha bruta em Manjacaze, directamente de produtores e lojas locais. Na campanha 2002/2003 teve dificuldade em financiar a aquisição e o transporte da castanha para Maputo, mas as mulheres continuaram a processá-la em casa, obtendo-a de outros comerciantes de caju. Segundo explicou, algumas também começaram a vender o fruto do cajueiro. Ele estimava que, durante o período em que fornecia castanha bruta às mulheres, havia cerca de 260 pessoas (aproximadamente 50 lares) envolvidas no processamento de castanha. Eram pessoas sem dinheiro para comprar castanha bruta, em grande parte mulheres chefes de família que gostavam de trabalhar com ele, pois, como explicou, pagava-lhes bem pela castanha processada.

Pontos chave para acção: Processamento do caju

1. Continuar a apoiar a abertura de fábricas de pequena escala, considerar formas de disponibilizar créditos suportáveis destinados à abertura de mais fábricas e providenciar serviços de desenvolvimento empresarial com vista a uma melhor gestão. A questão do crédito suportável afecta muitos sectores em Moçambique e deverá ser tratada ao nível de políticas nacionais. Mesmo com as actuais taxas de juro, a disponibilidade de fundos para a abertura de novas fábricas precisará de ser discutida com doadores e instituições financeiras (com o INCAJU à cabeça). O INCAJU deverá encorajar os gestores de fábricas a participarem nos actuais foruns que discutem o sector do caju, por exemplo a nível provincial.
2. Melhorar as condições de trabalho nas fábricas de processamento de castanha informando, edu-



**Castanha
bruta a
venda**

cando e comunicando com os trabalhadores em plataformas onde os empregadores, os sindicatos e as ONGs (sempre que for pertinente) estão representados. As mulheres deverão ter oportunidades iguais e ser encorajadas a trabalhar em todas as secções. A central sindical dos trabalhadores deverá liderar o estabelecimento de discussões tripartidas construtivas com o governo e os empregadores para a definição do salário mínimo e de condições de trabalho nas fábricas de caju.

3. Apoiar o processamento doméstico da castanha de caju em Maputo (incluindo o empacotamento), através de assistência institucional, organizacional, financeira e técnica. O INCAJU deverá investigar a possibilidade de desenvolver um projecto específico com uma ONG apropriada e procurar fundos a partir de doadores. O financiamento poderia ser utilizado para criar associações, providenciar fundos (que podem constituir a base de um fundo rotativo), fornecer informação sobre redes de comercialização assim como assistência técnica sobre padrões de qualidade, empacotamento, etc.
4. Retomar as propostas feitas ao INCAJU sobre o processamento local do fruto do caju. O INCAJU deverá procurar activamente organizações implementadoras e fundos para tais projectos, que incluíssem uma estratégia de comercialização.
5. Investigar mais as possibilidades de aumentar o processamento final da castanha de caju em Moçambique, o que implica fritura, salgamento (adicionando outros sabores) e empacotamento. Isto, porque o valor é, em larga medida, adicionado nas etapas finais, havendo, neste momento, companhias que fazem o processamento final na Europa e nos Estados Unidos e conseguem, assim, grandes lucros. Organizações como a TechnoServe deverão discutir com processadores bem sucedidos as possibilidades de aumentar o processamento final e o empacotamento dentro do país.

6. Constatações do Estudo: venda e comércio do caju

Constatação 1: O preço pago ao agricultor pela castanha bruta é muito variável e influenciado por muitos factores

Os preços pagos ao agricultor dependem de uma série de factores entre os quais os preços internacionais, a qualidade da castanha, o número de intermediários e o momento e local da venda.

