

## **A guerra do caju e as relações Moçambique-Índia na época pós-colonial**

**O** confronto entre os interesses do comércio exportador de castanha de caju e os da indústria de descasque nacional, longe de constituir uma novidade, manifesta-se em Moçambique desde o início dos anos 1950, momento em que, na sequência da Segunda Guerra mundial, se relança a actividade económica deste território.

Recordamos que desde a década de 1930 a exportação de castanha de caju, associada ao arranque da indústria de descasque indiana, assumia uma função importante no aprovisionamento das fábricas localizadas na costa de Malabar. E salientamos também que esta dinâmica exportadora, dependente da monetarização de um dos produtos básicos da economia de subsistência, a Norte e a Sul do território, se iria desenvolver, com considerável autonomia face ao poder colonial português, sob a gestão de comerciantes de origem indiana, cuja presença mercantil no território moçambicano remontava a finais do século XVII.

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

Não pretendemos retomar aqui a história do desenvolvimento da economia do caju no período colonial, percurso em que o arranque da industrialização não comprometeu as solidariedades mercantis com a indústria indiana<sup>1</sup>. A nossa intenção é agora a de sublinhar, no decurso dos últimos vinte anos de evolução da economia moçambicana, as linhas de continuidade e de ruptura que atravessam a história económica deste sector, cujos

---

1. Questão que constitui objecto de uma análise anterior expressa *in* LEITE 1995.

produtos constituem, no fim do período colonial, a principal fonte de receitas da economia de exportação do território. Permanências que se manifestam ao nível das racionalidades e dos consequentes comportamentos dos agentes que nele intervêm e interagem. Rupturas que respeitam a envolvente político-económica, evoluindo de um modelo de economia de direcção central, que caracterizou o período socialista, até ao contexto actual de liberalização, condicionada pela implementação das políticas de estabilização e ajustamento estrutural. Um percurso que não é certamente alheio nem ao traumatismo social-económico provocado por dezasseis anos de guerra civil nem às mutações profundas operadas no contexto geopolítico, regional e internacional, que atravessam os últimos vinte anos da história de Moçambique<sup>2</sup>.

### **A economia do caju na época pós-colonial : permanências e rupturas**

No momento da desagregação do sistema colonial português uma dinâmica de industrialização interna, confirmada a partir dos anos 1960 com a introdução dos métodos mecânicos no processo de descasque e a intervenção proteccionista do Estado colonial, conferia à economia do caju um papel dominante nas receitas de exportação de Moçambique.

Com efeito, o fluxo de exportação de castanha para a Índia, confirmado pela estatística de comércio externo desde 1937 (40 000 toneladas/21 mil contos), seria complementado a partir de 1961 pela colocação da amêndoa moçambicana no mercado mundial quebrando a situação de monopólio até então detida pela indústria indiana. É assim que, em 1974, as receitas associadas ao comércio externo dos produtos do cajueiro representavam 21,3 % do total das exportações da colónia (castanha 5,9 %, amêndoa 14,2 %, óleo/CNSL\* 1,2 %). Nesta altura, a economia do caju ganhava posição face ao algodão e ao açúcar, núcleos centrais da estruturação da economia de exportação colonial (representando respectivamente 11,1 % e 20,9 % do comércio externo do território)<sup>3</sup>. Moçambique impunha-se então como o maior produtor mundial de castanha de caju (190 000 toneladas, ou seja, 42,7 % da produção total), o que lhe permitia por um lado, aprovisionar com matéria prima as suas unidades de descasque que, em 1974, garantiam a colocação de 24 000 toneladas de amêndoa no mercado mundial e, por outro, a manutenção do fluxo de castanha para a Índia, nesse mesmo ano da ordem das 73 000 toneladas (Leite 1989, quadro 95).

### ***Economia de direcção central e interrupção da complementaridade Moçambique-Índia : 1976- 91***

A independência de Moçambique e a institucionalização de um sistema económico de direcção central determinam, desde logo, rupturas

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

\* Nota da redacção. – CNSL : Cashew Nut Shell Liquid.

3. Sobre a estatística da economia do caju no período colonial ver LEITE 1989 : Anexos, quadro 95 e ainda 1995 : 650.

importantes no funcionamento da economia do caju, situação que o desencadear da guerra civil, logo em 1976, viria progressivamente a agravar. Estas manifestam-se ao nível de duas componentes estruturantes do sector : o ritmo da produção de castanha, essencial na manutenção do fluxo de exportação para a Índia, e o dinamismo da indústria de descasque.

