

**Liberalisation, Gender and Livelihoods:
the cashew nut case
Working Paper 2 (*Portuguese*)**



photo: Steffen Cambon

**Mozambique
Phase 2: The South, January-December 2003**

Carin Vijfhuizen, Luis Artur, Nazneen Kanji and Carla Braga

November 2003

Agradecimentos

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

As mulheres pequenas produtoras agrícolas e também o projecto da ADRA em GAZA no respeitante ao estudo sobre a produção de castanha de caju; a direcção, trabalhadores e ex-trabalhadores das pequenas indústrias de processamento de caju em Gaza entrevistados para o estudo sobre processamento, em especial a INVAPE e, todos os comerciantes e processadores locais entrevistados para o estudo sobre a comercialização no sul de Moçambique, especialmente em Macia.

Os estudantes que procederam à recolha de dados, nomeadamente: Gilda Fafitine, Bento Domingos e Geórgia Xlhone.

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 e Eng. Eugénio Amós pelo apoio administrativo e técnico.

Agradecemos também a orientação dada à pesquisa pelo grupo de referência: Dra. Ana Machalela, Dr. Raimundo Matule e Eng. Guibunda, do INCAJU, Sra. Soila Hirvonen da Embaixada da Holanda, Bridget Walker da Embaixada da Irlanda, Boaventura Mondlane da Central Sindical, Sr. Patel da AICAJU, Sr. Marcelo Chaquise do MADER, Dra. Irene de Sousa, da USAID, Eng. José Sancho Cumbi e Sr. Benedito Zacarias, 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 a Embaixada da Irlanda, em especial a Sra. Bridget Walker, pelo financiamento e pelo espírito de colaboração e flexibilidade demonstrados.

Abreviaturas e acronomes

ADPP	Ajuda para o Desenvolvimento de Povo para Povo
ADRA	Agência de Desenvolvimento dos Recursos Adventistas
AICAJU	Associação dos Industriais de Caju
AMODER	Associação Moçambicana para o Desenvolvimento Rural
BM	Banco Mundial
CNSL	Líquido da Casca da Castanha de Caju
CLUSA	Liga das Cooperativas dos Estados Unidos da América
DNER	Direcção Nacional de Extensão Rural
FAO	Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação
IIED	Instituto Internacional Para o Desenvolvimento e Meio Ambiente
IMF	Fundo Monetário Internacional
INCAJU	Instituto de Fomento do Caju
INIA	Instituto Nacional de Investigação Agronómica
INVAPE	INVESTIMENTOS Agro-PECUÁRIOS
MADER	Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural
ONG	Organização Não-Governamental
PARPA	Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta
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

Lista de Tabelas

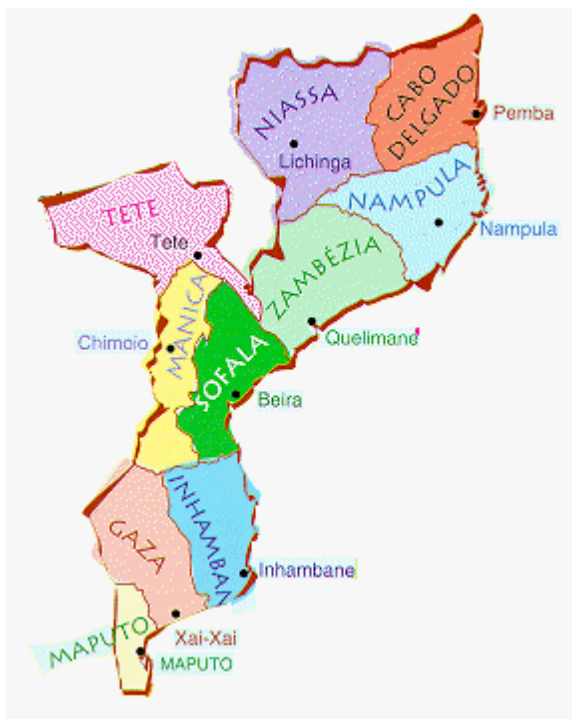
	pagina
<i>Tabela 1: Residência das entrevistadas e o local onde plantaram/semearam cajueiros</i>	15
<i>Tabela 2: Actividades de produção de caju (N= 40 mulheres camponesas)</i>	16
<i>Tabela 3: Como o caju e seus derivados ganham valor (N=40 mulheres camponesas)</i>	20
<i>Tabela 4: Fontes de sustento no presente e no passado (N=40 mulheres camponesas)</i>	23
<i>Tabela 5: Fábricas encerradas no Sul</i>	28
<i>Tabela 6: Fábricas temporariamente encerradas (durante a campanha de 2002/03)</i>	30
<i>Tabela 7: Fábricas em funcionamento no Sul em 2002/03</i>	30
<i>Tabela 8: Salários (N=30)</i>	33
<i>Tabela 9: Utilização do dinheiro por mulheres e homens (N=30)</i>	33
<i>Tabela 10: Amostra de mulheres e homens entrevistados sobre as várias actividades de comercialização</i>	41

Tabela de Conteúdo

Agradecimentos	2
Abreviaturas e acrónimos	3
1. Introdução	5
1.1 Antecedentes e fundamentação	6
1.2 Objectivos e métodos	9
2. Produção de Caju	12
2.1 Política nacional para a produção de caju	12
2.2 Produção: Posse de terra e de árvores pelas mulheres	13
2.3 Várias iniciativas/intervenções de produção de caju no Sul	17
2.4 O valor do caju no sustento das populações	20
2.5 Aspectos de género na produção e valorização de caju	24
3. Processamento da castanha de caju no Sul	26
3.1 Características da tecnologia de processamento da castanha e a respectiva política nacional	26
3.2 Fábricas de castanha de caju no sul de Moçambique	27
3.3 A fábrica INVAPE	31
3.4 Processamento informal ou doméstico	34
3.5 Aspectos de género no processamento da castanha de caju	36
4. Comercialização: género, comerciantes e redes	38
4.1 Política nacional: níveis de produção, preços e mercados	38
4.2 Moldando o comércio a nível local: Macia e Maputo	40
4.3 Interligação entre aspectos globais, nacionais e locais	43
5. Conclusões, recomendações e pontos chave para acção	45
5.1 Produção de caju	45
5.2 Processamento no Sul	47
5.3 Comercialização e mudança contínua	50
Referencias	53

1.Introdução

Este projecto¹ faz parte do programa de pesquisa do IIED (International Institute for Environment and Development), denominado “Liberalização, Género e Meios de Sustento: o caso de caju” (Janeiro de 2002 a Junho de 2004). O programa incide sobre os sectores do caju em Moçambique e na Índia. Em Moçambique, a pesquisa foi levada a cabo em duas províncias, Nampula no Norte (a primeira fase, 2002), com uma sociedade predominantemente matrilinear (descendência pelo lado materno) e Gaza no Sul (a segunda fase, 2003), onde a sociedade é predominantemente patrilinear (descendência pelo lado paterno); (ver mapa abaixo).



Na Província de Nampula, a pesquisa foi realizada em quatro locais (ver o relatório do Norte, primeira fase: www.iied.org/sarl/research/projects/t3proj01.html). Em 2003, durante a segunda fase, a pesquisa foi levada a cabo em três lugares da Província de Gaza, no sul de Moçambique. O presente relatório apresenta as principais constatações da segunda fase do projecto².

¹ O projecto de género e caju em Moçambique é uma colaboração entre o IIED em Londres e a Universidade Eduardo Mondlane (UEM) em Maputo. As Embaixadas da Holanda e da Irlanda financiam a pesquisa, realizada pelos seguintes cientistas sociais: Nazneen Kanji (Ph.D), Investigadora Principal; Carin Vijfhuizen (Ph.D), Coordenadora da Pesquisa, Carla Braga (BSc with honours), Investigadora e, o Eng. Luís Artur (MSc), Investigador.

² Mais pormenores poderão ser encontrados nos três relatórios específicos sobre a produção (por Artur, L.), o processamento (por Artur, L.) e a comercialização (por Carla Braga, C). Estes três relatórios específicos só se encontram disponíveis em língua portuguesa.

O relatório começa com os antecedentes e a fundamentação do estudo e apresenta os objectivos e a metodologia na segunda secção do capítulo 1. O capítulo 2 analisa o envolvimento da mulher na produção de caju e as intervenções destinadas a aumentar a produção. Também explora as formas pelas quais o caju e os seus produtos derivados ganham valor através das actividades e de decisões tomadas pela mulher. Isto ajuda a mostrar a importância do caju no sustento das populações. A última secção deste capítulo, o 2.5, aborda os aspectos de género na produção e determinação do valor. O capítulo 3 analisa o processamento da castanha de caju no Sul através da discussão das características da tecnologia de processamento e da política nacional para o processamento da castanha de caju. Também apresenta a situação actual das fábricas do Sul e analisa um estudo de caso de uma fábrica de pequena escala do Sul e, do processamento feito em casa pelas famílias. O capítulo 4 analisa a comercialização da castanha de caju. Aborda questões como volumes, preços e a política nacional de comercialização em Moçambique. Analisa depois um estudo de caso sobre os comerciantes de castanha de caju no Sul. A última secção estabelece a ligação entre as arenas local, nacional e global, fazendo referência a estudos sobre liberalização, género e comércio. O capítulo 5 apresenta conclusões e recomendações, a par de pontos chave para acção.

1.1 Antecedentes e fundamentação

Moçambique já foi um dos maiores produtores mundiais de castanha de caju. A produção atingiu o seu ponto mais alto em 1972 com a comercialização de 216.000 toneladas métricas. Após a independência em 1975, tais níveis de produção não se mostraram sustentáveis por muitas razões, entre as quais a guerra e deslocações populacionais, políticas estatais inconsistentes, baixos preços ao produtor, redes de comercialização debilitadas, escassez de instrumentos, bens de consumo e 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 cochinnilla, assim como queimadas descontroladas. Hilton (1998) defendia que as queimadas descontroladas são a principal causa da morte dos cajueiros produtivos. A produção média de um cajueiro é agora de 2-4 quilos, quando poderia ser de 10-15 kg (Wandschneider e Mirapeix, 1999; Hilton, 1998; Mole, 2000; Casca, 2002). Em Moçambique o caju é produzido principalmente por pequenos produtores, sendo muito poucos os de larga escala.

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

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, elevar 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.

Como objectivo geral pretendia-se revitalizar a produção de caju ao nível dos pequenos produtores: “Tratando-se da segunda (agora terceira) maior fonte de divisas e de um meio de subsistência vital para centenas de milhares de camponeses pobres, a revitalização do sector do caju constitui um aspecto chave para o desenvolvimento económico e para a redução da pobreza em Moçambique” (Banco Mundial, 2001: 51). Aceitou-se o risco de a redução das taxas poder levar à queda da indústria moçambicana de processamento da castanha. Segundo as ideologias neo-liberais, as indústrias devem competir no plano internacional e falir, se não o conseguirem sem apoio do governo. A perda de 10.000 postos de trabalho no sector de processamento da castanha de caju poderia ser compensada pelos ganhos que iriam estar à disposição de um grupo muito mais vasto de pequenos produtores (Cramer, 1999).

Tem havido um grande debate sobre se a liberalização dos preços foi ou não positiva (ver Hanlon, 2000; Banco Mundial, 2001; Wandschneider e Mirapeix, 1999; Abt, 1999; Deloitte e Touche, 1997; Mole, 2000; Cramer, 1999). Contudo, só o Banco Mundial é que concluiu que a liberalização dos preços havia servido os camponeses, em virtude de os preços reais ao produtor terem aumentado. Todos os outros autores acima referidos concluíram que, por várias razões, a liberalização falhara:

- Os preços dos alimentos e dos bens de consumo básicos aumentaram (Wandschneider e Mirapeix, 1999).
- Os preços aumentaram, mas só o sector do comércio beneficiou (Hanlon, 2000).
- Só os camponeses com capacidade para manterem a castanha armazenada até à campanha de comercialização beneficiaram com a liberalização (Deloitte e Touche, 1997).
- Contrariamente às expectativas, os agricultores não plantaram novas árvores (Wandschneider e Mirapeix, 1999).

O estudo económico mais recente, intitulado *Quando as Reformas Económicas Correm Mal: a Castanha de Caju em Moçambique* (McMillan *et al.*, 2002), faz eco das constatações dos estudos atrás citados e conclui que os ganhos líquidos dos agricultores foram desanimadoramente baixos e ainda houve custos do desemprego decorrente do colapso do sector de processamento.

As várias perspectivas indicam que a liberalização dos preços e do comércio não conseguirá, por si só, revitalizar o sector dos pequenos produtores de caju. Tal como Mole (2000) defendeu, os incentivos aos preços, a tecnologia e as iniciativas tecnológicas e de comercialização devem ser combinadas e implementadas em conjunto por forma a beneficiarem os camponeses. Deste modo, a revitalização do sector do caju tem que enfrentar uma série complexa de factores, que inclui tecnologia que possibilite aos

agricultores aumentar a produção, apoio às indústrias de processamento, melhoria da gestão dos cajuais pelos camponeses e uma melhor comercialização.

Porquê uma tão grande atenção ao sector do caju em Moçambique? O caju é importante por várias razões. Primeiro, porque se trata de um importante produto de exportação do país. Em segundo lugar, representa rendimento monetário para os pequenos produtores. Em terceiro, por ser uma importante fonte de proteínas para as famílias e contribuir para a segurança alimentar. Por último, pelos seus importantes derivados, como o sumo e o álcool, que geram rendimento monetário e/ou fornecem alimentos aos pequenos produtores. O processamento da castanha de caju em Moçambique não só valoriza o produto em termos de preços mais altos na exportação (em relação a castanha bruta), como também constitui oportunidade para emprego.

Em 1998, o INCAJU - Instituição pública para o fomento do caju - desenvolveu uma estratégia abrangente e integrada visando estimular actividades nas três áreas interligadas de produção, processamento e comercialização (INCAJU, 1998; 2001). Foram lançadas novas iniciativas para revitalizar o sector e que serão explanadas nos capítulos que se seguem. A actual estratégia governamental requer a colaboração e participação do governo, sector privado, comunidades e ONGs. Para implementar esta estratégia, criaram-se várias estruturas e foruns de discussão: o Comité do Caju que funciona a nível nacional e ‘foruns do caju’ à escala nacional, regional e provincial. Presentemente, o INCAJU está a levar a cabo a revitalização das estruturas organizativas do sector (INCAJU, 2003).

As ONGs desempenham um papel importante na constituição de associações de produtores, na formação e no financiamento de intervenções no sector do caju. Importa, no entanto, assinalar que o aparecimento de ONGs locais é relativamente recente em Moçambique e que estas são em menor número do que noutros pontos da região. A ADRA (Adventist Development and Relief Agency) é uma ONG internacional que trabalha em estreita ligação com o INCAJU no Sul. Esta organização desenvolve um programa denominado “Iniciativa para o Desenvolvimento Sustentável do Caju em Gaza”, que visa aumentar a quantidade e a qualidade da castanha de caju para 8.100 famílias de Mandlakaze e do Chibuto (ADRA, 2002).

A AICAJU (Associação dos Industriais do Caju) integra fundamentalmente os proprietários e/ou compradores das antigas grandes empresas estatais de descasque de castanha de caju, agora encerradas. Têm sido um dos principais críticos da política de liberalização e criticam o governo pela ‘política desastrosa’ adoptada para o sector no passado. Também não confiam na actual política para o caju, defendendo, por exemplo, que o tratamento dos cajueiros (pulverização) é demasiado dispendioso para os agricultores. São a favor do plantio de novas variedades e consideram que o governo não está a fazer o suficiente nesta área. A AICAJU também responsabiliza o Banco Mundial pelo encerramento das fábricas de processamento de castanha de caju em Moçambique e desafia esta instituição a intervir, apoiando a sua reabertura (Patel, Outubro de 2002).

Os anteriores estudos sobre o sector do caju tinham uma perspectiva eminentemente económica e não tomavam em consideração as questões de género. Contudo, Penvenne

(1997) já havia estudado o trabalho da mulher em fábricas de processamento de castanha de caju na era colonial. Entre outras constatações, ela apontou a importância desta fonte de emprego para as mulheres, que eram, na maior parte dos casos, chefes dos respectivos agregados familiares. Com o seu trabalho no estudo do Banco Mundial, Hirvonen (1997, 1998, 1999) traz a debate a questão do género no contexto da liberalização. O Banco Mundial realizou um estudo de género no sector do caju em Moçambique entre 1996 e 1998 (ver Ministério da Agricultura/BM, 1998). O estudo produziu uma grande riqueza de dados sobre o número de cajueiros, processamento local, comercialização etc., mas a informação foi recolhida apenas a partir de chefes de agregados familiares. Das 1.400 famílias entrevistadas, considerou-se que 77% eram encabeçados por homens e 23% por mulheres. Por conseguinte, em 77% dos agregados familiares, as mulheres (como esposas) não foram entrevistadas sobre o seu papel no sector do caju e muito menos as filhas e/ou irmãs que também poderão ter alguns cajueiros e participar em trabalhos relacionados com o sector. Por isso, embora os resultados do estudo sejam impressionantes, não adoptou uma perspectiva de género nem expôs devidamente os pontos de vista da mulher (ver Kanji *et al.*, 2002 para uma crítica mais completa). Para restabelecer o equilíbrio, concentrámo-nos na mulher camponesa, embora tenhamos entrevistado trabalhadores da indústria de processamento de ambos os sexos, assim como mulheres e homens comerciantes.

Assim, este estudo tem como filosofia entender as diferentes posições da mulher e do homem no sector do caju, ou seja, na produção, no processamento e na comercialização; e compreender não só como é que a mulher e o homem são afectados pelas mudanças de políticas e pelas intervenções, mas também como conseguem modelar o contexto do sector do caju. A análise de género é importante não apenas na perspectiva da igualdade de direitos, mas também para aumentar a eficácia das intervenções, uma vez que a produtividade global do sector melhorará com o envolvimento tanto da mulher como do homem. O facto de a mulher beneficiar do sector do caju também é importante para a redução da pobreza, uma vez que os grupos pobres tendem a ser maioritariamente constituídos por mulheres, em virtude de terem maiores responsabilidades domésticas do que os homens e de, tendencialmente, utilizarem os seus rendimentos na melhoria do bem-estar da família.