Como se viu na secção 3, o nível da oferta e da procura nos mercados dos EUA e da Europa influencia os preços internacionais. Em Moçambique, o comércio de exportação é controlado por uns poucos grandes exportadores que tendem a fixar os preços de compra todos os anos. De facto, como a Índia é o major comprador de castanha de caju, o preço deriva daquilo que os seus importadores estão preparados para oferecer, com base nos preços internacionais da amêndoa, que, por seu turno são afectados pela entrada de países como o Vietnã no mercado internacional da amêndoa. A qualidade da castanha tem uma importância cada vez maior e nesta base o Vietnã conseguiu, recentemente, ocupar um considerável mercado internacional.

Em Moçambique, existem entre 80 e 100 grandes comerciantes de caju, a maior parte dos quais com ligações aos principais exportadores. Estes comerciantes dependem de uma rede de pequenos intermediários que compram a castanha bruta directamente aos produtores e aos retalhistas das zonas rurais ou dos pequenos centros urbanos. O número de compradores ambulantes não licenciados aumentou em consequência da liberalização.

A possibilidade de os pequenos produtores venderem a sua castanha de caju depende do seu acesso aos mercados, o que, por sua vez, depende muito do acesso às estradas principais e da distância a que estas ficam. Em Itoculo, na província de Nampula, por exemplo, o acesso aos mercados é difícil e em 2002 havia poucos compradores de castanha bruta. Por outro lado, a Macia, na província de Gaza, situa-se numa das principais estradas norte-sul, havendo, por isso, numerosos compradores tanto de castanha bruta como de amêndoa. Os agricultores que vivem mais afastados das estradas principais têm menos compradores e ainda menos poder negocial sobre os preços ou os termos de troca do que aqueles que beneficiam de melhores ligações rodoviárias. Por último, mas não menos importante, os agricultores que podem armazenar a castanha bruta e vendê-la no fim da campanha conseguem obter um preço muito mais elevado.

Constatação 2: Tanto os níveis da produção nacional como as quantidades exportadas têm estado a subir, mas não os proventos para a economia nacional e para os produtores

A produção e as exportações têm aumentado ligeiramente nos últimos cinco anos, mas os preços internacionais têm-se revelado inconstantes e, de um modo geral, em declínio. Isto significa que os termos comerciais se estão a deteriorar e, Moçambique a ganhar menos divisas estrangeiras apesar de exportar mais. Como assinala o relatório mais recente do INCAJU, a percentagem do preço de fronteira ao agricultor relativamente ao do exportador também baixou (INCAJU, 2003). Em 1999/2000, quando os preços do mercado internacional estavam altos, os produtores recebiam US\$0.54/quilo, ou seja, 63% do preço pago ao exportador. Em 2002/03, os agricultores recebiam US\$0.22, o equivalente a 56% do preço. Estes números são médios e o nosso estudo mostra a variabilidade dos preços reais pagos ao agricultor. Todavia, a tendência não é animadora.

Quadro 5. O comércio de castanha bruta: a história de Elisa

Elisa Macuácuá faz comércio de castanha bruta e de farinha de milho e tem uma banca no mercado da Macia. Com 40 anos, é viúva e tem cinco filhos e duas irmãs mais novas a seu cargo. O comércio é a sua principal actividade e paga a quem lhe cultiva a sua parcela de terra para, assim, poder poupar dinheiro na comida.

Como ela própria disse: *“A ideia do comércio veio do sofrimento, porque eu precisava de dar de comer aos meus filhos e de os mandar à escola”*. Em 1992 começou por vender caju dos cajueiros dos pais num mercado de Maputo e depois avançou para o aluguer de uma banca no mercado da Macia. Em 1995, havia pouco caju na província de Gaza e Elisa, na altura grávida de oito meses, decidiu pela primeira vez comprar caju em Muxungué, a 800km de distância, na província de Sofala. A partir de então, tem realizado visitas periódicas a Sofala para comprar caju e farinha de milho, mas diz que já não é tão lucrativo como dantes. A viagem de autocarro leva um ou dois dias. Elisa fica fora uma ou duas semanas, a comprar caju e à espera de transporte para regressar.