Diferentes factores explicam o decréscimo progressivo verificado na produção desta matéria prima. Uma evolução que em breve comprometeria o aprovisionamento das unidades de descasque da costa de Malabar.

Por um lado, tudo indica que as alterações operadas nos circuitos de comercialização interna, no âmbito da extensão da lógica da economia centralizada ao sector agrícola, conduziram a uma desaceleração na dinâmica de monetarização da castanha de caju produzida no seio da sociedade camponesa. Com efeito, como observam diferentes analistas, o desmantelamento dos circuitos comerciais implantados na época colonial, a que se associou, posteriormente, com a persistência da guerra, a destruição das infra-estruturas que no sector agrícola asseguravam os circuitos de abastecimento e comercialização, geraram dificuldades crescentes na satisfação da procura camponesa. Privados de bens de consumo essenciais, outrora veiculados pelo sistema das cantinas (comércio retalhista), os camponeses são cada vez menos motivados a trocar castanha por moeda, progressivamente desprovida de poder aquisitivo dada a escassez de produtos<sup>4</sup>.

Contudo, outras causas surgem a fundamentar a quebra na comercialização da castanha na época pós colonial. É hoje incontroverso que os movimentos de população, ocasionados pelo desenvolvimento das aldeias comunais, ao implicar o abandono ou semi-abandono das árvores, inviabilizando o respectivo tratamento ou substituição por novas sementeiras, contribuíram para o envelhecimento do cajual e conseqüente diminuição da sua produção<sup>5</sup>. Note-se ainda que, segundo alguns observadores, a diminuição ocorrida na produção de algumas culturas alimentares, nomeadamente o amendoim, em todo o país e sobretudo nas províncias de Inhambane, Gaza e Maputo, teria levado os camponeses a suprir as suas carências alimentares pelo aumento do auto-consumo da castanha. Finalmente, da mesma forma que a ausência de abastecimento do sector familiar em bens de consumo essenciais retraía a entrega da castanha, também o preço pago ao produtor/ apanhador (Quadro II), no quadro da vigência da economia administrada, nomeadamente até à primeira metade da década de oitenta, era pouco estimulante dada a situação de escassez e a de deterioração do preço relativo da castanha, em termos de outros produtos agrícolas manufacturados (SEC 1984).

Naturalmente que num contexto de gestão estatal de parte significativa do sector industrial assiste-se, desde logo, à institucionalização de uma política proteccionista direccionada às unidades de descasque nacionais, visando garantir o seu aprovisionamento, em prejuízo da manutenção do

4. A este respeito ler na *Proposta...* 1989, nomeadamente o ponto B2 «A rede comercial retalhista». Consultar ainda TRINDADE 1989. Naturalmente que o estabelecimento da paz em 1992, que ocorre quando, em 1990, o Plano de reabilitação económica e social (PRES, a versão moçambicana do ajustamento e estrutural) se fazia acompanhar dos programas de estabilização protagonizados pelo FMI, terá tendência a normalizar a dinâmica de monetarização dos produtos do sector familiar. Os dados disponíveis sobre a castanha de caju confirmam-no bem, veja Quadro II.

5. Sobre a ausência de incentivos materiais à produção de castanha, ler PEDERSEN 1984.

tradicional fluxo de exportação<sup>6</sup>. As estatísticas disponíveis confirmam assim, desde 1975, a interrupção do comércio externo da castanha de caju moçambicana (Quadro I.4), no momento em que se regista uma queda progressiva na disponibilidade interna de castanha de caju :

PRODUÇÃO DE CASTANHA EM MOÇAMBIQUE 1970-1997 (em 1 000 ton)

1970	145	1984	25
1971	182	1985	29
1972	216	1986	40
1973	196	1987	35
1974	190	1988	45
1975	160	1989	50
1976	120	1990	22
1977	102	1991	31
1978	174	1992	54
1979	183	1993	24
1980	185	1994	29
1981	190	1995	33
1982	157	1996	67
1983	118	1997	43

Fonte : SECRETARIA DE ESTADO DO CAJU 1998.