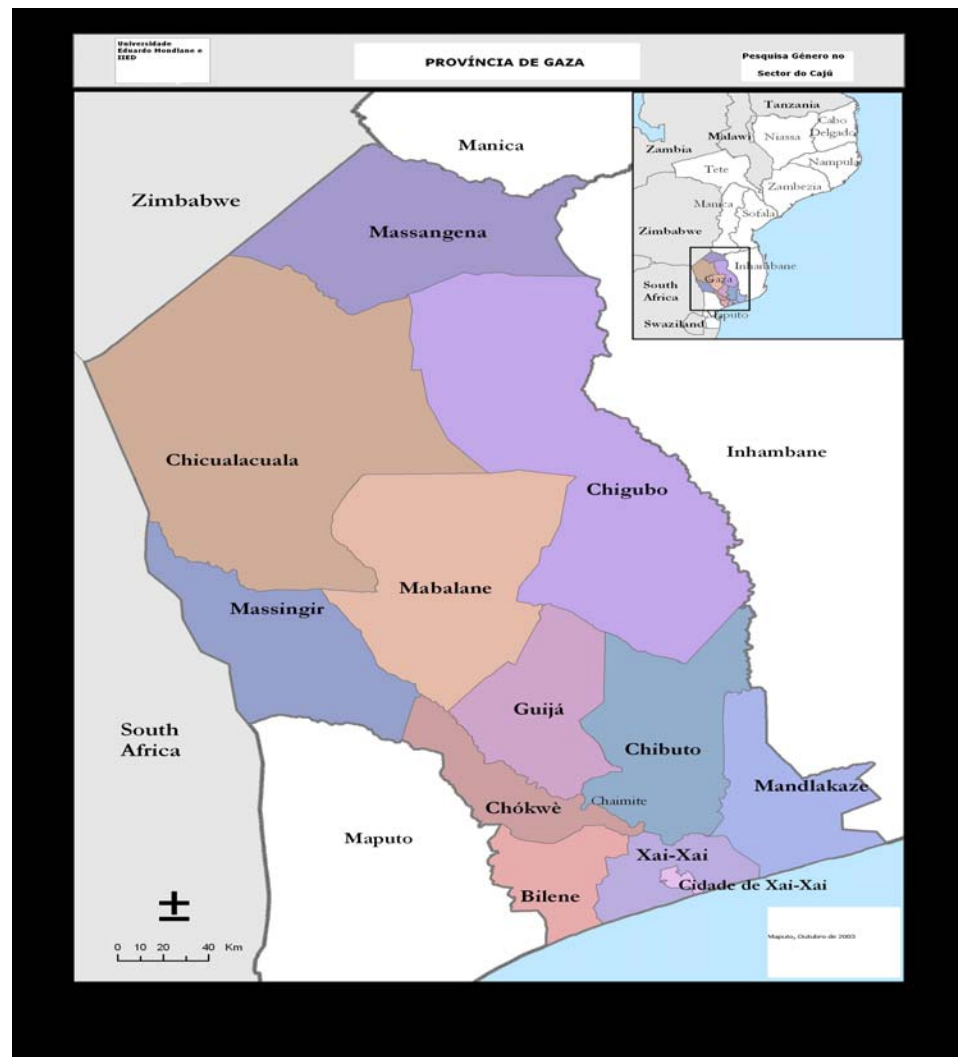
1.2 Objectivos e métodos

Os principais objectivos do presente estudo são:

1. Compreender as mudanças decorrentes da liberalização e de outras políticas nacionais e internacionais nas áreas da produção, processamento e comercialização do caju, assim como o seu significado tanto para a mulher como para o homem.
2. Informar os fazedores de políticas a nível provincial, nacional e internacional (estabelecendo ligações micro-meso-macro).
3. Identificar oportunidades que levem ao reforço da contribuição do sector do caju para a redução da pobreza e para a igualdade de género.

Um objectivo mais geral, mas igualmente importante, é a criação de capacidades no domínio da investigação em Moçambique, privilegiando o trabalho em equipa em todas as fases do processo de pesquisa.

O Norte de Moçambique é responsável por quase 80% da produção de castanha de caju (mais de 40.000 toneladas) e o Sul por cerca de 20% (aproximadamente 10.000 toneladas). Em 2002 seleccionámos a província de Nampula como sendo a maior produtora do Norte e este ano, 2003, a Província de Gaza, no Sul. No Sul, as províncias de Gaza e Inhambane são consideradas as maiores produtoras, sendo Gaza a que mais produz (ver o Boletim INCAJU, 2000/2001). Mandlakaze é o distrito da província de Gaza com maior produção (ver, mais abaixo, o mapa referente à província de Gaza). Importa, no entanto, assinalar que realizámos o nosso estudo numa campanha excepcional (2002/2003) por a produção de caju ter sido melhor do que nos anos anteriores. Vários actores atribuíram este facto à ocorrência de condições climáticas favoráveis. A seca que se registou em simultâneo levou ao fracasso de outras culturas, o que reitera a importância da castanha de caju para o sustento e a segurança alimentar das



populações.

Na Província de Gaza (mapa acima) foram seleccionados três locais:

1. Mandlakaze (Distrito de Mandlakaze): explorar a produção de castanha de caju, o processamento local e as formas pelas quais o caju ganha valor ao nível do agregado familiar produtor.
2. Macuácu (Distrito de Mandlakaze): explorar o funcionamento de uma fábrica de pequena escala semi-mecanizada.
3. Macia (Distrito de Bilene): explorar a comercialização por comerciantes do sexo masculino e feminino.

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 e nacional (vários grupos de intervenientes).
- Inquérito com questionário a actuais e antigos trabalhadores de uma fábrica de processamento em Macuácu.
- Inquérito com questionário a mulheres produtoras do sector familiar em Mandlakaze.
- Entrevistas semi-estruturadas, estudos de caso e observação de comerciantes do sexo masculino e feminino em Macia.
- Entrevistas semi-estruturadas e discussões em grupos focais com líderes comunitários, associações, mulheres produtoras, operários e operárias fabris e comerciantes.

2. Produção de Caju

Este capítulo aborda a produção de caju e as várias formas pelas quais ganha valor. A secção 2.1 apresenta as características do caju e o principal enfoque da política nacional para a produção. A secção 2.2 focaliza a produção de caju, examinando a posse de terra e de árvores por parte das mulheres num contexto de organização patrilinear. A secção 2.3, detalha as inovações e novas iniciativas que visam o aumento da produção a nível dos pequenos produtores. A secção 2.4 trata da valorização da castanha de caju, ou seja, da forma como o caju ganha valor através das várias actividades da mulher produtora e das decisões que toma. Também destaca a importância do caju para o seu sustento. A última secção, 2.5, analisa os aspectos de género da produção de caju e a determinação do valor.

2.1 Política nacional para a produção de caju

O cajueiro é uma planta muito variável. Em Moçambique, os cajueiros podem produzir 40 quilos de castanha num determinado ano e nenhum no ano seguinte (Hilton, 1998). Tal deve-se, em parte, ao impacto do oídeo (*Oidium anacardium*), mas a pluviosidade, as pragas de insectos, a humidade e a temperatura são factores que também afectam de várias maneiras o rendimento da produção. A castanha bruta está agarrada e pendurada de um falso fruto. O falso fruto é doce, succulento, com um aroma acre e rico em vitamina C.

A política nacional para a produção de caju encontra-se detalhada no “Plano director do caju: componente produção (INCAJU, 1998). É seu objectivo aumentar de forma sustentável a produção e a qualidade do caju, o que contribuirá para 1) o aumento dos rendimentos (receita) das famílias rurais e 2) a melhoria da comercialização através dos rendimentos da exportação (1998:18). O INCAJU tenta atingir este objectivo concentrando-se nas seguintes grandes áreas de actividade, enquanto trabalhando em conjunto com outros organismos governamentais, o sector privado, ONGs, associações e comunidades/ agricultores:

1. Apoio institucional ao INCAJU, no concernente a transporte, infraestruturas e instalações;
2. Pesquisa sobre a pulverização de plantas, viveiros com novas variedades, gestão das árvores, etc., sob orientação do INIA;
3. Extensão, visando proceder à transferência de todo o processo tecnológico (1998:60), com enfoque na colaboração com ONGs, sectores privado e público, associações e comunidades (DNER);
4. Promoção da produção, à qual se destina a maior parte do dinheiro estimado. Pretende-se aumentar a capacidade de os produtores produzirem e tratarem os seus cajuais, incluindo a instalação e gestão de viveiros, a criação de associações e o tratamento dos cajueiros. Também poderá entrar nesta categoria a difusão de informação, por exemplo através de programas de rádio e da distribuição de panfletos;
5. Formação. Os produtores agrícolas aprendem a fazer viveiros, prevendo-se também a formação de extensionistas provenientes de diversas organizações e associações. O pessoal técnico recebe formação em matérias técnicas relacionadas com a planta;
6. Monitorização e avaliação do programa.

O INCAJU está consciente de que, para conseguir um aumento da produção, tem que trabalhar em conjunto com diferentes grupos, sejam eles privados, públicos ou ONGs. Para tal, também criou foruns destinados a funcionar a nível nacional, regional e provincial.

Foi elaborado um programa que tem a duração de cinco anos e iniciou-se em 1998/1999. Uma primeira pergunta seria: será que a produção de caju aumentou durante o programa? De acordo com o PARPA (Plano governamental de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta) a produção comercializada aumentou ligeiramente, passando de 40.000 para 60.000 toneladas entre 1997 e 2002, mas as metas não foram alcançadas (IMF, 2003, p21). Na campanha de 2000/01 a meta era de 60.000 toneladas e o resultado foi de 53.613. A campanha de 2001/02 tinha como meta 79.400 toneladas, mas atingiu apenas 60.050. Há, no entanto, que assinalar que a partir da liberalização da comercialização e do encerramento das fábricas de processamento, estes números não abarcam os mercados informais de caju (ver a secção 4.1). Também parece haver variações nas estimativas.

A secção 2.3 debruça-se sobre a relação que existe entre o não cumprimento das metas e a natureza das intervenções. Contudo, o facto de as metas não serem alcançadas também deverá ser visto num contexto global, o que será feito no capítulo quatro. Para que qualquer política ou programa tenha sucesso, é preciso entender a organização social e as práticas dos agricultores no terreno. Tais aspectos serão tratados mais abaixo, na última secção (2.5) e, depois, relacionados com o sucesso e/ou fracasso dos programas de intervenção.

2.2 Produção: Posse de terra e de árvores pelas mulheres

Lastarria-Cornhiel define a posse (de terra) como sendo as relações sociais estabelecidas em torno da terra, que determinam quem pode usar que parcela e de que maneira. Num sistema de posse de terra, os **direitos relativos à terra** de qualquer pessoa decorrem das suas relações com outras pessoas no seio do agregado familiar e da comunidade e também são determinadas por leis locais e nacionais (1997:2). Trata-se de uma definição interessante, pois toca no cerne da complexidade da segurança da posse de terra. Tem a ver com leis, relações sociais e redes estabelecidas, que permitem o acesso, uso e controlo da terra. Em consonância com Fortmann (1987), Pitcher (2001) refere-se a esta complexidade falando de um elevado número de direitos, o que significa que eles são muitas vezes diversos, sobrepostos e complementares, como é o caso do direito de usar, herdar (posse) e dispor de (concessão, empréstimo, venda ou doação). Ela defende que a possibilidade de a mulher usufruir de algum destes direitos depende das normas e práticas costumeiras, assim como das negociações no seio da família sobre tais direitos e práticas (Pitcher, 2001:127). Na verdade, os direitos relativos à terra têm a ver com normas, práticas, negociação e leis; por isso, os direitos da mulher sobre a terra também depende da sua capacidade de negociação!

Num contexto patrilinear, depois do **casamento** a mulher geralmente muda para a família do marido à qual tem que se adaptar e com a qual tem que trabalhar. Esta **mudança de**

residência, na organização patrilinear, já reflecte uma posição mais insegura no concernente a posse de terra por mulheres em relação a homens. A mulher pode obter o direito de uso no seio da família do marido, mas o direito de dispor da terra permanece predominantemente com o homem (ver também Waterhouse e Vijfhuizen, 2001). Esta posição mais insegura na organização patrilinear também pode ter efeitos na posse de árvores. Fortmann et al (1997, 1998) estudaram a ligação entre a posse da terra e a posse de árvores num contexto patrilinear e mostraram que as mulheres plantam menos árvores na zona do marido por falta de segurança. Cinco mulheres (25% das 20 mulheres entrevistadas em Dezembro de 2001) de Mandlakaze também alegaram que este tipo de insegurança é uma das razões que levam algumas delas a não plantar árvores nas zonas onde casaram. No entanto, a maior parte das mulheres acha que, mesmo vivendo na propriedade do marido, deve plantar árvores. Segundo elas, mesmo em caso de divórcio, os filhos ficarão e beneficiarão das árvores.

As perspectivas apresentadas pelas mulheres acima citadas indicam que, elas de facto, têm **cajueiros** num contexto patrilinear. O nosso estudo preliminar realizado na província de Gaza em Dezembro de 2001, mostrou efectivamente que, mesmo numa cultura patrilinear, as mulheres casadas possuem os seus próprios cajueiros e cuidam deles. É frequente terem árvores tanto na propriedade dos pais como na sua residência conjugal. Foram entrevistados 40 antigos trabalhadores de uma fábrica de castanha de caju (20 mulheres e 20 homens) e os assistentes de pesquisa foram com eles até aos seus respectivos campos para procederem à contagem dos cajueiros. Das 20 mulheres, apenas duas não possuíam árvores e dos 20 homens só 3 é que não tinham. Das cinco mulheres casadas, 4 tinham árvores, uma delas possuía apenas 2, mas as outras tinham 65, 68 e 30. Os outros 15 antigos trabalhadores eram viúvos, divorciados ou solteiros. Em média, as mulheres tinham 27 árvores e os homens, na sua maioria casados, 28. Neste caso não há uma diferença significativa entre ex-operários e ex-operárias no que toca ao número de árvores. Embora muito pequena, esta amostra representa um desafio para a recolha de dados no inquérito (2002) do Banco Mundial mencionado nas páginas 8-9 deste documento. O ponto é que os homens eram vistos como chefes de família (em 77% dos 1400 agregados familiares) e, por isso, foram entrevistados. Por consequência, muitas árvores ficaram de fora já que as mulheres, como filhas, esposas ou irmãs não foram entrevistadas, embora também possuíssem cajueiros.

As 20 mulheres, excepto uma natural de Maputo, afirmaram que também possuíam cajueiros onde nasceram. Logo, exceptuando os casos em que a residência conjugal coincide com o local de nascimento, estas mulheres têm direito a mais árvores do que acima foi declarado, possuindo, portanto, em média (potencialmente), um número superior ao dos homens focalizados no estudo.

O nosso estudo sobre a produção de caju em Mandlakaze, realizado em Março-Abril de 2003 com base em 40 produtoras (ver relatório sobre produção), confirma os padrões encontrados no estudo preliminar de Dezembro de 2001, nomeadamente a **diversidade** de locais de residência e as variações em termos de estado civil. 65% das mulheres (26 casos) tiveram ao longo da sua vida **três ou mais locais de residência**.

1. Todas as mulheres haviam, em algum momento da sua vida, deixado a casa dos pais para residirem noutra sítio e, na altura do estudo, apenas uma tinha voltado a viver com eles. Contudo, 10 mulheres (25%) tinham regressado a casa dos pais, embora, posteriormente, voltassem a mudar de residência.
2. Durante a fase de crescimento, 22,5 % (9 casos) das mulheres tinham passado do seu local de nascimento para casa de um familiar.
3. Após o casamento, as mulheres mudaram-se do seu local de nascimento para casa dos pais do marido. Aquando desta pesquisa, 20 % (8 casos) viviam com os sogros e 22,5% (9 casos) tinham inicialmente vivido com eles antes de passarem a residir em casa dos maridos.
4. Em 37,5% dos casos (15 casos) as mulheres passaram directamente do seu local de nascimento para casa dos maridos.

A mudança de local de residência, as variações e alterações em termos de estado civil também têm implicações no número de árvores plantadas e, subsequentemente, na produção de caju por parte da mulher. O Quadro 1 (Quadro 2 do relatório sobre produção) mostra os locais em que as mulheres tendem a semear/plantar árvores.