Em Março de 2003, um estudante que trabalhava neste estudo acompanhou Elisa e o seu bebé de 18 meses à província de Sofala. A viagem foi dura e arriscada—dormiram na estrada numa manta debaixo de um camião e tiveram que usar água suja para beber e para cozinhar. Quando chegaram a Nhalapa, em Sofala, Elisa pediu às suas amigas de lá, uma banca de bazar emprestada e colocou aí duas latas vazias em sinal de que pretendia comprar produtos. Precisou de duas semanas para comprar 30 sacos de milho principalmente a mulheres. Começou então a interceptar camiões carregados que iam mais para norte pedindo-lhes transporte para a Macia quando regressassem vazios. Esperou quatro dias pelo transporte de regresso e a viagem levou dois dias e três noites, sentada em cima de sacos com o filho.

Embora o comércio seja difícil, Elisa conseguiu com o seu trabalho construir uma casa de três quartos, com paredes de alvenaria. O seu sonho é dar aos filhos um futuro mais risonho, mandando-os para uma escola secundária com internato onde, segundo acha, os farão estudar arduamente.

Em 2002/03, Nampula e Zambézia foram as províncias que registaram o maior aumento da produção, embora se deva dizer que no sul do país há muita produção que não está oficialmente registada.

Os agricultores e os comerciantes estão cientes de que os preços e os termos comerciais estão a deteriorar-se. Quando indagados sobre o que pensavam à cerca da mudança da situação, tendiam a comparar o presente com o tempo colonial. Como dizia um pequeno comerciante de Gaza:

“Dantes era melhor; eu cresci a saber que o dinheiro ganho com o caju dava para pagar as propinas da escola, o hospital, a roupa...mas agora já não é assim.”

Também ouvimos com muita frequência este tipo de comparação na província de Nampula.

Constatação 3: Os homens dominam as actividades comerciais do caju que requerem maior capital inicial e trazem mais lucros

O nosso estudo sobre o comércio de castanha bruta, amêndoa, fruto e sumo em Macia, na província de Gaza (Quadro 5), mostrou que os homens tendem a dominar as actividades comerciais mais lucrativas (mais a castanha bruta e a amêndoa do que o fruto e o sumo). Os comerciantes mais pequenos são os que aliam com maior frequência a agricultura ao comércio como suas principais actividades de sustento. As mulheres que participam no comércio mais lucrativo (amêndoa e castanha bruta) iniciam-nas geralmente com fundos obtidos na venda de produtos agrícolas, enquanto os homens tendem a utilizar as poupanças conseguidas por meio do trabalho assalariado e de actividades comerciais.

Em geral, a amêndoa é vendida na Macia, ao longo da estrada principal onde os homens conseguem correr para os potenciais clientes mais depressa do que as mulheres. Uma mulher explicou: *“Sofro muito com esses rapazes da rua, porque é preciso correr quando aparece um carro e então, como eles são mais rápidos, bloqueiam-me o caminho”*.

Ela refere que com os lucros da castanha que processa em sua casa e vende no mercado local da Macia consegue mandar os filhos à escola e comprar roupa.

A mulher domina quase completamente a comercialização do falso fruto e do sumo, produtos perecíveis que só podem ser vendidos sazonalmente. Embora não exijam um investimento inicial, trazem menos lucro. Contudo, como a citação que se segue ilustra, a mulher necessita de numerário:

“Dantes, fazíamos sumo só para ter em casa... só aprendemos a vendê-lo agora que o custo de vida aumentou.”

“Eu costumava apenas cultivar, mas agora isso já não chega e tenho que fazer outras coisas.”

Um homem explicou:

“As mulheres de hoje não são como antigamente – que só sabiam cultivar- agora fazem tudo e desenrascam a vida.”