No entanto, nem a ruptura do circuito de exportação, nem a intervenção do Estado ao nível do estabelecimento das « normas de comercialização da castanha de caju » no início de cada campanha, inverteria o quadro recessivo que se instala no sector<sup>7</sup>. Com efeito, paralelamente a uma tendência crescente na evolução dos preços de castanha pagos ao produtor, que se instala a partir da campanhas de 1984-85 e se acentua com a introdução dos programas de ajustamento estrutural e de estabilização (PRE-1987 e PRES-1990, ver Quadro II), constata-se, no contexto da

6. A Caju de Moçambique, Empresa estatal, viria a reunir sob gestão do Estado 7 das unidades industriais que constituíam o parque industrial do caju na época colonial (3 em Maputo, uma em Gaza, Inhambane, Sofala e Nampula), de acordo com fontes disponíveis, num total de 11 fábricas em actividade e 3 em fase de instalação (LEITE 1995 : Quadro I). Por intervencionar permaneceram a Companhia de caju do Monapo, na província de Nampula, pertencente ao grupo Entrepósito, as duas fábricas da Anglo América (a Mocita, uma unidade em Gaza e outra em Angoche), a Socaju, em Nacala, do grupo português CUF, a Companhia de culturas de Angoche e finalmente a Inducaju, Indústrias de Caju Gordhandas Valabhadas, SARL, no Lumbo/Sancul. Esta última, não mencionada pelas fontes coloniais disponíveis, só entraria em laboração após a independência, socorrendo-se do método de descasque manual semelhante ao sistema indiano. (Entrevista junto a Mahendrasing Gordhandas. Ver no Quadro VI a informação relativa ao parque industrial Caju na época pós colonial).
7. Sob proposta do Secretariado de Estado do Caju, instituição ligada ao ministério da Agricultura, a Comissão nacional de salários e preços aprovava no início de cada campanha os preços a aplicar na comercialização da castanha. Estabeleciam-se os preços mínimos a praticar na compra ao produtor apanhador e os preços a praticar pela indústria, à portada da fábrica ou pelos agentes da fábrica. Regulava-se sobre os critérios que presidiam ao estabelecimento dos preços intermédios a praticar pelos comerciantes bem como quais os agentes a quem era autorizada a compra da castanha : comércio privado, comércio estatal, comércio cooperativo e outras estruturas ou entidades (ver, a título de exemplo, SEC 1989). No entanto a partir da campanha 1991-92, no contexto do PRES, apenas se fixaria o preço a pagar ao produtor apanhador. Convém ainda referir que até à campanha de 1992-93 o abastecimento prioritário à indústria era regulamentado (CORREIA 1994).

persistência da guerra e do bloqueamento dos mecanismos e vias de comercialização, o decréscimo progressivo da produção de castanha (de 120 000 toneladas em 1976 a 22 000 toneladas em 1990, ou seja uma queda da ordem dos 81,7 % no período em causa)<sup>8</sup>. Além do mais, a indústria moçambicana, confrontada com problemas financeiros e a ineficiência crescente das unidades estatizadas (Caju de Moçambique, E.E) acusava perdas progressivas nos quantitativos do seu *output* (amêndoa e óleo de amêndoa CNSL), evolução que, naturalmente, se traduzira no enfraquecimento da sua posição enquanto fonte de divisas para o país (de 30 % do valor das exportações em 1978 para 12 % em 1990) (Quadro I.4)<sup>9</sup>. Note-se que no início dos anos 1990 do parque industrial instalado apenas se mantinha em laboração a fábrica da Companhia do Caju do Monapo, pertencente a Companhia de Moçambique (grupo Entrepósito), uma das seis unidades industriais que mantiveram a gestão privada<sup>10</sup>.

Foi no contexto da paralização do sector industrial que se gerou um excedente interno de castanha, determinando a interrupção da política de interdição de exportação decidida em 1975. Assim se fundamenta a decisão do ministério das Finanças e do Comércio, datada de 27 de Dezembro de 1991 e inscrita no diploma ministerial nº 6/92 de 8 de Janeiro :

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

É também neste momento que se inicia um novo ciclo no desenvolvimento da economia do caju. Estavam então criadas as condições do reacender do conflito entre os interesses exportadores e a indústria nacional. Teremos a oportunidade de observar que, no quadro da implementação local de uma nova fase das políticas de estabilização e ajustamento estrutural (o PRES), as instituições de Bretton Woods viriam a desempenhar um papel central no relançamento das antigas solidariedades mercantis Moçambique-Índia.

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

A decisão de relançar o circuito exportador da castanha, coincidindo com o momento de implementação do PRES, não é contudo alheia à

8. Ver série estatística apresentada por GTC 1998a. Tem também interesse avaliar o comportamento da produção de caju tendo em consideração dois períodos. Por um lado o que coincide com a primeira fase da guerra, entre 1976 e 1982, onde se regista um decréscimo de 52,5 % (de 120 000 toneladas, campanha 1975-76, a 57 000 toneladas, campanha 1981-82). Por outro o da generalização do conflito, no contexto da intervenção da África do sul, de 1982 a 1992, em que a quebra na produção é apenas da ordem dos 5,3 % (de 57 000 toneladas na campanha de 1981-82 para 54 000 toneladas na campanha de 1991-92).