Tabela 1: Residência das entrevistadas e o local onde plantaram/semear cajueiros (N=40)

<i>Residência de entrevistada</i>	<i>Número de entrevistadas que plantaram/semearam nesta residência local</i>
<i>Casa dos pais</i>	6 (15%)
<i>Casa da inquirida com o marido</i>	19 (48%)
<i>Casa dos sogros</i>	3 (8%)
<i>Casa da família da inquirida</i>	2 (5%)
<i>Casa da inquirida com o primeiro marido</i>	2 (5%)
<i>Casa da inquirida com o segundo marido</i>	3 (8%)
<i>Casa da inquirida</i>	1 (3%)

Nota: a tabela apenas mostra as entrevistadas que plantaram cajueiros mas, as percentagens foram calculadas a partir do total da amostra

O quadro acima apresentado mostra que, de um modo geral, as mulheres não plantam árvores na residência de familiares seus, nem mesmo na dos sogros. Se o fazem nestas circunstâncias, as árvores não são, em geral, consideradas como propriedade sua. Talvez considerem a residência dos sogros como temporária, já que apenas 20 % das mulheres da amostra haviam permanecido com eles. 22,5% mudaram-se para a residência do marido, que poderá ficar perto da casa dos pais. Por exemplo, o quadro 3 do relatório local sobre produção mostra que, após a morte do marido, a mulher pode herdar essa terra dos sogros. Por isso, temos que entender que, após a morte dos maridos, as viúvas entrevistadas nas zonas rurais (48% das mulheres da nossa amostra eram viúvas) têm a possibilidade de escolher dentre vários locais de residência, por exemplo:

1. Podem ficar no local de residência do falecido marido.
2. Obter o seu próprio local, através dos sogros ou do chefe.

3. Voltar para casa dos pais ou de outros familiares.

A mulher tende a plantar/semear árvores na parcela do marido (64% dos casos, ver o Quadro 1, acima) ou quando obtém a sua própria parcela. Por consequência, a alteração do estado civil e os possíveis efeitos das mudanças de residência fazem com que a mulher possua árvores em diferentes locais. Por exemplo, da nossa amostra de 40 mulheres, 19 (48 %) eram viúvas, uma divorciada (3 %) e 20 (50%) casadas. No caso de algumas das 20 mulheres casadas, os maridos tinham emigrado para as cidades ou para a África do Sul, elevando para mais de 50% a percentagem de **mulheres chefes** de agregados familiares. O Sul de Moçambique registou, desde sempre, um elevado índice de emigração de mão de obra masculina para a África do Sul e para Maputo, a capital. Presentemente, o número de mulheres chefes de família vem aumentando também devido ao HIV/SIDA, considerada a doença mais mortal da actualidade (DDS, 2002).

Neste estudo a maioria das mulheres (68%) afirma que as parcelas onde trabalham pertence-as e adquiriram-nas sobretudo através dos sogros (43%), maridos (25%) e pais (10%). Dos restantes 32%, 15% dizem que a terra pertence a entrevistada e o marido, 12% que pertence ao marido e 5% de outros familiares! O **número de árvores** também é impressionante (Quadro 5 do relatório de produção). 28% das mulheres tinham mais de 100 árvores, apenas 15% possuíam entre 0-20 e as restantes entre 20 e 100. Dado que maior parte das mulheres tem um número considerável de árvores e, o facto de proceder, ela própria, ao seu plantio, isto reflecte um certo nível de segurança sobre a terra! A casa dos pais do marido é o sítio mais inseguro, ou seja, aquele em que a mulher hesita em plantar árvores. Talvez em consequência desta insegurança, as constatações mostram que, de um modo geral, a mulher desloca-se para o local onde vive juntamente com o marido e os filhos.

Relativamente à **divisão do trabalho** na produção de caju, os nossos resultados constantes do quadro que abaixo se apresenta (Quadro 2) mostram que as mulheres se encontram efectivamente envolvidas na produção de caju (Quadro 6 do relatório de produção):

Tabela 2: Actividades de produção de caju (N= 40 mulheres camponesas)

<i>Activid./quem faz o quê</i>	<i>Limpeza/sacha</i>	<i>Poda</i>	<i>Apanha</i>	<i>Sementeira</i>	<i>Plantio</i>
<i>Mulheres</i>	40 (100%)	19 (48%)	40 (100%)	34(85%)	5 (3%)
<i>Raparigas</i>	13 (33%)	0	20 (50%)	0	0
<i>Homens</i>	23 (58%)	27 (68%)	12 (30%)	18 (45%)	2 (5%)
<i>Rapazes</i>	8 (20%)	0	20 (50%)	0	0

O quadro mostra que todas as mulheres limpam/sacham a área por baixo das árvores (para evitar incêndios no meio do mato e doenças), colhem a castanha (100%) e semeiam (85%). Embora em Nampula se trate de uma tarefa típica dos homens, 48% das mulheres também se envolvem na poda. Contudo, 68% das mulheres disseram que os homens também participam e ajudam na poda. É provável que o facto de a mulher também se

dedicar a esta actividade esteja relacionado com a ausência do homem, por ter morrido ou emigrado. Houve também 58% das mulheres que disseram que os homens as ajudam na limpeza e na apanha. As mulheres (85%) são responsáveis pela sementeira e em 45% dos casos são ajudadas pelos homens. A posição de segurança das mulheres no concenrente à posse de terra poderá ajudar a explicar o porquê de muitas delas semearem/plantarem árvores. Com base na divisão do trabalho, fica claro que no Sul as mulheres se encontram profundamente envolvidas na produção de caju. Cientes disto, podemos tomar em consideração as intervenções que se destinavam a aumentar a produção de caju.

2.3 Várias iniciativas/intervenções de produção de caju no Sul

Variedades melhoradas

A procura de variedades melhoradas recorre tanto a estirpes locais como a espécies importadas do Brasil. Pretende-se conseguir árvores que produzam melhor e mais cedo (produtivas em 3 anos e não em 5) e ofereçam maior resistência às doenças. Na Província de Gaza existem 5 centros produtores de variedades melhoradas: um em Matendene (distrito de Mandlakaze), dois em Mandlakaze, um em Chibuto e outro a ser aberto na Macia. O custo por árvore de estirpe melhorada é de 12.000 meticais (0,5 USD), mas o seu preço é altamente subsidiado ficando a 2.000 Meticais para os camponeses e a 4.000 para os agricultores privados. Vimos viveiros em Mandlakaze repletos de mudas de variedades melhoradas, que nunca foram colhidas ou distribuídas e muitas das quais tinham começado a deitar raízes. Até 2002, nenhum pequeno produtor comprara ou colhera variedades melhoradas em viveiros (ver o relatório sobre produção). O preço, a falta de informação e a forma como tomaram conhecimento da intervenção parecem ter estado na origem da não adesão dos camponeses. Dever-se-ia ter compreendido que, devido à falta de dinheiro na zona (ver 2.4 mais abaixo), 2.000 Meticais seria demasiado para os camponeses, muitos deles sem nenhum disponível. Em 2002 a DDADR (Direcção Distrital da Agricultura e Desenvolvimento Rural) em conjunto com o INCAJU, lançou uma campanha de extensão em que ofereciam, gratuitamente, estirpes e mudas a escolas e hospitais. Os camponeses de contacto, que trabalharam com os pulverizadores, todos eles homens, receberam mudas grátis. Embora o processo quase não tenha sido monitorizado, sabe-se que em várias escolas as plantas morreram devido à falta de água e a uma gestão deficiente.

A sub-contratação de serviços é uma nova prática do INCAJU. Um destes parceiros é a ONG ADRA (Adventist Development and Relief Agency) que em 2002 recebeu 2,5 milhões de Euros da União Europeia, destinados a um programa de segurança alimentar em Gaza, denominado 'Iniciativa para o Desenvolvimento Sustentável do Caju em Gaza'. O programa terá a duração de cinco anos e visa aumentar a quantidade e qualidade do caju para 8.100 famílias de Mandlakaze e Chibuto. O projecto levará a cabo actividades de pesquisa juntamente com o INIA (ver mais abaixo), abrirá viveiros, formará pessoas, melhorará as práticas de comercialização, etc. (ADRA, 2002). No fim de 2002, começaram a organizar viveiros e criaram um grupo de agricultores locais em Mamitelane que geriram o viveiro e obtiveram mudas gratuitamente. O grupo era constituído por 33 pessoas, 22 mulheres e 12 homens e tinha como chefe um homem que também foi enviado para formação. Depois de uma visita em Agosto de 2003, viu-se que

o grupo estava reduzido a 10 homens e 7 mulheres e que o número de mulheres havia diminuído drasticamente. A falta de tempo, a actual seca e a ausência de benefícios imediatos foram as razões apontadas, mas a verdade é que este processo de exclusão não foi estudado em profundidade!

Pulverização

Uma outra iniciativa envolve o tratamento do *Oidium annacardium* (oídio) tratando/pulverizando as árvores com fungicidas e insecticidas (pulverização). O INCAJU pôs em prática o programa de pulverização no Sul através de grupos e instituições entre as quais a ONG ADRA (ver relatório sobre produção). O programa de pulverização só atingiu 18% das camponesas da nossa amostra (2003), uma percentagem que poderá indicar bem o grau de abrangência da mulher. No total, 28 homens e 2 mulheres obtiveram pulverizadores a crédito/por empréstimo do INCAJU (7,5 milhões de Meticais; 300 USD). Quem possuía pulverizadores empregou homens que foram devidamente capacitados, daí o facto de todos terem sido manejados por eles. Um operador referiu ter pulverizado 2009 árvores para 175 famílias na campanha 2001/2002 devendo os camponeses proceder ao pagamento após a colheita da castanha. No entanto, ele explicou que a maioria dos camponeses não conseguiu pagar os 21.000 Meticais ou os 4 kg de castanha (1 kg era equivalente a 5000 Meticais) por árvore e, que, por consequência, os donos não puderam reembolsar os empréstimos contraídos para pagar os pulverizadores.

Na campanha 2002/2003 o preço do tratamento por árvore subiu, passando de 21.000 para 42.000 Meticais e o camponês tinha que dar uma entrada de 10.000. O operador explicou que o número de famílias camponesas que pretendiam tratamento baixou de 175 para 13, com um total de 35 árvores. O número total de proprietários também desceu, passando de 30 para 13 (11 homens e 2 mulheres). O INCAJU retirou os pulverizadores e os fungicidas a esses proprietários/operadores, que queriam parar em virtude de não serem capazes de repor o dinheiro emprestado (43%). Também não se sabe se os outros 57% irão conseguir fazer os reembolsos, agora que o preço do tratamento de cada árvore aumentou comparado com o primeiro ano.

Parece ser difícil implementar com sucesso a pulverização ou outras intervenções, já que o tratamento eficaz dos cajueiros requer técnicas, habilidades e conhecimentos específicos, por exemplo:

- a copa da árvore necessita de ser pulverizada em diferentes fases do ciclo produtivo.
- A poda é necessária.
- As condições em termos de vento são importantes.
- A pulverização tem que ser feita com uma determinada periodicidade e a devida frequência (3-4 vezes com um intervalo de 21 dias).

A complexidade da intervenção dificultou a implementação, agravado pelo facto de os camponeses não estarem suficientemente informados sobre a existência do programa de pulverização (falta de campanhas amplas de extensão). Os operadores não conseguem reembolsar os seus empréstimos devido aos altos preços dos pulverizadores e dos produtos químicos, apesar de fortemente subsidiados. Embora a campanha de 2002/2003

registasse melhores resultados do que os dos últimos anos, a baixa produção de caju limita a capacidade de os camponeses pagarem a pulverização em dinheiro ou espécie e muitos deles encontram-se isolados dos mercados. Contudo, algumas zonas têm uma maior acessibilidade do que outras devido à existência de boas infraestruturas rodoviárias ou à proximidade de vilas e cidades, fazendo com que a comercialização dependa consideravelmente do local onde os camponeses vivem.

Instituições de formação no Sul

Matendene, no distrito de Mandlakaze, possui um centro local de formação e pesquisa do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural que tem como principal objectivo a produção de variedades melhoradas. O centro começou a funcionar em 1996 e produz cerca de 30.000 plantas por ano. Também forma pessoal técnico da agricultura que trabalha com extensionistas da Província, em matérias de comunicação, organização, agricultura, criação de animais e florestamento. Embora tenham sido formados 63 técnicos, não há informação sobre o género.

Pesquisa no Sul

O INIA, Instituto Nacional de Investigação Agronómica, tem um escritório em Maputo e várias estações de investigação noutros pontos do país. A maior estação dedicada à investigação sobre o caju está localizada no Norte, em Nampula, onde são igualmente ensaiadas variedades ou estirpes importadas. No Sul, o INIA possui uma estação de investigação em Inhambane, onde se fazem ensaios sobre variedades importadas, clonagem e enxertias, também realizados em Marracuene. Devido à limitação de fundos e à vastidão da zona, o INIA trabalha em estreita ligação com outras instituições e projectos, como a ADRA em Mandlakaze. O coordenador do INIA para o programa de caju no Sul afirmou ter rejeitado a ideia de que os cajueiros são demasiado velhos para produzirem ou de que é a idade das árvores a razão da baixa produção. Ele estava convencido de que a gestão das árvores é o factor crucial que restringe a produção, tendo explicado em Julho de 2003: “É necessário podar os cajueiros cujas copas se tocam, por forma a criar espaço para que os ramos possam produzir. Para melhorar a gestão há que visitar os camponeses e discutir com eles os tipos de cajueiro que produzem melhor, de modo a serem usados em enxertia, aumentando, assim, a sua capacidade produtiva. A poda e a selecção das melhores árvores são práticas importantes, se se quiser aumentar a produção”.

Foram formuladas novas mensagens e práticas com base na pesquisa do INIA. Por exemplo, definiu-se o número de pulverizações (quatro por árvore) assim como o método, que foram depois dados a conhecer ao INCAJU e a outras instituições que trabalham no terreno, como a ADRA, no Sul. As intervenções centram-se no aumento da produção e é através destas actividades junto dos camponeses que o caju ganha então valor. Esta questão encontra-se detalhada mais adiante.

2.4 O valor do caju no sustento das populações

Nesta secção examinamos as maneiras pelas quais a castanha e os seus derivados ganharem valor através das várias actividades e da tomada de decisões da mulher camponesa (ver Quadro mais abaixo, que é o Quadro 10 do relatório sobre produção).

Tabela 3: Como o caju e seus derivados ganham valor em termos de dinheiro através da venda, mas também da troca e do consumo (N=40 mulheres camponesas)

Produto e derivados	Dinheiro através da venda		Troca		Consumo		bebidas (alc/ nao-alc)		Preparação de refeições		Alimentar animais	
Castanha bruta	Pa	30 (75%)	Pa	3 (8%)	Pa	-	Pa	-	Pa	-	Pa	0
	Pr	17 (43%)	Pr	14 (35%)	Pr	-	Pr	-	Pr	-	Pr	0
Aguardente	Pa	19 (48%)	Pa	11 (28%)	Pa	9 (23%)	Pa	-	Pa	-	Pa	0
	Pr	22 (55%)	Pr	14 (35%)	Pr	13 (33%)	Pr	-	Pr	-	Pr	0
Falso fruto fresco	Pa	0	Pa	0	Pa	40 (100%)	Pa	29 (73%)	Pa	-	Pa	3 (8%)
	Pr	0	Pr	0	Pr	40 (100%)	Pr	30 (75%)	Pr	-	Pr	2 (5%)
Falso frutoo seco	Pa	0	Pa	0	Pa	0	Pa	0	Pa	-	Pa	3 (8%)
	Pr	0	Pr	0	Pr	0	Pr	0	Pr	-	Pr	0
Sumo	Pa	0	Pa	0	Pa	30 (75%)	Pa	0	Pa	-	Pa	0
	Pr	0	Pr	0	Pr	25 (63%)	Pr	0	Pr	-	Pr	0
amêndoa	Pa	0	Pa	0	Pa	40 (100%)	Pa	-	Pa	8 (20%)	Pa	0
	Pr	0	Pr	0	Pr	40 (100%)	Pr	-	Pr	40 (100%)	Pr	0

Legenda: Pa = passado; Pr = presente; - = Não Aplicável

Agora podemos tomar em consideração a maneira como a castanha bruta e seus derivados ganham valor.

Maneiras pelas quais a castanha bruta ganha valor:

No passado, quando a produção era melhor, 75% das mulheres vendiam castanha bruta, enquanto que agora só 43% o fazem. A **troca** de castanha bruta, que dantes era rara (8% das mulheres faziam trocas), subiu presentemente para 35%. Este aumento poderá dever-se à falta de dinheiro nas zonas rurais e à liberalização dos mercados. Também as lojas (cantinas) para onde os camponeses agora levam a sua castanha bruta, trocam produtos por castanha e não pagam em dinheiro. A venda e a troca constituem duas maneiras importantes de a castanha bruta ganhar valor. Quando comparamos a situação passada com a presente, as nossas constatações mostram que, actualmente, são menos as mulheres que vendem a sua castanha e mais as que se voltam para a troca. Contudo, as duas práticas aparecem muitas vezes combinadas, como se pode ver pelos dois casos que se

seguem (a partir do estudo piloto de Fevereiro de 2003). Os casos mostram igualmente que, apesar de a actual produção de caju ser mais baixa (relativamente ao passado), os pequenos produtores, tanto mulheres como homens, tentam por todos os meios ganhar algum dinheiro com a apanha de caju. Os casos abaixo apresentados também demonstram trabalho duro e uma prática inventiva, mas as margens de lucro que descrevemos constituem estimativas e não incluem os custos de mão de obra.

Caso 1: Mulher que ganha dinheiro com castanha bruta, vendendo produtos agrícolas

Uma mulher pequena produtora vendia produtos da sua ‘machamba’, como mandioca, cana de açúcar e folhas de feijoeiro para obter dinheiro e utilizava-o na compra de castanha bruta às crianças que a apanhavam. Comprava às crianças uma lata de litro de ‘azeite’ cheia de castanha por 3.000 Meticaís³ (0,125 USD). Enchia um saco de 50 kg com castanha, o que correspondia a 75 latas e um gasto de 225.000 Meticaís. O transporte do saco de sua casa para o mercado na Macia (a cerca de 10 km) custava 15.000 Meticaís, daí que o custo total de um saco de 50 kg de castanha bruta fosse de 240.000 Meticaís. No fim de Fevereiro de 2003, o preço de venda aumentou de 4.000 para 5.000 Meticaís por kg, por isso a mulher recebeu 250.000 Meticaís da venda do saco de 50 kg de castanha, obtendo um lucro de 10.000 Meticaís, cerca de 0,40 USD. Este cálculo está descrito na caixa 1 que se apresenta mais abaixo:

Quadro 1

1 lata cheia de castanha:	custo = 3.000 Meticaís
1,5 latas	capacidade = 1 kg castanha bruta
Saco de 50 kg de castanha	75 latas x 3000 = 225.000 Meticaís
Transporte	custo = 15.000 Meticaís
Custos totais	= 240.000 Meticaís
Ganhos com 1 saco de 50 kg (5.000 MT/kg) = 250.000 Meticaís	
Lucro* por saco	= 10.000 Meticaís (0,40 USD)

* nota que vários custos não foram avaliados neste cálculo, por exemplo o custo da mão de obra!