No entanto, em Namige constatámos que a mulher está activamente envolvida na comercialização de castanha bruta. As nossas constatações contradizem alguns estudos anteriores realizados em Nampula segundo os quais a maior parte das actividades geradoras de rendimento, incluindo a comercialização da castanha de caju, são dominadas pelo homem. Por exemplo, 87% dos agregados familiares da nossa amostra em Namige vendiam de facto castanha bruta (39 em 45) e 74% das mulheres (da sub-amostra de agregados familiares que vendem castanha) encontram-se directamente envolvidas na comercialização da castanha. Contudo, o nosso estudo também mostra que o caju continua a ser um produto importante para o consumo familiar, contribuindo, assim, para a alimentação dos agregados familiares e para a segurança alimentar. 93% das mulheres entrevistadas disseram que elas próprias processam castanha (em casa) para consumo, havendo apenas um caso em que era o marido que fazia esse trabalho. 64% das mulheres processam o fruto, fazendo sumo e alcool que podem ser consumidos, vendidos ou oferecidos como pagamento em espécie, por exemplo, pela ajuda nas machambas. A mulher encontra-se, pois, envolvida tanto no processamento do fruto e da castanha a nível familiar como na comercialização da castanha bruta. Embora a produção destinada ao mercado seja importante, as organizações intervenientes deveriam prestar a devida atenção à produção de caju para consumo e para venda em mercados locais em vez dos internacionais. A utilização do caju a nível local tem um papel a desempenhar na segurança alimentar familiar, cria rendimentos e fortalece as relações sociais.

Constatação 4: No sul, os mercados locais e regionais de amêndoa de caju estão a desenvolver-se e as mulheres são participantes activas

Como mostrámos, no sul a mulher está activa nos mercados locais e regionais de caju. Encontra-se bem representada entre os pequenos intermediários e os compradores não licenciados, o mesmo não acontecendo, de um modo geral, em relação às categorias de grandes comerciantes e de exportadores.

O desenvolvimento de mercados locais e regionais reduz a dependência em relação aos inconstantes mercados internacionais, o que poderá beneficiar tanto a economia nacional como a mulher em particular, já que esta tende a envolver-se mais nos mercados locais e regionais. A África do Sul e os países que rodeiam Moçambique (à excepção da Tanzânia) não produzem castanha de caju e constituem, por isso, um enorme potencial em termos de mercado, com particular vantagem comparativa para os comerciantes do sul de Moçambique. A amêndoa moçambicana já pode ser encontrada em pequenas quantidades nestes países. A procura (mas também a concorrência) no mercado interno está igualmente a aumentar, embora lentamente.

Constatação 5: Os mercados completamente liberalizados tendem a beneficiar os que têm mais recursos, sejam eles financeiros, naturais ou sociais

Embora os mercados de caju e as redes locais de comércio se estejam a desenvolver desde a liberalização, os ganhos tendem a concentrar-se nas pessoas com maiores recursos e mais poder, como é o caso dos agricultores que dispõem de melhor informação e de melhores redes, que se encontram mais próximos das estradas e dos centros urbanos, que possuem mais excedentes de produção, poupanças para investir, etc. Se os mercados se destinam a contribuir para a subsistência dos camponeses de fracos recursos e a beneficiar de igual modo o homem e a mulher, então é preciso que sejam ‘governados’; é preciso que se direcione a estes grupos o apoio em áreas críticas.