9. É de notar a análise pessimista que, já no início dos anos 1980, a secretaria de Estado do caju apresentava sobre o sector industrial. Tratava-se contudo dum diagnóstico que, apesar da adversidade do contexto, não permitia prever a paralização que viria a atingir, no início dos anos 1990, o sector industrial estatal (SEC 1984).

10. Sobre a sua identificação, ver nota 6. Com efeito em 1992, a produção da Caju de Moçambique, empresa estatal, representando cerca de 80 000 toneladas da capacidade instalada, estava praticamente parada (*MediaFax*, 10 de Nov. de 1994, « Estudo do Banco mundial (3) – Exportem toda a castanha, diz o Banco. Não é bem assim dizia indústria » ; leia também CORREIA 1994.

existência de um ambiente de protecção industrial subjacente às reformas que haviam sido introduzidas no sector aduaneiro<sup>11</sup>. No entanto, tendo em conta a envolvente de insegurança que na época atingia o desenrolar da actividade sócio-económica do país, o que implicava um agravamento considerável do risco empresarial dos agentes implicados na campanha de comercialização, o governo legisla, no contexto do diploma ministerial 6/92, no sentido do desagravamento da taxa aplicável em termos do imposto de sobrevalorização sobre a exportação da castanha. Aquela será fixada em 60 % e uma quota máxima de exportação de dez mil toneladas é também estabelecida (artº 5 e artº 2)<sup>12</sup>.

Assim, no momento em que se desenrolava a campanha de caju 1991-92 criavam-se as condições do restabelecimento, após dezasseis anos de interrupção, da complementaridade Moçambique-Índia ao nível de uma matéria prima estratégica do desenvolvimento económico daquele território este-africano<sup>13</sup>. De facto, logo no primeiro trimestre de 1992, as estatísticas indianas confirmam a importação de 1 384 toneladas de castanha no valor de 39 milhões de rupias, ou seja apenas 1,3 % das necessidades da indústria daquele país em tonelagem de matéria prima (CEPC 1992)<sup>14</sup>.

O balanço deste ano de viragem na economia do caju moçambicana permite confirmar o retomar da exportação de castanha para a Índia, da ordem das 6 000 toneladas e no valor de 3,5 milhões de dólares, ou seja 2,5 % do valor total das exportações (Quadro I.3 e 1.4)<sup>15</sup>. Os fundamentos desta evolução estão ligados quer a insuficiências de laboração da indústria nacional quer a uma expansão na produção interna de castanha, da ordem dos 74 % relativamente à campanha anterior (Quadro II). Contudo, apesar da crise profunda que ameaça a indústria de descasque nacional, a valorização internacional do seu *output* (amêndoa e óleo), da ordem dos 17,6 milhões de dólares em 1992 (12,6 % do total do comércio exportador – Quadro I.4), evidencia a importância da economia do caju ao ocupar a segunda posição (da ordem dos 15 % das receitas de exportação) como

11. O decreto nº 17/91 de 19 de Junho de 1991 instituiu uma estrutura tarifária de protecção industrial.

12. De acordo com o do diploma ministerial nº 6/92 de 8 Jan. : artº 1 – Os excedentes de comercialização da castanha de caju da campanha 1991-92 podem ser exportados a partir do porto de Nacala pelas empresas que reúnem condições de promover a respectiva exportação ; artº 2 – É fixada uma quota máxima de exportação de 10 000 toneladas ; artº 4- É aplicável o imposto de sobrevalorização previsto na alínea b) do nº 2 do artº 6 do decreto nº17/91 de 19 de Junho, à exportação dos excedentes de castanha de caju da actual campanha de comercialização ; artº 5 – É fixada em 60 % a taxa de imposto de sobrevalorização na exportação de castanha de caju ; artº 6- « Compete ao Conselho superior técnico aduaneiro fixar o montante do imposto de sobrevalorização, por períodos de quinze dias, enquanto durar a campanha de comercialização de castanha de caju, tomando por base de tributação a diferença entre o preço médio à porta da fábrica e o valor aduaneiro de exportação no porto de embarque ».

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

14. Nessa altura a Índia importava 106 080 ton. no valor de 2 666 milhões de rupias.

15. Note-se que quando nos ocupamos da avaliação quantitativa da economia do caju, associamos cada campanha (por exemplo 1994-95) ao ano do fim dessa campanha (por exemplo 1995). Utilizaremos indiferentemente uma outra designação : exportação castanha 1994-95 ou exportação castanha 1995.

fonte de captação de divisas para a economia moçambicana (camarão 46,4 % e algodão 7,8 % – Quadro IV).