É duvidoso que a mulher tivesse feito todo este trabalho por 0,40 USD. Provavelmente, ela própria também pode acrescentar alguma castanha bruta, aumentando, assim, o seu lucro final. No entanto, o exemplo que se segue mostra que há outras maneiras de obter castanha para além da compra.

Case 2: Homem que ganha dinheiro com castanha bruta fabricando e vendendo pão

Um homem obtinha castanha bruta através do método de troca que a seguir se refere. Fabricava pão no quintal da sua casa, num pequeno forno de pedra e trocava dois pães por uma lata de litro de ‘azeite’ cheia de castanha. Quando as pessoas queriam comprar pão trocavam uma lata de castanha bruta por 2 pães e, se não a tinham, podiam adquirir um por 1.000 Meticaís. Quer dizer que uma lata de castanha bruta é igual a 2.000

³ 100 USD são 2.400.000 de Meticaís (Fevereiro de 2003)

Meticais. Contudo, a mulher do exemplo acima dado pagava 3.000 Meticais por uma lata de castanha bruta, sendo, por isso, provável que o homem tivesse mais lucro. O cálculo é apresentado na caixa mais abaixo.

Quadro 2

Custos do fabrico de pão:	
Um saco de farinha de trigo	375.000 MT
Açúcar (p/ dar brilho à parte de cima do pão)	20.000 MT
Fermento	9.375 MT
Sal	2.500 MT
Custos totais	406.875 MT
(Ele próprio cortava a lenha para cozer o pão e os custos deste trabalho, que se podiam calcular, por exemplo, pelo preço equivalente a um saco de carvão, não estavam incluídos!)	
Um saco de farinha de trigo fazia 600 pães	
Dois pães podiam ser trocados por uma lata de castanha bruta	
Por conseguinte, ele obtem 300 latas de castanha bruta por um saco de farinha de trigo.	
1,5 latas	capacidade = 1 kg de castanha bruta
300 latas	capacidade = 200 kg de castanha bruta
Preço de um kg de castanha bruta	= 5.000 MT
Ganhos com 200 kg (4 sacos)	= 1.000.000 MT
Lucro*: 1.000.000 – 406.875 (pão) – 25.000 (transporte) = 568.125 MT (23 USD)	
Lucro por saco é de 568.125/ 4 = 142.031 MT (cerca de 6 USD).	

* nota que vários custos não foram avaliados neste cálculo, por exemplo o custo da mão de obra!

Estes casos mostram que o homem, ao trocar castanha bruta por pão, ganha 15 vezes mais do que a mulher com a venda de um saco de 50 kg de castanha bruta. O lucro da mulher pode, no entanto, ser mais elevado do que o descrito acima, pois é possível que ela própria tenha acrescentado castanha bruta, em vez de a comprar na totalidade às crianças. De um modo geral, as pessoas são muito criativas quando se trata de ganhar algum dinheiro com a castanha, recorrendo a vários produtos para aumentarem o valor da castanha bruta. Por exemplo, o homem também usava arroz em vez de pão para trocar por castanha bruta, mas explicava: “O arroz é dispendioso e as pessoas nem sempre o conseguem pagar ou, então, não possuem quantidades suficientes de castanha bruta para a trocar por arroz. Em tempo de boa produção de caju, o arroz era uma boa alternativa para fazer a troca”, mas até nos anos de seca as pessoas compram pão.

O Quadro 11 do relatório sobre produção mostra que 60% das mulheres vendem os seus produtos fora das suas zonas, principalmente transportando à cabeça recipientes com castanha até a um centro próximo. Em praticamente todos os casos é o comprador que determina o preço, que tende a variar entre 3.000 e 5.000 MT/kg (ver os casos acima citados). O governo também se lançou num novo exercício tentando registar as quantidades de castanha que estão a sair das zonas rurais. Estas foram divididas em zonas mais pequenas e cada uma delas designava uma pessoa para proceder ao registo dos sacos que saíam. Este exercício foi notado na Macia em Fevereiro de 2003.

O processamento local da castanha e o fabrico de sumo e de bebidas alcoólicas também constituem actividades importantes através das quais a cultura do caju ganha valor, o que é discutido mais abaixo (ver também o Quadro 3 acima).

Maneiras pelas quais o **falso fruto** ganha valor

Todas as mulheres inquiridas disseram consumir o falso fruto do caju tanto no passado como no presente e cerca de 75% indicaram que (tanto dantes como agora) o utilizam no fabrico de aguardente, principalmente para venda. Isto mostra que para muitas mulheres, o falso fruto continua a ser um meio importante de sustento. Também é utilizado para alimentar o gado e, em 75% dos casos, para fazer sumo não alcoólico, que é mais consumido em casa do que vendido ou trocado

48% e 55% das mulheres entrevistadas já a tinham vendido o aguardente no passado ou fazem-no no presente, respectivamente. O aguardente também é objecto de troca (é trocada hoje em dia por 35% das mulheres, contra 28% anteriormente) e do consumo doméstico (33% hoje em dia, contra 23% anteriormente). Isto mostra que a aguardente se tornou importante para mais mulheres como meio de sustento. Esta bebida alcoólica também serve para manter os contactos e redes sociais.

Maneiras de **castanha** ganhar valor

A castanha processada resulta em amêndoa que é consumida em casa (100% dos casos). Hoje em dia há, no entanto, uma grande diferença: é que, em todos os casos estudados, a amêndoa também é usada na confecção de refeições, enquanto no passado tal acontecia em apenas 20 % (8 casos). Por consequência, nos casos estudados a castanha era processada e consumida em casa, mais do que vendida ou usada para troca.

O que é que se pode dizer acerca da **importância da castanha no seu sustento**? Em primeiro lugar, há que avaliar outros meios para ver quais é que são importantes (ver o Quadro 4 mais abaixo/Quadro 12 do relatório sobre produção).

Tabela 4: Meios de sustento no presente e no passado (N=40 mulheres camponesas)

<i>Meios de sustento</i>	<i>Presente</i>	<i>Passado</i>
1. Agricultura	40 (100%)	40 (100%)
2. Venda de castanha bruta	17 (43%)	30 (75%)
3. Troca de castanha bruta por produtos de primeira necessidade e vestuário	14 (35%)	3 (8%)
4. Venda de 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 materiais de construção	3 (8%)	0
9. Venda de bebidas fabricadas à base de palmeira/ <i>Utchemá</i>	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. Leite	1 (3%)	0
15. Venda de outros produtos agrícolas	4 (10%)	0
16. trabalho de construção	1 (3%)	0
17. Pesca	1 (3%)	1 (3%)
18 Venda de bebidas fabricadas à base de jambalau	1 (3%)	1 (3%)
19. Venda de bebidas fabricadas à base de massala	1 (3%)	1 (3%)

O quadro ilustra a importância da agricultura para a mulher, tanto no passado como no presente (100%). Entre os meios mais importantes de sustento no passado, seguem-se: a venda de caju (75%), remessas (53%), a venda de aguardente (46%), a criação de animais (35%) e o salário (28%). Assim, de acordo com a importância atribuída aos meios de subsistência por um certo número de mulheres, o caju aparece em segundo e quarto lugares e, o salário que provinha do trabalho numa fábrica de castanha (não conhecida) em sexto.

Presentemente, a agricultura continua a ser importante para todas as mulheres (100%), seguindo-se-lhe a venda de aguardente (55%), a venda de castanha bruta (43%), a criação de animais (40%), a troca de castanha bruta (35%) e a troca de aguardente (35%).

As nossas constatações mostram que menos mulheres sobrevivem com base em remessas de dinheiro, salário e venda de castanha bruta. No entanto, a venda de castanha bruta e de aguardente continua a ser importante para quase metade das mulheres e a troca destes produtos para um terço delas. Deste modo, o caju e seus derivados mantêm a sua importância como meios de subsistência, especialmente nesta última campanha (2002/2003), em que a produção de caju foi melhor do que nos anos anteriores e as outras culturas fracassaram por causa da seca. Neste contexto, as mulheres não agem sozinhas, tendo **redes** de base familiar e religiosa bem enraizadas. As igrejas parecem ser centros importantes de difusão de informação.

2.5 Aspectos de género na produção e valorização de caju

Esta secção constitui uma breve reflexão sobre as secções anteriores deste segundo capítulo. Vimos que no Sul predominantemente patrilinear as mulheres têm uma considerável segurança sobre a terra e as árvores e que a sua força de trabalho constitui um grande contributo para a produção de caju e para as várias actividades através das quais ganha valor. São as actividades das próprias mulheres que fazem do caju um importante meio de subsistência, usando-o como produto de troca e de venda, vendendo aguardente e usando a amêndoa nas refeições. No passado, o valor do caju residia fundamentalmente na venda da castanha bruta e da aguardente. Hoje em dia, no entanto, há falta de dinheiro nas zonas rurais e parece que os donos das lojas preferem trocar a castanha bruta por produtos dos seus estabelecimentos, em vez de pagarem em dinheiro.

Este estudo mostra a importância do caju na subsistência das populações, sendo importante ter consciência de que tanto a mulher como o homem lutam de várias maneiras para obterem algum valor a partir do caju, o que poderá exigir intervenções apropriadas.

A política nacional para a produção de caju sugere e explora várias intervenções em diversas áreas de actividade (ver 2.1 acima). Este estudo mostra que, até ao momento, o impacto destas intervenções não é assim tão assinalável. Isto pode ajudar a explicar a razão pela qual as metas de produção ainda não foram alcançadas (IMF, 2003: 21), apesar de a produção estar a aumentar ligeiramente. Esta situação poderá dever-se ao facto de a distribuição de variedades melhoradas ter falhado e de a pulverização das árvores ter um impacto muito limitado. Embora este estudo mostre que no contexto patrilinear do Sul, as mulheres são muito importantes na produção de caju e realce o facto de serem chefes de família, elas quase não são incluídas em actividades de intervenção. A pulverização dos cajueiros envolve principalmente os homens e, apesar de as mulheres constituírem a maioria do grupo que criou um viveiro e obteve mudas, a verdade é que no espaço de um ano já estavam em minoria. Este processo denomina-se marginalização e é muito comum em actividades de intervenção.

Embora no Sul as mulheres sejam importantes produtoras de caju, muitas vezes não são reconhecidas como detentoras de terra e de árvores. Uma mulher jovem explicava: “Nós seleccionamos sementes de boa qualidade e semeamo-las, mas também transplantamos plântulas novas, germinadas de sementes que caíram livremente do cajueiro”. Existe a nível local um conhecimento sobre boas práticas de plantio, que não é reconhecido pelos intervenientes que vêm de fora. É necessário que se dê valor tanto ao conhecimento local como ao dos especialistas. Também há falta de campanhas de extensão amplas, por forma a que a visão dos especialistas seja compreendida pela população local, nomeadamente que a poda é crucial, que se deve praticar o plantio selectivo de boas estirpes e que a sacha e a aplicação de compostos orgânicos são importantes para as árvores.

3. Processamento da castanha de caju no Sul

No Sul, há algumas fábricas de processamento e este também se faz a nível doméstico nas cidades. A secção 3.1 passa em revista as características das tecnologias de processamento da castanha de caju e a respectiva política nacional. A secção 3.2 avalia a situação das fábricas encerradas, temporária ou definitivamente, assim como as que continuam a funcionar. A secção 3.3 examina o funcionamento de uma fábrica de processamento em pequena escala e a 3.4 aborda de forma detalhada o processamento doméstico nas zonas rurais e na cidade de Maputo. A secção 3.5 reflecte sobre as várias secções deste capítulo e relaciona-as entre si.

3.1 Características da tecnologia de processamento da castanha e a respectiva política nacional

A tecnologia de processamento da castanha de caju foi resumida por Kanji *et al.*, (2003). No período colonial, a primeira preferência ia para o processamento mecanizado, com a utilização de banhos de óleo quente ou torrefacção em tambor, seguindo-se o corte automatizado ou a máquina de descasque por impacto para separar a casca da amêndoa, o que exigia muito capital e o emprego de centenas de pessoas. Os processos de trabalho intensivo eram na despêliculagem e selecção, que empregavam maioritariamente mulheres. Mais recentemente, as fábricas de pequena escala usam o vapor e o método de corte. A castanha bruta é submetida ao vapor, depois arrefecida e cortada com uma máquina de alavanca accionada pelas mãos e pelos pés. As cascas são então queimadas em caldeiras para produzir vapor e calor, utilizados na secagem da amêndoa. O descasque semi-mecanizado aumenta o contacto do trabalhador com o CNSL (líquido da casca da castanha de caju). Os(as) operários(as) recebem óleo para untar as mãos, mas isso não lhes dá grande protecção. Quando recebem luvas, além de se estragarem rapidamente, as mesmas não agradam aos trabalhadores, pagos à tarefa, em virtude de afectarem a sua destreza e retardarem o trabalho.

Etapas do processamento nas fábricas mais novas:

cozedura da castanha bruta

Arrefecimento

Corte para separar a casca da amêndoa

Secagem da amêndoa

Despêliculagem

Separação (de pedaços partidos)

Seleccção

Empacotamento

As fábricas de pequena e média escala funcionam muito menos à base de capital intensivo e empregam mais pessoas por tonelada de castanha processada do que as altamente mecanizadas. Nessas fábricas os índices de quebra são muito mais baixos, em virtude de as pessoas separarem melhor a amêndoa da casca do que as máquinas. Mas, segundo Hilton (1998), mesmo as fábricas de processamento de pequena escala não são adequadas para pequenos investidores. A necessidade de armazenar quantidades

suficientes de castanha para manter a fábrica a trabalhar durante 200 dias por ano representa um dos principais custos. 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.

A amêndoa da castanha de caju tem o formato de um rim e é quebradiça, o que dificulta a remoção da casca sem a partir. A amêndoa toda branca é a que vale mais e o padrão industrial é tão exigente que a amêndoa inteira deverá constituir pelo menos 60% ou mais da amostra empacotada. Quanto mais elevada for a percentagem de amêndoa toda branca, mais alto será o preço (Kanji *et al.*, 2003).

A política nacional de processamento está incluída no Plano Director do Caju: Componente Comercialização e Industrialização (INCAJU, 2001). Eis os problemas de que enferma a indústria de processamento (2001:47): 1) estruturalmente inadequada para competir com o mercado global; 2) matéria prima em quantidade e qualidade inadequadas; 3) financiamento inadequado; 4) tecnologia e conhecimentos de gestão insuficientemente desenvolvidos. Há que encontrar solução para os grandes problemas que a seguir se apresentam (2001:53). Como organizar uma comercialização sustentável e estruturar a indústria de processamento por forma a: conseguir benefícios comparativos, aumentar o rendimento dos agregados familiares para reduzir a pobreza, aumentar a produção e melhorar as oportunidades de emprego. Por outras palavras, como organizar e estruturar as áreas de comercialização, processamento e produção, de modo a que o sector do caju possa contribuir com êxito para a economia nacional e para a redução da pobreza.

Trata-se de questões difíceis de enfrentar numa complexa teia de níveis e dinâmicas locais, nacionais e globais. Os principais enfoques e estratégias têm a ver com 1) tecnologia, i.e. fábricas de pequena e média escala, fábricas semi-mecanizadas, o que implica a necessidade de as unidades de grande escala procederem a mudanças tecnológicas; 2) redução de custos e pagamento dos salários, à tarefa, segundo se sugere (2001: 60-61); 3) facilitação do acesso ao crédito, por exemplo para comprar matérias primas e construir armazéns; 4) formação de operários(as); formação de gestores em questões empresariais; 5) criação de pequenas unidades em redor das fábricas (ver o relatório do norte sobre o programa ‘satélite’ de Namige) (INCAJU, 2001: 79).

As secções que se seguem discutem o que aconteceu na prática a nível das fábricas e, depois, na 3.5 retoma-se a política de processamento.

3.2 Fábricas de castanha de caju no sul de Moçambique

O sul de Moçambique possuía um número considerável de fábricas de processamento de castanha de caju (ver Abt, 1999; Wandschneider e Garrido-Mirapeix, 1999). A maior parte fechou entre 1995 e 2000, outras não funcionaram durante a campanha 2002/2003, em virtude de terem sido encerradas temporariamente por razões específicas e algumas, de pequena escala, funcionaram em 2002/2003. Estas três categorias de fábricas

(encerradas, temporariamente encerradas e em funcionamento) podem agora ser consideradas no caso do Sul (Dados sobre a capacidade e o número de operários(as) são fornecidos pelo INCAJU, Julho de 2003; Situação Actual da Indústria de Caju).

Tabela 5: Fábricas encerradas no Sul

Norte	Capacid. Toneladas/ ano	No. de operários	Sul	Capacidade	No. de operários
C.C Monapo-Monapo	9.000	1.088	Mocita Xai-Xai	8.750	1.220
CC Nacala (Angoche)	9.375	1.021	Mocaju-Maputo	12.500	696
Angocaju-Angoche	10.500	750	Procaju Mandlakaze	3.750	276
Indocaju-Lumbo	2.500	450	Procaju-Inhambane	3.750	335
			Polycaju-Maputo (Tecnologia de Impacto)	3.750	519
			Adil I.C. Zavala	3.000	375
TOTAL	31.375	3.309		35.500	3,421

O Quadro 5 compara as fábricas encerradas no Norte e no Sul em termos de capacidade de processamento (toneladas/ano) e mostra o lugar considerável ocupado neste domínio pelo Sul, apesar de registar uma produção de caju mais baixa (20% do total produzido).

De acordo com o sindicato dos trabalhadores da indústria do caju, o encerramento de unidades fabris em Moçambique significou, no geral, a perda de emprego para 5.456 homens e 4.840 mulheres (dados do ano 2000). A importância do processamento da castanha em termos de emprego para a mulher moçambicana encontra-se bem documentada (Penvenne, 1997). A perda de emprego constitui uma ameaça muito séria para a segurança tanto da mulher como do homem. Todavia, a ameaça é ainda maior no caso das mulheres, dada a elevada percentagem de agregados familiares que encabeça e o facto de a indústria do caju ser uma das suas poucas fontes de emprego.