Amêndoa
a venda

Pontos Chave para Acção: O comércio de caju

1. O crédito para a compra de castanha bruta deve ser considerado a vários níveis. Os grandes comerciantes têm problemas similares aos dos processadores, especialmente no que diz respeito à política geral de crédito e às elevadas taxas de juro já referidas na secção anterior. O micro-crédito poderá ajudar os comerciantes em pequena escala, em particular as mulheres. Algumas ONGs já estão a disponibilizar micro-crédito aos pequenos comerciantes e as experiências acumuladas até à data deverão ser avaliadas pelo INCAJU para ver se tais intervenções podem ser encorajadas no caso do caju.
2. É necessário estimular o comércio informal nos mercados internos e regionais sem sufocar o seu desenvolvimento com excessiva regulamentação. É necessário disseminar informação sobre os potenciais mercados e a qualidade/padrões. O INCAJU deverá discutir tal disseminação com organizações como a TechnoServe, que já tem experiência nesta área.
3. É necessário informar os camponeses sobre os preços do mercado, melhorar o seu poder de negociação e ajudá-los a organizar a comercialização da castanha bruta. As ONGs, o MADER e todas as organizações que trabalham com as associações de camponeses deverão incluir esse tipo de informação, assim como a criação de capacidades, nos seus actuais programas. É essencial que se encorage activamente as mulheres a aderirem a associações e incluí-las em programas virados para a criação de capacidades, dando atenção à localização e aos custos de tais iniciativas para que se adequem às necessidades e constrangimentos da mulher.
4. Investigar a possibilidade de projectos de comércio justo para se explorar a utilização de 'nichos' específicos nos mercados internacionais. Isto significaria, por um lado, encontrar processadores interessados em pagar melhores preços aos produtores e trabalhadores de processamento e, por outro, estabelecer a ligação com organizações de comércio justo na Europa. O INCAJU deverá ver se algumas ONGs, como a OXFAM ou a Action Aid, poderão ajudar nesta iniciativa.

7. Conclusões

No actual ambiente globalizado de liberalização e com a tendência para a existência de padrões globais nos processos de produção, nos requisitos de qualidade e na ‘atribuição de marcas’ aos produtos, há que saber como é que os países do Sul poderão evitar ver-se envolvidos numa ‘corrida para o fundo’: redução dos custos da produção do caju, particularmente dos preços pagos aos camponeses e dos custos de mão-de-obra na indústria de processamento. Pelo menos uma parte da resposta reside numa melhor comunicação com os camponeses, no desenvolvimento da organização de camponeses e trabalhadores, na diversificação de produtos, numa maior atenção aos mercados locais e regionais e no acesso a ‘nichos’ de mercado, por exemplo através de iniciativas de comércio justo. A importância do caju para a subsistência a nível local não deverá ser subestimada. Para melhorar os seus meios de subsistência face a vários constrangimentos estruturais, os camponeses utilizam o caju de forma muito criativa. Quem está de fora entenderá de forma muito mais abrangente o que é ajuda e o que não é, se compreender as realidades locais e as várias estratégias usadas por mulheres e homens em resposta às mudanças e tendências do seu meio ambiente.

O sector do caju inclui a produção, o processamento e a comercialização. Estas áreas encontram-se interligadas e o sucesso de qualquer actividade numa dada área depende frequentemente do sucesso noutra. É esta interdependência, juntamente com as contínuas mudanças operadas no contexto global, que tornam a coordenação, a comunicação e o diálogo entre diferentes actores tão indispensáveis. Para o rápido fortalecimento do sector do caju, é da maior importância que se estabeleçam plataformas ou se renovem as já existentes por forma a melhorar a comunicação e a estimular a acção colectiva.

O INCAJU é a instituição pública chave que tem o mandato de coordenar, apoiar, monitorar e avaliar o conjunto das três áreas. Este papel de facilitador e coordenador tem que ser reforçado, dado que muitas actividades são levadas a cabo por ONGs e pelo sector privado. As actividades de INCAJU na monitoria, avaliação, apreensão de lições e disseminação deveriam desagregar os dados recolhidos por sexo, reconhecer o papel central da mulher no sector do caju e promover oportunidades iguais para a mulher. Todos os que se encontram envolvidos no apoio ao sector do caju deveriam evitar fazer suposições sobre as relações ‘tradicionais’ de género—segundo as quais a mulher possui muito poder ou nenhum. A realidade é mais complexa e dinâmica e para os investigadores e implementadores de projectos o desafio é manterem o espírito aberto por forma a escutarem as mulheres e a empenharem-se juntamente com elas.

A contribuição do sector do caju para a redução da pobreza depende consideravelmente do grau de envolvimento da mulher no sector e dos benefícios que daí puder tirar. Será duplamente importante que a mulher detenha um maior controlo sobre os cajueiros e um melhor acesso aos serviços de extensão por forma a aumentar a produtividade das árvores. Primeiro, porque aumentará o rendimento monetário das mulheres (através da venda ou troca de castanha, sumo e álcool) e, segundo, porque contribuirá para a segurança alimentar e bem estar das famílias, em particular pelo facto de as mulheres tenderem a destinar uma maior percentagem dos seus rendimentos às necessidades básicas do que os homens. Maiores oportunidades para as mulheres poderem gerar rendimentos em fábricas de pequena escala, no processamento doméstico e na comercialização não só irão contribuir para a redução da pobreza, como representarão uma fonte crucial de recursos financeiros para os agregados familiares chefiados por

elas. Um maior envolvimento da mulher em intervenções destinadas a promover a produção de castanha tenderá a elevar o número total de agricultores envolvidos assim como a produtividade global do sector que, por seu turno, aumentará o seu contributo para a economia nacional. Por consequência, a elevação da igualdade de género não só promove os próprios direitos da mulher como contribui para o fortalecimento do sector do caju e do seu papel na redução da pobreza.

Bibliografia

Outros relatórios e publicações baseadas neste estudo

(estes podem ser obtidos apartir da página de internet do IIED ou enviando um email a Luis Artur: luisartur@agronomia.uem.mz)

Artur, L. (2003) Mulheres produtoras de caju em Manjacaze

Artur, L. (2003) Processamento de caju: O estudo de caso da fábrica INVAPE

Artur, L. (2002) Estudo de caso dos ex-trabalhadores das fábricas de processamento em Angoche

Braga, C. (2003) Comercialização de caju em Bilene-Macia.

Braga, C. and Artur, L. (2002) Relatório do estudo de caso de Geba.

Braga, C. (2002) Relatório do estudo de caso de Namige

Kanji, N., Vijfhuizen, C. and Young, S. (2002) Cashing in on cashews. Policies, production and gender in Mozambique. Paper presented at the 8th International Interdisciplinary Congress on Women, 21-26 July 2002, Kampala, Uganda.

Kanji, N., Vijfhuizen, C., Braga, C. and Artur, L. (2003) Cashing in on cashew nuts: women producers and factory workers in Mozambique. Forthcoming in Carr, M. (ed) *Best Practices in Poverty Reduction: Linking informal economy women producers and workers to global markets*. Commonwealth Secretariat, London, UK.

Vijfhuizen, C. (2002) Case Study of Itoculo. (English and Portuguese)

Vijfhuizen, C., Braga, C, Artur, L and Kanji, N (2003) *Liberalisation, Gender and Livelihoods: The cashew nut case. IIED working paper 1. Mozambique first phase: the North*. (www.iied.org/sarl/research/projects/t3proj01.html)

Vijfhuizen, C., Artur, L., Kanji, N and Braga, C. (2003) *Liberalisation, Gender and Livelihoods: The cashew nut case. IIED working paper 2. Mozambique phase 2: the South*. (www.iied.org/sarl/research/projects/t3proj01.html)

Literatura específica em Moçambique

Abt. (1999) *Assessment of the Status of Competitiveness and Employment in the Cashew Processing Industry in Mozambique*. Abt Associates Inc. Prepared for the National Directorate of Industry; Ministry of Industry and Tourism, Republic of Mozambique.

Assembleia da República (2000) *Lei do Trabalho* (Lei no 8/98 de 20 de Julho).

CASCA (2002) *Programme Proposal. Support to the cashew sector in Nampula Province, Mozambique*. ADPP, AMODER and SNV, July 2002.