A maior parte das fábricas fechou na fase da liberalização e o quadro que se segue exemplifica os vários factores que contribuíram para tal (a partir da pesquisa levada a cabo em Dezembro de 2001).

Quadro 3: Historia duma fabrica

A fábrica Procaju-Mandlakaze situa-se a 60 km da capital provincial, Xai Xai, e utiliza a tecnologia de descasque por impacto. Um português de nome Manuel Rodrigues Neto abriu a fábrica em 1965, mas depois da independência abandonou-a e regressou a Portugal. O governo criou a Caju de Moçambique (CdM) em 1979 para operar e gerir seis das fábricas abandonadas. Em 1982, a Caju de Moçambique fechou a fábrica por falta de matéria prima. Reabriu-a posteriormente, mas encerrou-a de novo em 1984 devido à falta de castanha bruta, não tendo voltado a funcionar até ao fim da guerra. Embora metade dos nossos informadores dissesse ter começado a trabalhar na era colonial, década de 1970, 25% (número igual de homens e de mulheres) referiram ter-se empregado em 1991 e 1992.

Em 1995, o governo vendeu 80% dos seus interesses a privados. Pouco depois, o Banco Mundial estipulava a descida das tarifas e a remoção de outras restrições à exportação de castanha de caju bruta. Em Agosto de 1997, o proprietário fechou a fábrica, clamando que iria ter prejuízos se o preço da castanha bruta se situasse acima de 4.700MT/kg e responsabilizando o governo e os seus assessores para as políticas do Banco Mundial pela subida dos preços (Abt, 1999 p.56). Em 1999, no meio de fortes exigências, em particular por parte da Índia, o preço oscilava entre 5.000 e 5.500MT/ kilo e os exportadores que estavam sujeitos a prazos para completar os seus carregamentos ofereciam 7.000 MT. A castanha maior e melhor ia para a exportação a um preço mais alto e a indústria local recebia os restos (Abt, 1999).

Segundo o ponto de vista do inspector e encarregado da fábrica, que entrevistámos em Dezembro de 2001, o encerramento deveu-se ao facto de a política de liberalização ter encarecido muito a matéria prima. E acrescentou que a castanha era escassa e de má qualidade. Os números da Deloitte and Touche para 1996/7 apontam para essa mesma escassez, particularmente no Sul. Segundo o encarregado, para reabrir a fábrica seria necessário haver castanha bruta em quantidades suficientes, um acordo entre o governo e o sector privado sobre os termos da comercialização, melhoramentos no concernente a infraestruturas e reparação das instalações fabris.

A explicação do INCAJU para o fecho da Procaju de Mandlakaze, engloba numerosos factores, incluindo a carência de matéria prima, a limitada pluviosidade, a má gestão da fábrica e uma tecnologia altamente mecanizada com elevados custos de manutenção. Por consequência, a actual política de processamento do governo centra-se em fábricas semi-mecanizadas de pequena e média escala. Será que tais fábricas estão a funcionar bem? O exemplo que abaixo se apresenta mostra que nem todas conseguem permanecer abertas. Uma mulher jovem que perdera o emprego explica o que é que isso significa (a partir do trabalho piloto de Fevereiro de 2003). Esta jovem solteira vivia com os pais na Macia e trabalhara na fábrica de pequena escala desta localidade.

Quadro 4: reflexões duma jovem que perdera o seu emprego

A fábrica de Macia esteve aberta de Abril a Novembro de 2001, mas não funcionou durante a campanha 2002/2003 devido à baixa produção de caju. Tínhamos então cerca de 60 trabalhadores, na sua maior parte homens. Tanto os homens como as mulheres trabalhavam nas três secções, nomeadamente de descasque (corte para separar a casca da amêndoa), 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 (descasque semi-mecanizado) e não conseguia combinar o trabalho com o facto de estar a estudar. A escola começava às 17.00 horas e a essa hora ainda não tinha terminado de descascar o meu monte de castanha. O horário oficial ia das 4 da manhã às 16.30, com um intervalo entre as 12 e as 13.00 horas, mas era muito difícil acabar o trabalho e, se não o conseguisse, o salário mensal de 670.000 MT (28 USD) ficava reduzido. Como teria de chegar atrasada à escola, pedi transferência para a secção de despeliculagem. Contudo, havendo aqui o mesmo tipo de 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 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 mais o

comércio que fazia e os estudos do que o sustento da família, porque o meu irmão, que é professor, também ajuda em termos de alimentação e vestuário.

Este exemplo demonstra que, para se ganhar os salários oferecidos numa fábrica de processamento, o trabalho é muito pesado. Isto implica que o salário pode ficar, efectivamente, abaixo do mínimo nacional⁴. No entanto, embora os níveis salariais sejam discutíveis, as nossas constatações mostram que, mesmo assim, oferecem várias oportunidades às pessoas, que podem utilizar o dinheiro de forma estratégica, por exemplo para financiar pequenas transacções comerciais e, deste modo, aumentar um pouco mais o seu rendimento. Este exemplo mostra que a perda de salário tem grande impacto no sustento das pessoas. No caso desta mulher, significou a perda da receita que conseguia com o seu pequeno comércio assim como a perda do acesso à educação. A sobrevivência da família dependia agora de três fontes principais, nomeadamente o irmão, que era professor, o equipamento de recarregar baterias e a actividade agrícola.

A fábrica de pequena escala da Macia encerrou temporariamente, não só por falta de castanha, como a mulher indicou, mas também devido a problemas de saúde do seu Director (comunicação pessoal, INCAJU, Julho de 2003). Duas outras fábricas fecharam temporariamente durante esta mesma campanha (2002/2003): a Socaju, em Inhambane, por carência de fundos para comprar castanha bruta e a Polycaju-Maputo (Martelo) (comunicação pessoal, INCAJU, Julho de 2003). A tabela 6, que abaixo se apresenta, enuncia as fábricas que foram temporariamente encerradas no Sul.

Tabela 6: Fábricas temporariamente encerradas (durante a campanha 2002/03)

Fábrica	Capacidade Toneladas/ano	No. Trabalhadores	Mulheres	Homens
Macia Caju-Bilene	1.000	280 ???	?	?
Socaju-Inhambane	1.500	450 (2002)	300	150
Polycaju-Maputo (Martelo)	1.400	392 ???	?	?
Total	3.900			

(Capacidade e No. de trabalhadores fornecidos pelo INCAJU, Julho de 2003; Situação actual da indústria de caju)

Na campanha 2002/2003 havia poucas fábricas em funcionamento no Sul.

Tabela 7: Fábricas em funcionamento no Sul em 2002/03

Fábrica	Capacidade Toneladas/ano	No. Trabalhadores	Mulheres	Homens
Madecaju-Maputo	250	50	47	3
INVAPE	375	19 (2002/2003)	11	8
EDCIL-Zavala	190	??	?	?
Total	815			

(Capacidade e No. de trabalhadores fornecidos pelo INCAJU, Julho de 2003; Situação actual da indústria de caju)

⁴ Em 2002, o salário mínimo era de 560.000 MT para os trabalhadores agrícolas rurais e de 800.000 MT para o sector industrial.

Assim, na campanha em que realizámos a pesquisa (2003) só estavam a funcionar três unidades de pequena escala com uma capacidade total de processamento de apenas 815 toneladas por ano. Apesar de o Sul ter registado em 2002/2003 uma produção de caju superior à das campanhas anteriores devido, as fábricas enfrentaram constrangimentos financeiros na aquisição de castanha bruta para processamento como, por exemplo, a Socaju que, por essa razão, não pude funcionar e a INVAPE que se viu obrigada a limitar a sua capacidade de processamento (ver 3.3 mais abaixo). A tabela 7 mostra também o número reduzido de pessoas empregadas nas fábricas que estão a funcionar.

Os três quadros acima apresentados mostram que as mulheres constituem a maioria nas fábricas de pequena escala do Sul. Significa isto que, se as fábricas não estiverem organizadas, não forem bem geridas nem devidamente apoiadas, as mulheres serão as pessoas mais afectadas. Este aspecto voltará a surgir mais adiante, quando analisarmos o estudo de caso de uma fábrica de pequena escala no Sul.

3.3 A fábrica INVAPE

A fábrica INVAPE (INVestimentos Agro-PEcuária), situada no distrito de Mandlakaze, começou a trabalhar em 1998 e possui uma capacidade anual de processamento de 355-375 toneladas. Trata-se de uma fábrica de pequena escala que utiliza a tecnologia de aquecimento a vapor e de corte por meio de alavanca accionada com os pés. Em 1998 havia um total de 107 trabalhadores (62 mulheres e 45 homens) dos quais 86 (61 mulheres, 25 homens) encontravam-se directamente envolvidos no processamento. De 86 passaram para 40 (18 mulheres e 22 homens) no início de 2003 e para 19 (9 homens e 10 mulheres) em Junho deste mesmo ano (ver o relatório sobre processamento), sendo, por isso, a mulher a mais afectada. A diminuição do número de trabalhadores e as consequências daí decorrentes têm a ver principalmente com a gestão da fábrica (que inclui a estratégia de compra) e com a disponibilidade de castanha de caju bruta na zona de Mandlakaze. Um indício da existência de problemas de gestão é o facto de, no início de 2003, a fábrica ter ficado parada três vezes, uma para reorganização, a segunda por falta de sacos de plástico e a terceira devido à carência de combustível para o gerador. Houve problemas de disponibilidade de castanha bruta por não terem tirado proveito da boa campanha 2002/2003 em Mandlakaze, já que a fábrica tinha um contrato de compra com Inhambane, tanto para o ano passado como para 2002/2003, ao preço de 7.200 MT/kg. Todo o dinheiro disponível para comprar matéria prima havia sido alocado ao contrato com Inhambane, não havendo fundos para adquirir castanha em Mandlakaze. A gerência explicou a dificuldade de obter outro empréstimo, em virtude de a banca considerar que o sector do caju constitui um risco e pelo facto de o juro ser muito elevado (23%).

As constatações feitas no resto desta sub-secção baseiam-se em entrevistas a 15 homens e 15 mulheres, seleccionados dentre um total de 40 trabalhadores, realizadas em Maio de 2003, antes de o seu número ter sido reduzido para 19 em Junho de 2003 (para dados sobre a metodologia, ver o relatório sobre processamento).

Acesso ao emprego e estado civil

Não existe uma distinção clara entre mulheres e homens em termos de estratégias usadas para o acesso a emprego. Mulheres e homens (ambos 80%) parecem utilizar as mesmas redes, constituídas por familiares e amigos. Os 15 homens seleccionados eram, na sua totalidade, casados e das 15 mulheres seleccionadas, 67% viviam sós (divorciadas, 33%; viúvas, 27% e solteiras 7%), sendo, portanto, chefes de família. Ao que parece, no Sul os trabalhadores do sexo masculino possuem famílias mais numerosas, o que tem a ver com a poligamia e a elevada percentagem de agregados encabeçados por mulheres.

Serviços e condições de trabalho

Em 1998, quando abriu, a fábrica forneceu roupa de trabalho e botas, o que não voltou a acontecer. Segundo os trabalhadores explicaram, na secção de despêliculagem for a-lhes fornecidas facas, mas como não eram boas, trazem suas próprias facas de casa. 70% dos trabalhadores disseram que a higiene não é satisfatória. O interior da fábrica não se encontra muito limpo, já que o guarda (igualmente responsável pela limpeza) tem que ficar do lado de fora durante o dia. Também não há casas de banho nem sabão para os trabalhadores. Não existe creche, nem sindicato e assistência médica e, a gerência não disponibiliza tempo para que as mães possam alimentar os filhos. Uma mulher disse: “Só dou de mamar ao meu bebé quando regresso a casa, ao fim do dia”. Deste modo, as condições do local de trabalho são más e não há um ambiente de trabalho minimamente decente. A gerência era constituída pelo dono da fábrica, um director geral, um gestor de produção, um director técnico e um administrativo. Como o proprietário trabalhava noutro país, a esposa ficou como directora geral. O restante pessoal de direcção era todo do sexo masculino. Os trabalhadores disseram existir um bom relacionamento entre eles e também com a gerência da fábrica.

Divisão do trabalho por género

Os homens trabalham principalmente no descasque e alguns na secção onde a castanha bruta é aquecida (forno). As mulheres trabalham fundamentalmente na despêliculagem e algumas na selecção. Contudo, no início de 2003 havia 4 mulheres no descasque, 10% do total de trabalhadores (N=40). Quando a fábrica abriu em 1998, 34 mulheres e 20 homens trabalhavam no descasque, uma tarefa tipicamente masculina no Norte, mas não no Sul, aparentemente! Talvez pelo facto de o Sul ter uma elevada percentagem de mulheres que funcionam como chefes de família e muitos homens adultos ausentes. Encontrámos um elevado número de mulheres a trabalhar em fábricas do Sul, o que poderá ter levado ao seu maior envolvimento no descasque. Este facto desafia o discurso segundo o qual, no Norte, as mulheres não conseguem intervir no descasque.

Horas de trabalho, pagamento e utilização do salário

A tabela 8 (tabela 3 do relatório sobre processamento) mostra que as mulheres recebem menos dinheiro do que os homens e outros dados constantes no relatório local indicam que elas trabalham mais horas.

Tabela 8: Salários (N=30)

	< 500.000.00Mt	500-700.000.00Mt	>700.000.00mt	Total
Mulheres	12 (80%)	3 (20%)	0	15 (100%)
Homens	5 (33%)	8 (54%)	2 (13%)	15 (100%)
Total	17 (57%)	11 (37%)	2 (6%)	30 (100%)

Os salários baseiam-se no pagamento à tarefa e, se a castanha estiver inteira, o trabalhador ganha 6.000 MT/kg. No fim do mês calcula-se o número de quilos de castanha inteira e o trabalhador recebe de acordo com isso. Passa-se o mesmo com a despelculagem, embora neste caso se pague 5.500 MT/kg. As mulheres vê-se muitas vezes nos escalões mais baixos da tabela salarial, o que poderá estar associado aos seus níveis de produtividade. As mulheres trabalhadoras controlam os seus próprios salários, mas muitos homens confiam o que auferem à administração das esposas, por isso elas também controlam esse dinheiro. A tabela abaixo dá uma ideia de como mulheres e homens usam o dinheiro e responde à pergunta: será que existe diferença em termos de género?

Tabela 9. Utilização do dinheiro por mulheres e homens (N=30)

	Alimentação	Educação	Saúde	Investi mento	Poupanç as	Envio para a família	insumos	Roupas e bens de casa
Mulheres	15 (100%)	11 (73%)	11 (73%)	0	5 (33%)	1 (7%)	1 (7%)	7 (47%)
Homens	15 (100%)	8 (53%)	13 (87%)	0	1 (7%)	0	2 (13%)	0
Total	30 (100%)	19 (63%)	24 (80%)	0	6 (20%)	1 (3%)	3 (10%)	7 (23%)

A tabela 9 mostra que as mulheres tendem a fazer mais poupança e a destinar uma parte maior do seu salário aos outros membros da família, sobretudo para a alimentação, educação dos filhos, saúde e roupa/artigos para a casa. O salário do homem é aplicado em comida, saúde e educação. A diferença em termos de gastos entre as mulheres e os homens reside no facto de mais mulheres do que homens (73% versus 53%) gastarem com a educação, pouparem (33% versus 7%) e dispenderem dinheiro em roupa e artigos familiares (47% versus 0).

Possivelmente por ganharem menos, 47% das mulheres consideram o salário a sua mais importante fonte de rendimento, contra 100% dos homens. Em contraste, para 53% das mulheres o salário é o segundo contributo mais importante, colocando a actividade agrícola em primeiro lugar.

Actividades agrícolas e outras, realizadas a par do emprego na fábrica

Talvez por a mulher trabalhar mais horas na fábrica, as suas outras actividades também registaram um declínio (o pequeno comércio quase desapareceu e não se encontra envolvida noutras tarefas para além da agricultura). Por outro lado, o homem dedica-se a outras áreas ao mesmo tempo que trabalha na fábrica e desenvolve outros meios de subsistência, como a carpintaria e a pesca. Todos os trabalhadores do sexo masculino entrevistados eram casados e, presumivelmente, as esposas trabalhavam na agricultura. Isto é importante em virtude de 67% das trabalhadoras da fábrica encabeçarem os respectivos agregados familiares. No caso da mulher, a combinação do trabalho fabril

com as tarefas agrícolas e a educação dos filhos não lhe deixa tempo para desenvolver ou sequer sonhar com outras actividades geradoras de rendimento!

Os aspectos de comercialização da fábrica INVAPÉ serão tratados no capítulo 4. Vimos aqui que o número de trabalhadores da fábrica baixou de 107 para 19. No Sul, as fábricas com uma considerável capacidade de processamento, temporariamente encerradas durante a campanha 2002/2003, assim como as de pequena escala, em funcionamento neste mesmo período, mostraram ter fraca capacidade. Esta capacidade limitada de processamento formal poderá estar na origem do aparente aumento do processamento informal ou doméstico em cidades como Maputo, uma questão a ser considerada na próxima secção.

3.4 Processamento informal ou doméstico

Processamento local pelas camponesas pequenas produtoras

O mais difícil no processamento da castanha de caju é o facto de a sua casca dura, que envolve a amêndoa comestível, conter óleo cáustico que pode queimar a pele e produzir gases nocivos, quando aquecido. O óleo (conhecido comercialmente por CNSL, líquido da casca da castanha de caju) contém 90% de ácido anacárdico e 10% de cardol. Para consumo doméstico, a castanha costuma ser assada ao lume, dentro da casca, até o óleo ser todo queimado, produzindo um fumo negro e denso. A amêndoa obtida desta maneira a partir de castanha bruta mantém o seu elevado teor proteico e é vendida nos mercados locais para consumo (Kanji *et al.*, 2003).

O processamento local tem lugar em casa de camponeses, apesar do baixo rendimento motivado pelo facto de os cajueiros estarem velhos e doentes. Das 40 camponesas entrevistadas, 90% disseram que processam a castanha em casa e a usam na alimentação. Assam a castanha bruta, partem a casca e retiram a amêndoa que é consumida. Esta amêndoa processada localmente constitui uma fonte muito importante de proteínas, contribuindo também para a segurança alimentar.

75% das mulheres disseram que também processam o falso fruto do cajueiro, para fazer sumo e uma bebida alcoólica (aguardente).

Estímulo ao processamento do falso fruto do cajueiro

Paiva (sem data) elaborou um relatório muito interessante sobre os diversos produtos que podem ser feitos a partir do processamento do falso fruto do cajueiro. O relatório parece-se com um livro de culinária, com várias receitas de compota, açúcar, sumos, etc. Segundo explicou, o INCAJU (comunicação pessoal, Julho de 2003) elaborou três propostas de projectos de processamento do falso fruto do cajueiro, mas não pode implementá-los por falta de fundos.

Processamento doméstico em Maputo

O boletim do INCAJU de 2000/2001 explica que é quase impossível recolher dados sobre a comercialização no Sul por causa da actividade dos compradores e processadores informais. Parece que os antigos gestores e trabalhadores fabris adquirem grandes

quantidades de castanha bruta destinadas ao processamento doméstico em Maputo, principalmente a cargo das mulheres. Compram a castanha bruta directamente aos camponeses e às lojas, entrando, assim, em concorrência com os comerciantes licenciados e as fábricas de processamento. A amêndoa processada proveniente de famílias de Maputo é vendida no mercado nacional, em lojas e também na África do Sul e Suazilândia (ver o Capítulo 4, sobre comercialização). O caso que se segue analisa as actividades de processamento doméstico de castanha em Maputo.

Quadro 5: um iniciador do processamento domestico de castanha de caju (sobre aspectos de comercialização veja o capítulo 4)

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-a para a Europa, EUA e União Soviética. A fábrica foi encerrada em 1994, mas como as pessoas continuaram a pedir castanha processada, decidiu lançar-se, deste modo, na actividade de processamento doméstico:

1. Começou a comprar castanha bruta directamente aos camponeses e às lojas rurais e a transportá-la para sua casa em Maputo, onde, em 1996, empregava 32 mulheres e 2 homens. Pagava-lhes 350.000 MT/mês de salário e conseguia processar 500 kg/dia. Inicialmente, teve dificuldade em penetrar no mercado local, mas acabou por ser bem sucedido. Vendia o produto em frascos de vários tamanhos a lojas de Maputo, incluindo os postos de gasolina. As mulheres que já exportavam peixe e camarão para a África do Sul passaram também a levar castanha empacotada. Contudo, segundo ele, nem todos os empregados trabalhavam bem, pois produziam uma percentagem elevada 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 contraíra para comprar castanha bruta.

2. 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 obtinham um lucro de 400.000 MT, o equivalente ao salário mínimo e, por vezes, faziam três vezes mais, consoante as quantidades que conseguiam processar”. Também introduziu um método melhor, pondo a castanha de molho 12 horas antes de a levar ao forno. Sendo a humidade um padrão de qualidade, 4,5-5% é o indicador acima do qual as batérias podem desenvolver-se. Até 2000/2001, obtinha castanha bruta em Mandlakaze, transportando-a no seu próprio camião. Comprava a castanha a pronto pagamento directamente às pessoas que a apanhavam, assim como às 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, comprando-a a outros comerciantes. Segundo explicou, algumas também começaram a vender o fruto do cajueiro.

Pelas suas estimativas, cerca de 260 pessoas (aproximadamente 50 famílias) processavam a castanha em casa, no período em que a fornecia às mulheres. Eram pessoas sem dinheiro para comprar castanha bruta, em grande parte mulheres chefes de família que gostavam de trabalhar com ele, pois, como disse, pagava-lhes bem pela castanha processada.

O iniciador da actividade de processamento doméstico explicou que após a liberalização, em 1997, muitas mais pessoas se envolveram no fornecimento de castanha bruta às famílias. De assinalar que as pessoas serviam-se dos conhecimentos adquiridos em fábricas para ganharem dinheiro de outras maneiras.

3. Também existem mulheres comerciantes que compram castanha bruta nas zonas rurais e seguem o mesmo método que o iniciador/informador acima citado, fornecendo a castanha como “crédito em espécie” a famílias locais e comprando-a depois, já processada, às mesmas mulheres. Estas são concorrentes do iniciador do processo, pois, como ele explicou: “Algumas também levam a castanha processada para a África do Sul. Por vezes, vão às casas às quais forneci castanha bruta para comprarem a castanha

processada. Eu não aceito isso”. Em 1993, ele próprio já não laborava com grandes quantidades, por lhe faltarem fundos; portanto, não vende para a África do Sul, só para o mercado local.

4.O iniciador da actividade de processamento doméstico e as mulheres comerciantes compram castanha bruta não só para fornecer as famílias que a processam, mas também para vender com um certo lucro. Adquirem um quilo de castanha bruta por 5.000 MT e vendem-na à lata de 640 gramas por 5.000 MT. Qualquer pessoa pode comprar castanha bruta e vendê-la em mercados locais e/ou a processadores familiares. São muitas as mulheres comerciantes e elas chegam a ir a Gaza ou a Inhambane para comprar castanha bruta que entregam no mercado local ou em casa de famílias de Maputo para processamento.

5.Também há agregados familiares que compram directamente a matéria prima através de pequenos empréstimos feitos a grupos informais, e que devem ser reembolsados a um juro de 25 %. Devido aos juros elevados, preferem obter a castanha bruta como “um crédito em espécie” a mulheres comerciantes ou ao referido iniciador. O sistema de crédito tem, no entanto, a vantagem de o processador familiar poder vender a castanha a quem a quiser comprar.

6. Os próprios processadores familiares também podem adquirir pequenas quantidades de castanha bruta no mercado em Maputo, sem terem de recorrer a empréstimos e a fornecedores. Vendem a castanha processada no mercado ou a qualquer pessoa interessada.

Os vários métodos, processos e categorias acima analisados ilustram a existência de diversas formas de participação no processamento doméstico. Para as mulheres visitadas em Maputo no decurso do nosso estudo, a falta de financiamento (crédito) para a compra de castanha bruta constituía o principal constrangimento ou ponto de fixação do processamento doméstico e da venda de amêndoa. Estima-se em 6 toneladas diárias o volume de castanha bruta processada nos bairros de Maputo – isto, em Dezembro de 2000 (Machalela, 2001).

3.5 Aspectos de género no processamento da castanha de caju

Muitas fábricas do Sul foram encerradas entre 1995 e 2000, na verdade antes da elaboração da nova política de processamento (INCAJU, 2001). Apesar desta nova política que advoga a existência de fábricas semi-mecanizadas de pequena e média escala, constatámos que três unidades médias do Sul não funcionaram na campanha 2002/2003, a despeito da sua considerável capacidade de processamento. Tal deveu-se principalmente a problemas financeiros. Aparentemente, é difícil obter empréstimos bancários para comprar castanha e/ou construir armazens. Estudámos uma das três fábricas semi-mecanizadas de pequena escala que se encontrava a funcionar (INVAPE), mas que tinha problemas de gestão e cuja estratégia de aquisição de castanha bruta falhara. O número de trabalhadores passara de 107 em 1998 para 17 em 2002/2003, incidindo os despedimentos mais nas mulheres do que nos homens.

Tomando isto em consideração, podemos concluir que as fábricas têm problemas na obtenção de fundos ou de empréstimos bancários, em virtude de a banca achar que o processamento das castanha é um negócio arriscado e também por os juros serem muito elevados (actualmente acima de 30%). Tais obstáculos, associados às mudanças contínuas operadas nos mercados (a nível global, nacional e local), fazem com que o processamento da castanha seja um negócio difícil para os intervenientes de menor dimensão, pois deverão possuir bons conhecimentos empresariais e/ou de gestão. A formação ou criação de capacidades é uma área que requer atenção e também fundos. O

INCAJU garante empréstimos bancários para a construção e desenvolvimento de fábricas, visando estimular a construção de unidades fabris de pequena escala no sector privado. De acordo com o INCAJU, as fábricas semi-mecanizadas de pequena escala que utilizam tecnologia de corte têm resultados de melhor qualidade e menos problemas, tanto de gestão como de aquisição de matéria prima (INCAJU, 2001).

Os problemas do sector industrial enunciados na política nacional de processamento (ver 3.1, acima) ainda se mantêm muito relevantes, assim como as respectivas estratégias de solução. As dificuldades para competir a nível global, a quantidade e a qualidade da matéria prima necessária, o financiamento inadequado (dificuldade em obtê-lo), as técnicas de gestão ou conhecimentos empresariais e a busca de tecnologias apropriadas mostram que a indústria de processamento ainda tem um longo caminho à sua frente.

Talvez devido ao declínio, nos últimos anos, da capacidade de processamento no Sul, o processamento informal doméstico parece ter aumentado nas zonas urbanas e nas cidades, especialmente em Maputo, sendo certo que se regista nesta cidade um volume considerável de amêndoa processada informalmente. Embora muitas mulheres tenham perdido os seus empregos nas fábricas, elas encontram-se agora envolvidas no comércio de castanha bruta, na venda de amêndoa e no processamento doméstico. Para se pôr em perspectiva a sua posição de trabalhadoras ‘familiares’ do sector de processamento, convém concentrar a atenção na sua base de poder e nas suas condições relativas. Os relatórios de ITDG (2002) e Hedellege (2003) analisam a posição dos trabalhadores ‘familiares’ do processamento de castanha e, embora se baseiem em pesquisas sobre o Sri Lanka, algumas das suas principais conclusões também se podem aplicar a Moçambique. Segundo essas conclusões: a mulher suporta, frequentemente, longas horas de trabalho em más condições e sem que o seu emprego goze de protecção ou traga benefícios sendo muitas vezes dependente, por exemplo, de familiares do sexo masculino e de pessoas de fora, tanto para comprar matéria prima como para vender os seus produtos e obter informação sobre os mercados. Na sua maioria, as mulheres não se consideram contribuintes ou actores da indústria de processamento ou das cadeias de valor, mas sim trabalhadoras dependentes de intermediários, em termos de ‘inputs’ e de mercados. No seu relatório sobre processamento doméstico, Machalela defende que é necessário reconhecer a existência do processamento informal e que o INCAJU deve apoiar⁵ esse sector em vez de o negligenciar (Machalela, 2001: 4-5). No capítulo que se segue abordamos a problemática da comercialização.

⁵ Tais como: apoio técnico, financeiro e institucional; ajuda à criação de associações; ajuda aos processadores ‘familiares’ no estabelecimento de ligações com organizações de micro-crédito e com comerciantes.

4. Comercialização: género, comerciantes e redes

Este capítulo trata, em primeiro lugar da política nacional de comercialização em Moçambique, abordando os níveis de produção, os preços, os mercados e o comércio. A secção 4.2 analisa um estudo de caso sobre os comerciantes do Sul. A secção 4.3 relaciona as constatações sobre género e comercialização de castanha em Moçambique com os vários estudos sobre género e comércio, que se debruçaram sobre o impacto da globalização e da liberalização, pondo, deste modo, as constatações sobre Moçambique num contexto mais amplo.

4.1 Política nacional: níveis de produção, preços e mercados

A política nacional de comercialização encontra-se detalhada (ver Capítulo 1:10-19) no Plano Director do Caju - Componentes “Comercialização e Industrialização (INCAJU, 2001). Devido à liberalização, o governo já não compra castanha bruta nem estabelece o seu preço, que agora se baseia no nível da oferta e da procura. Com base em bibliografia, defendemos na secção referente aos antecedentes (secção 1.1) que foram os comerciantes os mais beneficiados com a liberalização, aumentando de número e passando a ganhar mais e os camponeses os menos beneficiados.

A estratégia de intervenção para o sector da comercialização da castanha centra-se em: estratégias de fornecimento de fundos destinados à compra de castanha, construção de armazéns e obtenção de transporte; estabelecimento de um sistema de classificação da qualidade da castanha; desenvolvimento de novos mercados, em especial na região; desenvolvimento de um sistema de informação sobre mercados; criação de associações de camponeses aptos a tratar dos cajueiros e o desenvolvimento de um sistema de pagamento em conformidade com a qualidade da castanha (INCAJU, 2001: 59). Para implementar estas actividades, o INCAJU subcontrata ONGs que trabalharão então nas áreas mencionadas. A colaboração com o sector privado não está isenta de dificuldades por haver pontos de vista contrários, por exemplo no que diz respeito: à pulverização, à reabilitação das fábricas maiores, à ajuda do Banco Mundial e aos subsídios destinados ao sector.

O INCAJU publica todos os anos um boletim sobre os preços e a comercialização no país. O relatório “boletim e estatísticas da campanha 2000/2001” faz uma interessante descrição dos níveis de produção e da comercialização em geral. O parágrafo que se segue foi transcrito desse boletim.

De 1985 a 2001 a comercialização de castanha foi muito irregular. Variou entre 22.524 toneladas em 1990 e 66.510 em 1996. Nos últimos 4 - 6 anos foram comercializadas cerca de 52.000 toneladas. As Províncias do Norte (Cabo Delgado, Nampula, Zambézia) são responsáveis por 60% da comercialização (cerca de 43.000 toneladas em 1996/1997). Em 1999, estas três províncias comercializaram 83% do total nacional e 98,5 % em 2000/2001. Tais números significam que as províncias do sul registaram uma queda de aproximadamente 15.000 à 20.000 toneladas nas quantidades comercializadas registadas.

O contributo do Sul em termos do total comercializado foi de 20% em 1998, 30% em 1999, 16% em 2000 e de 1,5 % em 2001. Esta redução foi imputada às doenças e às más condições climáticas que, no entanto, não constituíram as únicas razões do declínio da comercialização no Sul. O encerramento da fábrica Mocita em Xai Xai no ano 2000 iniciou e intensificou a compra de castanha bruta por compradores e processadores informais, o que tornou quase impossível a recolha de dados sobre a comercialização. Os antigos empregados da fábrica e outras pessoas que processam a castanha em casa, utilizando métodos de processamento doméstico, compravam grandes quantidades de castanha bruta no Sul. Aqui, os compradores e processadores informais fazem concorrência aos grandes comerciantes e processadores formais (fábricas de pequena escala).

As estatísticas (2000/2001) do boletim do INCAJU mostram que Gaza produz mais castanha do que Inhambane, embora esta província registe uma comercialização mais alta, o que também pode ser um indicador do comércio informal na província de Gaza. O relatório sobre o processamento doméstico de castanha por mulheres de Maputo também destaca a comercialização informal de castanha bruta no Sul (Machalela, 2001). Os números de 2002/03 (INCAJU, 2003) mostram que a quantidade comercializada aumentou muito pouco na província de Gaza (2001/02: 2.000 toneladas; 2002/03: 2.600 toneladas), enquanto a produção nacional comercializada subiu de 51.000 toneladas em 2001/02 para 63.000 em 2002/03. Uma vez mais, foram as províncias do Norte (especificamente Nampula e Zambézia) as que mais contribuíram para o aumento da produção comercializada em 2002/03.

Os dados do INCAJU (2000/2001; 2002/2003) mostram que a produção está a aumentar ligeiramente e que a exportação em toneladas de castanha bruta subiu: 1996/1997: 16.600 toneladas; 1997/1998: 32.000 toneladas; 2000/2001: 27.000 toneladas; 2002/2003: 40.360 toneladas. No entanto, embora Moçambique tivesse aumentado ligeiramente a sua exportação de castanha bruta, os ganhos daí decorrentes estão a ser menores, devido aos baixos preços determinados pelo mercado internacional e que dependem da oferta e da procura. Uma tonelada de castanha bruta exportada que em 1999 dava cerca de 700 USD, baixaria em 2000/2001 para 411 USD e em 2002/2003 para 378 USD. As exportações também enfrentam novos constrangimentos, já que a Índia, o país para onde Moçambique mais vende, está a tentar aumentar a sua própria produção, ao mesmo tempo que as exportações do Vietnã registam uma subida. As exportações moçambicanas também sofrem constrangimentos por causa dos padrões de qualidade (ver também o plano director, 2001: 20-24), que vão ficando cada vez mais apertados a nível internacional ou global.

Os preços de exportação da castanha processada (amêndoa: \$1.6 por libra para W320, um tamanho comum) são superiores aos da castanha bruta exportada, o que significa que Moçambique ganha mais com o processamento do que com a exportação. Recentemente, o governo aumentou as taxas de exportação de 14 para 18 %, o que poderá ser entendido como um meio de reduzir as exportações ou, por outras palavras, de encorajar o processamento da castanha dentro do país. Deste modo, é necessário estimular tanto a

construção de fábricas de pequena escala como o comércio e o processamento in(formal) doméstico.

4.2 Moldando o comércio a nível local: Macia e Maputo

O comércio é dominado por um número restrito de grandes exportadores (entre 8 e 10) que negociam e comunicam com 80-100 dos maiores comerciantes (ver McMillan *et al.*, 2002: 16) e dependem de uma rede de pequenos intermediários que compram a castanha directamente aos camponeses e a retalhistas das zonas rurais ou dos pequenos centros urbanos. O número de vendedores ambulantes aumentou em consequência da liberalização. Por exemplo, na Macia (trabalho piloto sobre a comercialização, Fevereiro de 2003), há muitos actores diferentes a penetrar, através das suas actividades, no mercado da castanha!