Cramer, C. (1999) Can Africa industrialise by processing primary commodities? The case of the Mozambican cashew nuts. *World Development* 27: 7: 1247-1266.

Deloitte & Touche ILA (Africa) (1997) *Cashew Marketing Liberalization Impact Study Mozambique*. Deloitte & Touche ILA October 1997, final report.

Hanlon, J. (2000) Power without responsibility: the World Bank and Mozambican cashew nuts. *Review of African Political Economy* 83.

Hilton, BR. (1998) Our experience with cashew. *Echo Development Notes* 62: 4-5.

Hirvonen, S. (1998) *Inquérito sobre caju ao sector familiar, Síntese dos relatórios das entrevistas colectivas*. Ministerio da Agricultura e Pescas, Departamento de Estatística, Mozambique.

IMF (April 2003) *Republic of Mozambique: Poverty Reduction Strategy Paper Progress Report*. International Monetary Fund Country report No. 03/98. IMF, Washington.

INCAJU (1998) *Componente produção, Plano director do caju*. Instituto de fomento do caju, Ministério da agricultura e desenvolvimento rural (MADER), Maputo.

INCAJU (2001). *Componente venda e industrialização (parte 1, texto)*. MADER, Maputo.

INCAJU (2002) *Boletim e estatísticas da campanha 2000/2001*, MADER, Maputo

INCAJU (2003) *Realizações do sector do caju na campanha 2002/03*. III Forum Nacional do Caju. December. MADER, Maputo.

Machaela, A (2001) *Processamento informal da castanha do caju; integração do mercado não formal*. INCAJU, MADER, Maputo.

McMillan, M., Rodrik, D. and Welch, HW. (2002) *When Economic Reform Goes Wrong: Cashews in Mozambique*. Faculty Research Working Paper Series, Harvard University, USA.