Quatro dos chamados maiores comerciantes costumavam vender a sua castanha às fábricas de processamento de Gaza - em especial à Mocita de Xai Xai - mas com o seu encerramento em 2000, deixaram de ter saída para o seu produto. A campanha 2002/2003 em Gaza foi boa para a produção de caju e um exportador, a EURAGEL, foi até Gaza com o objectivo de comprar castanha bruta em virtude de a produção de Nampula ter sido afectada por um ciclone. Estes quatro comerciantes/logistas mais importantes adquirem a castanha a partir de 1) lojas mais pequenas, 2) postos fixos para onde os camponeses levam os seus sacos de castanha e onde os pequenos comerciantes lhes pagam, 3) pequenos intermediários e vendedores ambulantes que a compram nas zonas rurais aos camponeses e a pequenas lojas. Estes comerciantes mais importantes chegam a adquirir 20 toneladas de castanha. Também a vendem a mulheres e homens comerciantes provenientes de Maputo que, de um modo geral, não possuem dinheiro suficiente para comprar grandes quantidades, um problema que afecta igualmente os comerciantes de grande dimensão. Por exemplo, o dono da Bhagvan Comercial explicou que, se tivesse dinheiro, poderia até adquirir 30 toneladas de castanha. No entanto, também disse: “Não estamos interessados em comprar castanha, pois não temos onde vendê-la. Se houvesse fábricas, seria diferente”. Apesar desta explicação, é interessante ver que continua a comprá-la, por isso deve ter algum lucro. Geralmente, compram-na a 4.000 MT/kg e, lá mais tarde, a 5.000 MT/kg e conseguem revendê-la a 6.000 MT/kg.

Também há mulheres e homens que compram castanha bruta para a processarem em casa. A amêndoa é depois assada nas padarias, que já se tornaram parte do mercado da castanha, como disse um dos donos: “Depois de a fábrica de Xai Xai ter fechado, apareceram muitas pessoas para assar a sua amêndoa”. Tais indivíduos (geralmente mais homens/rapazes do que mulheres/raparigas) vendem a amêndoa na rua (na estrada principal de Maputo para o Norte, a EN1). Uma mulher explicou: “Sofri muito com esses rapazes da rua, porque é preciso correr quando aparece um carro e então, como os rapazes são mais rápidos, bloqueiam-me o caminho”. Agora está a vender a sua amêndoa em casa no mercado local, na Macia, e explicou que, com isso, consegue mandar os filhos à escola e comprar roupa.

O relatório sobre comercialização é um estudo de caso dos comerciantes locais da Macia. A Macia situa-se na EN1, a estrada principal que liga Maputo ao Norte, no Distrito de Bilene/Macia. O estudo de caso analisa o envolvimento da mulher e do homem na dinâmica do comércio local de castanha e a importância do comércio para a sua subsistência, num contexto de liberalização e de mudança.

O contexto da comercialização formal na Macia é descrito como frágil e inseguro, devido à falta de compradores, como acima se disse. As fábricas foram encerradas e não existe nenhum grande exportador na província de Gaza, como há na província de Nampula e em Maputo. Na campanha 2002/03, a Euragel, foi à província de Gaza comprar o produto às grandes lojas, em virtude de nesta província ser mais abundante e de melhor qualidade. Isto mostra que a comercialização em Gaza não está bem organizada a nível local, sem uma estrutura fixa através da qual a castanha possa ser comercializada, o que implica que a comercialização da castanha é agora levada a cabo por muitos actores diferentes e em menor escala do que dantes.

O relatório de comercialização analisa a comercialização dos vários produtos num universo de 39 pequenos comerciantes. A tabela 10 mostra o número de mulheres e homens seleccionados nas diversas actividades comerciais.

Quadro 10: Amostra de mulheres e homens entrevistados sobre as várias actividades de comercialização

Actividade	Mulheres	Homens	Total
Castanha bruta	6	6	12
Amêndoa	4	11	15
Falso fruto	3	1	4
Sumo	8	0	8

Tanto a mulher como o homem comercializam castanha, embora com mais envolvimento deste (dos homens), em particular quando se trata de grandes quantidades, que requerem crédito e mobilidade. São os pequenos comerciantes que combinam com mais frequência a agricultura e o comércio como suas actividades principais de subsistência.

A actividade mais lucrativa é o comércio da amêndoa, dominada pelos homens, pois também são eles que tem mais acesso a dinheiro, para além de que a amêndoa se vende, em geral, ao longo da estrada principal (EN1) na Macia, onde os homens alcançam mais rapidamente os clientes e empregam a força para impedir que as mulheres se aproximem.

A mulher domina quase completamente a comercialização do falso fruto e do sumo, produtos perecíveis e que só podem ser vendidos sazonalmente. Embora não exijam um investimento inicial, trazem menos lucro.

Contudo, as mulheres que participam em actividades mais lucrativas (amêndoa e castanha bruta) iniciam-nas, geralmente, com dinheiro ganho na venda de produtos agrícolas, enquanto os homens tendem a utilizar as poupanças conseguidas a partir do trabalho assalariado e de actividades comerciais (ver relatório de comercialização).

As fontes de sustento estão a mudar. A seca que se registou na campanha do caju de 2002/03 e as maiores restrições impostas aos moçambicanos que pretendem trabalhar na África do Sul fizeram com que o caju se tornasse uma fonte de rendimento ainda mais crítica, em particular na zona da Macia. As mulheres envolvidas no comércio do falso fruto e do sumo de caju só ganham para cobrir as necessidades mais básicas. Todavia, as que se empenham em actividades mais lucrativas podem melhorar o seu nível de vida, manter as suas contas bancárias e até fazer planos para o futuro. No entanto, as mulheres valorizam muito a autonomia de numerário, por pouco que seja.

O contexto de Maputo

Como é que está organizada a venda de amêndoa por fábricas do Sul e pelas famílias de Maputo? Vejamos em primeiro lugar o caso da indústria. A INVAPE vendeu a sua amêndoa principalmente através de supermercados e do mercado local, enquanto as famílias tinham que a vender para a África do Sul (Nelspruit), até à abertura da fábrica em 1998/1999. No entanto, segundo parece, após as cheias de 2000, que levaram à diminuição da produção de caju e à má qualidade da castanha, a venda para Nelspruit (África do Sul) parou e ainda não foi retomada.

O iniciador de processamento doméstico de castanha (ver quadro 5) explicou que nos primeiros anos da década de noventa a vendia para fora de Moçambique, até conseguir uma fábrica que funcionasse bem. Ía de camião à Suazilândia ou à África do Sul vender a amêndoa a lojas e comerciantes. Em primeiro lugar tentou contactar uma pessoa que lhe tratasse das vendas. Havia alguém em White River (África do Sul) que costumava comprar grandes quantidades, não lhe deixando nada para o mercado local/nacional em Moçambique. Nessa altura optara pela exportação por ser mais lucrativa. Mas neste momento, segundo explicou, a África do Sul compra castanha principalmente ao Brasil.

O iniciador do processamento doméstico de castanha disse que vende o seu produto em Maputo, no mercado local. Argumentou que há muita concorrência, especialmente na distribuição aos supermercados e que a INVAPE, por exemplo, já o obrigara a baixar os preços.

As mulheres comerciantes que fornecem matéria prima (crédito em espécie) aos processadores familiares e lha comprem de volta, vendem-na depois nos mercados locais de Maputo, mas há também as que a levam para a África do Sul, juntamente com outros produtos.

4.3 Interligação entre aspectos globais, nacionais e locais⁶

Fontana *et al.* (1998) definem a liberalização como o aumento da abertura de um determinado país ao comércio e o aumento da dependência em relação à especialização de acordo com as vantagens comparativas do país. Defendem que há a probabilidade de a mulher beneficiar com a dimensão da criação de emprego no sector industrial (manufatura com base em trabalho intensivo) decorrente da expansão do comércio, mas menos no sector agrícola. Constatámos que em Moçambique o comércio de caju se expandiu um pouco, mas os ganhos diminuíram. Vimos que, se é verdade que a mulher também arranja emprego nas novas fábricas do Sul, também é quem mais o perde (por exemplo, na INVAPE). O sector tem muitos problemas resultantes do encerramento definitivo ou temporário das fábricas. Tudo isto acarreta insegurança, um aspecto defendido por Randriamoro (2002). Segundo explicou, as reformas introduzidas nas políticas de comércio e de investimento abriram as economias de muitos países africanos, esperando-se que viessem a gerar crescimento e emprego. Pensava-se que a redução do papel do sector público, com o livre funcionamento do mercado e o investimento estrangeiro, forneceria recursos para o desenvolvimento nacional e beneficiaria todos os grupos sociais, incluindo as mulheres. Contudo, Randriamoro (2002) argumentou que, na prática, as mulheres e os pequenos produtores encontram-se sujeitos a uma constante insegurança devido às mudanças contínuas operadas nas condições do mercado internacional, o que implica perda de poder pela mulher. Em África, as mulheres e os pequenos produtores são particularmente vulneráveis a essa insegurança, devido à ausência de qualquer tipo de protecção social compensatória. Efectivamente, este é o caso das mulheres moçambicanas empregadas na indústria de processamento da castanha e, ainda, dos processadores familiares.

Em Moçambique, o impacto estrutural das políticas globais acima mencionado também tem efeitos práticos na área da comercialização. As constatações que acima referimos mostram que os comerciantes mais importantes da Macia dependiam da indústria de processamento para a venda da sua castanha bruta, mas, após o encerramento das fábricas, aumentou o número de comerciantes mais pequenos que compram e vendem castanha bruta através de redes informais. Embora o mercado de compradores licenciados ainda exista, tem-se visto no sul de Moçambique que muitos dos actores não licenciados beneficiam do comércio do caju através de redes comerciais próprias (ver também Little, 1992). A mulher encontra-se bem representada entre os pequenos intermediários e os compradores não licenciados, o mesmo não acontecendo em relação às categorias de grandes comerciantes e de exportadores, dominadas pelo homem. Importa desenvolver os mercados locais e regionais, pois isso reduzirá a dependência de mercados internacionais inconstantes. Além disso, há uma maior probabilidade de virem a beneficiar as mulheres, pois estas tendem a envolver-se mais nos mercados locais e regionais. A África do Sul e a

⁶ Chalfin (2000:990) faz a distinção entre as preocupações estruturais de economia política e as perspectivas agenciais de antropologia económica. Ambas as abordagens contribuem para o entendimento da liberalização do comércio e das questões de género. Fontana (1998) e Randriamoro (2002) reflectem as preocupações estruturais de economia-política e Little (1992) e Chalfin (2000) a perspectiva agencial de antropologia económica.

região circunvizinha constituem um enorme potencial para Moçambique, em particular para o sul em virtude de não produzirem caju, como é o caso da África do Sul e da Suazilândia, por exemplo.

Importa reconhecer a localização específica e a informalidade do sector do caju no Sul, pois grande parte da sua produção e da sua comercialização não é avaliada nem licenciada. Consequentemente, tal poderá significar que o caju contribui mais para a redução da pobreza do que geralmente se assume quando apenas se toma em consideração os números disponíveis. Este estudo mostra que muitas pessoas beneficiam com a castanha, envolvidas quer no comércio e processamento informais quer nos formais. Vários autores em Spring (2000) mostram a diversificação dos meios de sustento rurais, especificamente das mulheres que participam no comércio. Devido à seca registada na campanha de caju de 2002/03 e à política sul-africana de migração, que restringe o número de trabalhadores moçambicanos, vimos que o comércio de caju na Macia se tornou ainda mais importante para o sustento da mulher assim como do homem.

Guyer e Hansen (2001) afirmam que as políticas de liberalização dos anos de 1990 resultaram numa redistribuição entre os produtores, os consumidores e o Estado, sem um efeito global em termos de bem-estar. Defendem (2001: 200-201) que a liberalização se está a tornar cada vez mais um mecanismo de transformação social e que, num contexto de crise económica e, em especial, de crise política, a liberalização funciona, muitas vezes, como um mecanismo de exclusão e de integração. Trata-se de uma perspectiva importante e as nossas constatações decorrentes do estudo sobre o Norte e o Sul mostram um certo grau de exclusão e de integração da mulher e do homem nas três áreas do sector do caju. As mulheres tendem a ser excluídas do trabalho em fábricas e das intervenções no sector do caju, mas a integrar-se na área da comercialização. O estudo de caso da Macia é um bom exemplo de um certo grau de integração na comercialização da castanha bruta e especificamente do fruto e do sumo, menos lucrativa; o mesmo não se verifica quanto à venda da castanha processada, que é dominada pelo homem e mais lucrativa. Como Chalfin (2000) defendeu e, de facto, acontece com as/os comerciantes da Macia, é crucial que haja uma combinação de improvisações frequentes com estratégias económicas bem aplicadas, se se quiser manter um lugar nos mercados e assegurar a reprodução do próprio mercado rural. Para Chafin (2000:1004), embora os altos e baixos do ajustamento estrutural possam surgir do exterior como algo de novo, são muitas vezes sentidos como uma continuação de tendências já conhecidas.

5. Conclusões, recomendações e pontos chave para acção

Seguidamente, analisaremos as principais constatações do estudo e formular os pontos chave para acção nas três áreas do sector do caju: produção (5.1), processamento (5.2) e comercialização (5.3) e na coordenação entre as três áreas.

5.1 Produção de caju

Práticas locais de posse e divisão de trabalho

Neste estudo sobre o Sul a maioria das mulheres (68%) afirma que as parcelas onde trabalham pertence-as e adquiriram-nas sobretudo através dos sogros (43%), maridos (25%) e pais (10%). Dado que maior parte das mulheres tem um número considerável de árvores e, o facto de proceder, ela própria, ao seu plantio, isto reflecte um certo nível de segurança sobre a terra! A casa dos pais do marido é o sítio mais inseguro, ou seja, aquele em que a mulher hesita em plantar árvores. Talvez em consequência desta insegurança, as constatações mostram que, de um modo geral, a mulher desloca-se para o local onde vive juntamente com o marido e os filhos.

No que diz respeito à divisão do trabalho por género, constatámos que a poda é a única tarefa em que existe uma clara divisão do trabalho, com predomínio do homem. O facto de mais de 50% dos agregados familiares da amostra serem encabeçados por mulheres poderá explicar o seu considerável envolvimento (48%) na poda, no Sul. No Norte, é principalmente o homem que poda as árvores. A mulher e o homem partilham todas as outras actividades, como a sacha, a limpeza, o plantio e a sementeira, embora em proporções diferentes. Isto contradiz os estereótipos da divisão do trabalho por género, segundos os quais, por exemplo, a mulher não planta nem semeia e o homem não sacha nem limpa. Também no seio dos agregados familiares há mais cooperação na divisão de tarefas do que geralmente se pensa.

Intervenções

A mulher parece desempenhar um papel dominante na produção de caju no Sul, o que nem sempre é reconhecido pelas instituições intervenientes. Mesmo quando tentam incluir a mulher, algum tempo depois é frequente ela ficar marginalizada, como se viu pelo exemplo da criação de viveiros por uma ONG. Os viveiros de variedades melhoradas também não registaram grande sucesso, pois os camponeses não recolheram as mudas ou plantas semeadas devido ao preço e à falta de informação. A partir das entrevistas ficámos a saber que as campanhas de extensão para distribuição de árvores novas e pulverização foram igualmente mal sucedidas. No programa de pulverização apenas duas mulheres eram provedoras e todos os operadores das máquinas eram homens! Pode-se questionar o sucesso da intervenção de pulverização no Sul, pois ela atingiu um número muito reduzido de camponeses. A complexidade da tecnologia de aplicação e os preços elevados dos fungicidas, que os camponeses não podiam pagar nem em espécie nem em dinheiro, contribuíram para o baixo índice de aceitação dessa tecnologia.

É necessário melhorar a implementação das intervenções para que o caju possa, efectivamente, contribuir para a redução da pobreza e para a igualdade de género. A abordagem actual parece que não funciona bem. Continuam a ser bastante dirigidas do topo para a base e a tratar os camponeses como um segmento homogéneo, embora se constituam, de facto, em grupos diferentes, com problemas diferentes e que requerem intervenções e abordagens igualmente diferentes.

De que forma o produto ganha valor

A castanha é processada e consumida localmente. O falso fruto de caju também é transformada em sumo e aguardente, tradicionalmente vendida a nível local. Estas actividades são realizadas principalmente por mulheres, por vezes com a ajuda dos homens e das crianças. Hoje em dia, a mulher envolve-se menos na venda de castanha bruta e mais nas trocas, possivelmente devido à falta de dinheiro e de bens de consumo nas zonas rurais, assim como à liberalização do sistema de comercialização. A venda e a troca de aguardente continuam a ser importantes até hoje.

Sempre se consumiu o falso fruto e a amêndoa localmente, que ainda constituem um importante contributo para a segurança alimentar.

Os meios de sustento em relação à produção e à configuração do valor

Segundo muitas mulheres, os seus meios de sustento alteraram-se em termos de remessas e de salários, cuja importância diminuiu. Contudo, o caju mantém a sua importância no sustento das pessoas, exactamente pela redução do envio de remessas (emigração) e dos salários (encerramento das fábricas). Por outro lado, na campanha anterior (2002/03) registou-se o fracasso de outras culturas devido à seca, mas a colheita de caju foi relativamente boa. Daí o facto de as mulheres continuarem a considerar que o caju é importante, embora menos sob a forma de vendas a dinheiro e mais através da troca de castanha bruta e da fabricação de álcool. Isto reitera, uma vez mais, que o caju é uma cultura vital nos solos secos e infecundos do Sul e que é necessário melhorar as iniciativas que estimulam a produção.

Pontos chave para acção na área da produção

1. Camponeses com diferentes níveis de recursos, de número de árvores e de padrões de uso da terra requerem intervenções igualmente diferentes. Por exemplo, a pulverização com fungicidas e pesticidas poderá ser demasiado difícil e dispendiosa para que os pequenos produtores possam usá-la correctamente e, por consequência, constitui uma intervenção ineficaz e um desperdício de recursos. Pode ser que seja mais apropriado para grandes plantações e produtores!