- Medeiros, de JI. (2002) *Processamento descentralizado de castanha de caju*. Nampula, Mocambique. Programa CASCA, SNV Organizacao Holandesa de desenvolvimento, Nampula, Mozambique.
- Ministry of Agriculture Mozambique & The World Bank (1998) *Cashew Production and Marketing Among Smallholders in Mozambique: A gender differentiated analysis based on household survey data*. A preliminary report of the gender/cashew pilot study. Discussion paper 1. Ministry of Agriculture and the World Bank, Maputo, Mozambique.
- Mole, PN. (2000) *An Economic Analysis of Smallholder Cashew Development Opportunities and Linkages to Food Security in Mozambique's Northern Province of Nampula*. PhD thesis, Michigan State University, Ministry of Agriculture and Rural Development, Directorate of Economics, Mozambique.
- Penvenne J. (1997) Seeking the factory for women: Mozambican urbanization in the later colonial era. *Journal of Urban History* 23: 3.
- Pitcher, MA (1998) Disruption without transformation: agrarian relations and livelihoods in Nampula Province, Mozambique 1975-1995. *Journal of Southern African Studies*, 24:1. March.
- Topper, CP. and Caligari, PDS (1999) *Cashew Study Tour in East Africa*. Financed by USAID, Washington. (Includes study visit to Mozambique). USAID, Washington.
- UNDP (2001) *Gender, Women and Human Development: An agenda for the future*. United Nations Development Programme, Maputo, Mozambique.
- Wandschneider, TS and Mirapeix, JG. (1999) *Cash Cropping in Mozambique: evolution and prospects*. Technical Paper No. 2, Food Security Unit Mozambique, European Commission, Maputo, Mozambique.
- Waterhouse, R. and Vijfhuizen, C. (eds) (2001) *Strategic Women, Gainful Men: Gender, land and natural resources in different rural contexts in Mozambique*. UEM/ Action Aid, Mozambique.
- World Bank (2001) *Cashew production and Marketing in the Smallholder Sector in Mozambique*. World Bank, Washington DC.
- Outra literatura relevante
- Ban van den, AW. and Hawkins, HS. (1997) *Agricultural Extension*. Blackwell Science, United Kingdom.
- Bryceson, DF. (2002) The scramble in Africa: reorienting rural livelihoods. *World Development* 30:5:725-739.
- Chalfin, B. (2000) Risky business: economic uncertainty, market reforms and female livelihoods in Northeast Ghana. *Development and Change*, 31 (2000) 987-1008.
- Clark, G. (2000) Small-scale traders' key role in stabilising and diversifying Ghana's rural communities and livelihoods. In: A. Spring (2000) *Women Farmers and Commercial ventures. Increasing food security in developing countries*. Boulder, London.
- Fontana, M., Jokes, S and Masika, R (1998) *Global Trade Expansion and Liberalization: Gender issues and impacts*. Report No 42. Institute of Development Studies, Brighton.
- Fortmann, L., Antinori, C. and Nabane, N. (1997) Fruits of their labour: gender property rights and tree planting in two Zimbabwean villages. *Rural Sociology* 62 (3): 295-314.
- Francis, E. 2000. *Making a Living: Changing livelihoods in rural Africa*. London: DESTIN, LSE; Routledge.
- Grown, C. Elson, D. Cagatay, N. (2000) Introduction to Special Issue on Gender, Macroeconomics, Trade and Finance. *World Development*, 28(7):1145-56.
- Guyer, JI. and Hansen, KT. (2001) Introduction. Markets in Africa in a new era. In *Africa* 71 (2), 2001.
- Harris, B. (1992) Talking to traders about trade. In S. Devereux and J. Hodirott: *Fieldwork in Developing Countries*. Lynne Rienner, Boulder, Colorado.
- Hidellege, V. (2003) *Impact of Globalisation on Women Home Based Food Processors in Sri Lanka*. Working paper no. 66, National Council of Applied Economic Research (NCAER), New Delhi, India.
- Kanji, N and Barrientos, S. (2002) *Trade Liberalisation, Poverty and Livelihoods: Understanding the Linkages*. IIED/IDS (Institute of Development Studies) Working Paper 159. July.
- Krieger, J (2000) Entrepreneurs and family well being: women's agricultural and trading strategies in Cameroon. In: A. Spring (2000) *Women Farmers and Commercial Ventures. Increasing food security in developing countries*. Boulder, London.
- Lastarria-Cornhiel, S. (1997) Impact of privatization on gender and property rights in Africa. *World Development* 25(8): 1317-1333.
- Little, PD. (1992) Traders, brokers, and market 'crisis' in southern Somalia. *Africa* 62 (1), 1992.
- Randriamoro, Z. (2002) Gender, trade and labour in Africa. Paper presented at the *World Women's Congress 2002*, Kampala, Uganda, 21-26 July 2002.
- Smith, S., Auret, D., Barrientos, S., Dolan, C., Kleinbooi, K., Njobvu, C., Opondo, M., Tallontire, A. (2003) *Ethical Trade in African Horticulture. Gender, Rights and Participation*. Preliminary report for multistakeholder workshop, 26 June 2003, Executive summary.
- Spring, A. (2000) *Women Farmers and Commercial Ventures. Increasing food security in developing countries*. Boulder, London.
- United Nations (1999) *World Survey on the Role of Women in Development: Globalization, gender and work*. United Nations DESA, New York.
- Vorley, B. (2003) *Food, Inc. Corporate concentration from farm to consumer*. UK Food Group, London.
- Whitehead, A. (2001) *Trade, Trade Liberalisation, and Rural Poverty in Low-Income Africa: A Gendered Account*. Background Paper for the UNCTAD 2001 LDC Report. UNCTAD, Geneva.
- Whitehead, A. and Kabeer, N. (2001) *Living with Uncertainty: Gender, livelihoods and pro-poor growth in sub-Saharan Africa*. Institute of Development Studies Working Paper 134. November.