Este assunto requer uma discussão séria por parte do INCAJU com os devidos especialistas, extensionistas e ONGs.

2. Considerar os tratamentos não químicos ou orgânicos com vista a aumentar a produção familiar.

Este ponto precisaria dum estudo apartir de especialistas em produção orgânica e deverá incluir um projecto piloto para avaliar a viabilidade do aumento de produção sem uso de meios químicos. Este método alternativo de produção de caju, está sendo experimentado na Índia através da limpeza das árvores, poda e abate de árvores não produtivas e fortemente afectadas por doenças e, adubação orgânica dos solos onde existem os cajueiros.

3. Reconsiderar a **venda** de mudas melhoradas aos camponeses, já que eles não as compam em número significativo. Porém, disponibilizar a custo zero poderá igualmente não resolver, já que as mudas precisam de ser distribuídas e, a comunicação com os camponeses deverá ser melhorada para que estes possam entender o real valor das mudas melhoradas.

O INCAJU juntamente com o MADER, outros ministérios relevantes assim como doadores, deve reconsiderar a actual política de “venda” das mudas. O problema mais difícil que tem haver com a distribuição das mudas e comunicação com os camponeses deverá ser discutido em coordenação com o MADER, ONGs e qualquer actor relevante do sector privado. Seria importante partir das experiências dos camponeses no que diz respeito a selecção e uso de árvores produtivas para a propagação, ao mesmo tempo que se explica que duma forma geral, o actual material de propagação que usam já é velho e está deteriorado.

4. Transformar as abordagens de topo-para-a-base em abordagens participativas e sensíveis ao género, assentes na realidade local. Isto incluiria abordar directamente as mulheres, reconhecendo o seu papel central na produção do caju.

INCAJU poderia “contratar” uma ONG que trabalha com as comunidades no sector do caju para desenvolver um manual apresentando formas de como aproximar-se das comunidades, como envolver as mulheres (e grupos de mulheres) e que discute as melhores práticas de produção do caju com os produtores, ambos mulheres e homens.

5.2 Processamento no Sul

Muitas fábricas, especialmente as de maior escala, foram encerradas devido à liberalização, fraca manutenção, tanto das próprias instalações como da maquinaria e à baixa produção. Presentemente, a atenção está virada para o desenvolvimento de fábricas de pequena e média escala. Todavia, para que continuem abertas e criem os necessários postos de trabalho nas zonas rurais, há factores que permanecem cruciais: a produção de matéria prima, os fundos para a adquirir e para gerir a fábrica, uma boa gestão e uma boa estratégia de comercialização.

Mulheres e homens continuam a perder os seus postos de trabalho devido ao encerramento (temporário) de unidades fabris, uma situação que, no Sul, afecta mais rapidamente a mulher. A perda de emprego constitui uma ameaça muito séria para a segurança tanto da mulher como do homem. Todavia, a ameaça é ainda maior para as mulheres, dada a elevada percentagem de agregados familiares que elas encabeçam e o

facto de a indústria do caju ser uma das suas poucas fontes de emprego. Segundo as nossas constatações, no Sul as mulheres trabalham no descasque, enquanto no Norte esta é uma tarefa tipicamente masculina. No Sul, a despêliculagem continua a ser dominada pela mulher, embora o homem do Norte já tenha penetrado nesta actividade. As mulheres trabalham mais horas na fábrica mas ganham menos. Apesar disto, continuam a enviar dinheiro para a família e a poupar mais do que os homens. O salário é o principal meio de sustento para 100% dos homens e o segundo para 54% das mulheres. Todavia 46% das mulheres consideram a agricultura o seu mais importante meio de subsistência, possivelmente devido aos seus baixos salários.

Em geral, os homens conseguem diversificar as suas fontes de sustento, desenvolvendo outras actividades a par do trabalho na fábrica, como a carpintaria e a pesca, enquanto as esposas se envolvem na agricultura. As trabalhadoras fabris dedicam-se a tarefas agrícolas para além das longas horas de trabalho na fábrica e, aparentemente, ficam sem tempo para outras actividades que geram rendimentos.

O nível dos salários determina a sua contribuição para o sustento dos trabalhadores, assim como a necessidade ou não de outras actividades que lhes permitam obter comida e dinheiro para as respectivas famílias. As operárias são muito sobrecarregadas. Embora trabalhem muitas horas, os salários são baixos, por isso têm que dispendir o máximo de tempo possível na actividade agrícola, para não falar das tarefas domésticas e dos cuidados com os filhos. Ainda não foi definido o salário mínimo para as indústrias rurais. É importante que haja discussões tripartidas construtivas sobre esta matéria entre o governo, os empregadores e os sindicatos. Dada a falta de oportunidades de emprego e a necessidade de dinheiro, trabalhadores e sindicatos encontram-se presentemente numa posição de fraqueza e o governo deveria ser um árbitro importante na defesa do direito dos trabalhadores a salários decentes e a condições de vida condignas e negociar com os empregadores salários que se possa considerar razoáveis num ambiente liberalizado e competitivo. Numa das fábricas estudadas, não existem condições de higiene, nem sindicato e creche, aspectos igualmente possíveis de negociação. Os processadores familiares que entrevistámos em Maputo também trabalham longas horas em más condições, com um emprego que não lhes traz protecção nem benefícios e dependentes de gente de fora para o fornecimento da necessária matéria prima.

Smith (Smith *et al.*, 2003: 5-6) sugere o estabelecimento de iniciativas locais com vários intervenientes, entre os quais empresas (empregadores), sindicatos e ONGs para o tratamento efectivo das questões de género, muitas delas enraizadas nas práticas de emprego e cultura locais. Por exemplo, é necessário reconhecer os direitos dos trabalhadores e estes devem ser preparados sobre as políticas empresariais, os procedimentos e os termos e condições de emprego.

A liberalização e outras razões, como a baixa produção de caju e a deficiente manutenção das fábricas de grande escala, levaram ao seu encerramento e a uma redução drástica da capacidade nacional de processamento. No Sul, havia poucas fábricas operacionais durante a campanha de caju de 2002/03, pois muitas delas tiveram dificuldades financeiras para adquirir castanha bruta em quantidades suficientes, assim como

problemas de gestão. O aumento registado na produção de 2002/03 impulsionou o comércio de caju. O Sul tem assistido ao desenvolvimento de grandes redes informais que constituíram mais um contributo para o crescimento do processamento doméstico na cidade de Maputo, devido, em particular, à baixa capacidade de processamento industrial.

Pontos chave para acção

1. Continuar a apoiar o estabelecimento de fábricas de pequena escala; considerar formas de disponibilizar créditos suportáveis destinados à abertura de mais fábricas; providenciar serviços de desenvolvimento empresarial para uma melhor gestão.

A questão de crédito suportável afecta vários sectores em Moçambique e, deverá ser debatida ao nível de políticas nacionais. Mesmo nas actuais taxas de juro, a disponibilidade de fundos para a abertura de novas fábricas precisará de discussões com doadores e instituições financeiras (com o INCAJU na frente). INCAJU deveria considerar a possibilidade de ser obrigatório que, os empresários frequentem cursos de desenvolvimento e gestão empresarial quando ele (INCAJU) serve de garantia para que os empresários tenham acesso ao crédito. Deveria igualmente considerar o envolvimento dos gestores das fábricas nos actuais foruns que discutem o sector de caju, por exemplo, à nível provincial.

2. Melhorar as condições de trabalho nas fábricas de processamento de castanha informando, educando e comunicando com os trabalhadores em plataformas onde os empregadores, os sindicatos e as ONGs (sempre que for pertinente) estão representados. As mulheres deveriam ser dadas oportunidades iguais de modo a poderem trabalhar em todas as secções.

A central sindical dos trabalhadores deveria liderar o estabelecimento duma discussão tripartida construtiva com o governo e os empregadores para a determinação do salário mínimo e condições de trabalho nas fábricas de caju.

3. Estimular o processamento doméstico da castanha em Maputo (incluindo o empacotamento), através duma assistência institucional, organizacional, financeira e técnica.

INCAJU deveria investigar a possibilidade de desenvolver um projecto específico com uma ONG apropriada e, procurar fundos apartir de doadores. Os fundos poderiam ser usados para o estabelecimento de associações, providenciar fundos iniciais (que pode ser na base de fundo rotativo), providenciar informação sobre redes de comercialização e, assistência técnica relativa aos padrões de qualidade, empacotamento e outros.

4. Implementar as propostas existentes sobre o processamento do falso fruto.

INCAJU deveria procurar activamente instituições implementadoras (ex. ONG) e fundos para os tais projectos. Tais projectos devem incluir uma estratégia de comercialização.

5. Investigar possibilidades de aumentar o processamento final da castanha em Moçambique, o que implica, assar ou cozer, salgar (ou outras formas de dar sabor) e empacotar dentro do país. Isto porque, o maior valor é adicionado nas etapas finais do processamento e, do momento as companhias que fazem as últimas fases do processamento na Eupora e nos Estados Unidos fazem grandes lucros.

Organizações como a TechnoServe poderiam discutir com empresários eficientes as possibilidades de aumentar o processamento final e empacotamento dentro do país.

5.3 Comercialização e mudança contínua

Ao analisar a componente comercialização do sector do caju, este estudo tomou em consideração os contextos locais, regionais e globais. A este respeito, pode-se concluir o seguinte.

Os contextos locais de Macia e Maputo

2002/03 foi um ano atípico. A seca levou ao fracasso de todas as culturas, à excepção do caju que, segundo nos informaram frequentes vezes, registou uma produção melhor do que nos anos anteriores. Por consequência, o caju tornou-se um meio muito importante de subsistência, por ser praticamente a única fonte de dinheiro vivo nessa campanha. Embora os mercados estejam a desenvolver-se e as redes comerciais a expandir-se a nível local desde a liberalização, os ganhos concentram-se principalmente nos grupos que possuem mais bens e mais capital e que se encontram mais próximos das estradas principais. Adoptando uma perspectiva de género, constatou-se que estas actividades mais lucrativas beneficiam mais o homem do que a mulher. Se se pretende que os mercados em crescimento beneficiem os grupos menos poderosos, há que levar a cabo muitas intervenções, que são críticas.

O contexto regional

A mulher encontra-se bem representada entre os pequenos intermediários e os compradores não licenciados, o mesmo não acontecendo em relação às categorias de grande comerciante e de exportador, dominadas pelo homem. O desenvolvimento dos mercados locais e regionais diminui a dependência em relação aos inconstantes mercados internacionais, o que poderá beneficiar a mulher, pois esta tende a envolver-se mais nos mercados de nível local e regional. A África do Sul e a região circunvizinha constituem um enorme potencial para Moçambique, em particular para o sul do país, em virtude de não produzirem caju.

O contexto mais amplo global

As posições opostas ou conflituosas dos vários actores, especialmente do governo e do sector privado, exigem mediação. Ambos possuem conhecimento e experiência impressionantes sobre o sector do caju que muito podem contribuir para estimular a indústria nacional de processamento e ajudar a desenvolver os mercados regionais. Isto é importante em virtude dos preços internacionais serem tão inconstantes que, apesar de a

exportação de castanha bruta ter aumentado, os ganhos baixaram. Para assegurar o estabelecimento de um comércio justo, os termos comerciais e o poder exercidos por um punhado de grandes compradores, também requerem acção a nível internacional.

Pontos chave para acção

1. Crédito para comprar castanha bruta deve ser considerado a diferentes níveis. Grandes comerciantes tem problemas similares aos dos processadores, o que está relacionado com a política de crédito e com as taxas de juro já referidas nas secções acima. Micro-crédito tem um papel a jogar para os pequenos comerciantes, particularmente as mulheres.

Algumas ONGs já estão a disponibilizar micro-crédito aos pequenos comerciantes e as experiências deveriam ser aproveitadas pelo INCAJU para ver se é relevante encorajar tais intervenções.

2. Estimular os mercados regionais (África do Sul e outros países da região austral), sem abafar o seu desenvolvimento com demasiada regulamentação. A comercialização informal parece estar a expandir-se no Sul e informação sobre potenciais mercados e padrões de qualidade precisa ser disseminada.

INCAJU em coordenação com outras organizações como a TechnoServe que tem experiência nesta área, deveria discutir como tal disseminação poderia ser organizada.

3. Informar os camponeses sobre os preços, melhorar o seu poder de negociação e assistí-los em organizar a venda da sua castanha.

ONGs, MADER, e todas organizações trabalhando com as associações de camponeses deveriam incluir a questão de informação e o desenvolvimento de habilidades nos seus programas correntes. É essencial que encorajem activamente as mulheres a aderirem as associações e, incluí-las nos programas virados ao desenvolvimento de habilidades, dando maior atenção a localização e os custos das tais iniciativas para que se adequem as necessidades e constrangimentos das mulheres.

4. Investigar a possibilidade de comércio justo e o uso de “nichos” nos mercados internacionais. Isto significaria achar processadores que estariam interessados a pagar melhores preços aos produtores e trabalhadores no processamento e fazer a ligação com as organizações de comércio justo na Europa.

INCAJU deveria investigar se alguma ONG tais como a Technoserve poderiam ajudar nesta iniciativa.

Coordenação

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

INCAJU é a instituição pública chave que tem o mandato de coordenar, monitorar e avaliar as 3 áreas de produção, processamento e comercialização.

Pontos chave para acção

É essencial que mais recursos sejam alocados para este papel facilitador e coordenador do INCAJU, dado que muitas actividades são feitas pelas ONGs e pelo sector privado subcontratados. Os dados colhidos sobre as actividades ligadas a monitoria, avaliação e disseminação de lições apreendidas pelo INCAJU deveriam ser desagregados por sexo; deve-se igualmente reconhecer o papel central da mulher no sector de caju e, promover oportunidades iguais para as mulheres, o que também promoverá grandemente a redução da pobreza e maior segurança nos meios de sustento.

Referencias

- Abt. (1999) *Avaliação do Estado da Competitividade e Emprego na Indústria de Processamento de Caju em Moçambique*. Abt Associates Inc. Preparado para a Direcção Nacional da Indústria; Ministério da Indústria e Turismo, República de Moçambique.
- Artur, L (2003) Relatório sobre produção em Mandlakaze
- Artur, L (2003) Relatório sobre processamento em Mandlakaze
- Braga, C (2003) Relatório sobre comercialização em Macia e Maputo
- CASCA (2002) *Programme Proposal. Support to the cashew sector in Nampula Province, Mozambique*. ADPP, AMODER and SNV, July 2002.
- Chalfin, B (2000) Risky business: economic uncertainty, market reforms and female livelihoods in Northeast Ghana. *Development and Change*, Vol 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. Pp 253-270
- 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.
- DDS (2002) Relatório da situação sanitária do distrito de Mandlakaze, 2001-2002, Mandlakaze, Gaza.
- 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., C. Antinori and N. Nabane (1997) Fruits of their labour: gender property rights and tree planting in two Zimbabwean villages. *Rural Sociology* 62 (3): 295-314.
- Fortmann, L (1998) Why women's property rights matter. Mimeo
- Guyer, J.I. and Hansen, K.T. (2001) Introduction. Markets in Africa in a new era. In *Africa* 71 (2), 2001
- Hanlon, J. (2000) Power without responsibility: the World Bank and Mozambican cashew nuts. *Review of African Political Economy* 83

Hedellege, V. (2003) Impact of globalisation on Women Home Based Food Processors in Sri Lanka...

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

Hirvonen, S. (1997) Status report on the SPA gender pilot study on cashew in Mozambique.

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

Hirvonen, S. (1999) Cashew gender literature review: contents by topic.

INCAJU (1998) *Componente Produção, Plano Director do Caju*. Instituto de Fomento do Caju, Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural.

INCAJU (2001). *Componente comercialização e industrialização (parte 1, texto)*. Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural.

INCAJU (2002) Boletim e estatísticas da campanha 2000/2001

IMF (April 2003) Republic of Mozambique: Poverty Reduction Strategy Paper Progress Report. IMF Country report No. 03/98 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2003/cr0398.pdf>)

ITDG (2002) Impact of globalisation on women home based workers and producers in the food processing sub sector in South Asia.

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 in book by Carr

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. Pp233-341

Lastarria-Cornhiel, S. (1997) Impact of privatization on gender and property rights in Africa. *World Development* 25(8): 1317-1333.

Little, P.D. (1992) Traders, brokers, and market 'crisis' in southern Somalia. *Africa* 62 (1), 1992

Machalela, A (2001) Processamento informal da castanha do caju; integração do mercado não formal. Maputo, INCAJU 1-5pp

Matule, R. (2003). Deputy Director, INCAJU. Personal communication, February

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

Medeiros, de J. I. (2002) *Processamento descentralizado de castanha de caju. Nampula, Moçambique*. Programa CASCA, SNV Organização Holandesa de Desenvolvimento.

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.

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.

Patel. K. (2002). www.allafrica.com.

Penvenne J. (1997) Seeking the factory for women: Mozambican urbanization in the later colonial era. *Journal of Urban History* 23: 3.

Pitcher, M.A with Kloeck-Jenson, S. (2001) Men, Women, Memory and Rights to Natural Resources in Zambezia Province. In Strategic Women, Gainful Men: Gender, Land and Natural Resources in different rural contexts in Mozambique. UEM/Action Aid, Mozambique.

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 20003, Executive summary. Pp1-8

Spring, A. (2000) Women farmers and commercial ventures. Increasing food security in developing countries. Boulder, London.

Topper, CP. and Caligari, PDS (1999) *Cashew Study Tour in East Africa*. Finance by USAID, Washington. (Inclui a visita de estudo a Moçambique)

Vijfhuizen, C, Braga, C, Artur, L and Kanji, N (2003) Liberalisation, gender and livelihoods: the cashew nut case. IIED Working Paper 1: (English and Portuguese) Mozambique first phase: the North

Wandschneider, T.S and Mirapeix, J. G. (1999) Cash Cropping in Mozambique: evolution and prospects. Technical Paper No. 2, Food Security Unit Mozambique, European Commission.

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.