A campanha de 1992-93 confirma a dinâmica de liberalização iniciada anteriormente. Os interesses exportadores são premiados com uma redução do imposto de sobrevalorização de 60 % para 30 % (despacho do ministro das Finanças e do Comércio, 20 de Janeiro de 1993), o que se reflectirá numa expansão, entre 1992 e 1993, da ordem dos 58,3 % nos quantitativos de castanha exportada (Quadro I.3). Período em que a capacidade de laboração da indústria nacional, confirmando a tendência recessiva anterior (particularmente gravosa desde 1983, com excepção da recuperação verificada em 1987, 1988 e 1992), faz degradar os quantitativos de amêndoa exportada de 48,1 % (Quadro I.1).

Com efeito, no ano em que se anula a valorização externa do óleo de caju, as receitas de exportação de amêndoa decrescem, relativamente ao ano transacto, de 47 % (Quadro I.1) quando o circuito internacional da castanha se traduz num acréscimo de divisas da ordem dos 85,7 % (Quadro I.3). Atendendo a que a campanha de 1992-93 se saldou, de acordo com as estatísticas disponíveis, por um decréscimo, relativamente ao ano transacto, da tonelagem de castanha comercializada da ordem dos 55,7 % (Quadro II), podemos avaliar até que ponto a reactivação do circuito de exportação desta matéria prima para a Índia (cuja expansão em volume atinge os 58,3 % – Quadro I.3) se implementou em prejuízo do aprovisionamento da indústria nacional.

Contudo, ainda que quantitativamente confirmada, a ocorrência desta desmonetarização da castanha (da ordem das 15 000 a 20 000 toneladas, na província de Nampula), que as autoridades competentes atribuem a uma quebra na capacidade de absorção da indústria, motivada pela quase ausência da « Caju de Moçambique – EE » na compra deste *input*, não deixou de suscitar controvérsia por parte dos industriais. A esse respeito são esclarecedoras as posições de Fernando Neves Correia, do grupo Entrepasto, estratégica e oportunamente veiculadas na imprensa local<sup>16</sup> :

« Temos justificadas dúvidas de que isso se tenha verificado dada a intensa actividade desenvolvida pelos comerciantes, no decurso dessa campanha, pois sabiam que seriam autorizados a exportar logo que abastecida a indústria localizada na Província » (Correia 1994b : 2-3).

Empenhado em sublinhar a acção dos agentes envolvidos na comercialização e valorização externa da castanha e caju, afirmava ainda aquele representante dos interesses da indústria :

« Vivemos esse problema directamente através duma das nossas empresas – a Sociedade algodoeira do Monapo – que se preparou financeira e logisticamente para adquirir grandes quantidades de castanha de caju. Só comprou, porém, pequenas quantidades e só exportou 1 000 toneladas porque não encontrou mais castanha disponível para venda » (*ibid.*).

16. Fernando Neves Correia assume na altura a presidência do Conselho de administração da Companhia de Moçambique, empresa holding do grupo Entrepasto, à qual pertence a Companhia do Caju do Monapo, cuja fábrica de descasque se mantém em laboração desde o início dos anos 1970.

Note-se que na época, o negócio da exportação da castanha, dado o diferencial existente entre os preços pagos pela Índia importadora e pela indústria nacional (para a campanha 1992-93, o preço Fob atingia os 689 US\$/tonelada quando internamente, à porta da fábrica, se pagava 271 US\$/tonelada de castanha – Quadro V), era dificilmente recusável por parte dos agentes envolvidos na economia do caju em Moçambique. Não é assim de estranhar que mesmo o grupo Entrepósito, claramente empenhado num projecto de industrialização da castanha de caju, se posicionasse, através da sua empresa Samo, na corrida às receitas da exportação da castanha, uma vez assegurado o aprovisionamento da sua unidade do Monapo.

Esta sábia actuação foi-nos aliás confirmada por um dos administradores daquele grupo<sup>17</sup>. Com efeito, face à reduzida capacidade de laboração que caracterizava a indústria de descasque moçambicana no início do ano 1990, a exportação apresentava-se, no imediato pós-guerra, como uma via obrigatória na valorização económica daquela matéria prima. É neste quadro que aquele responsável nos comunica o projecto de exportação, na sequência da campanha 1993-94, que na altura se iniciava, de cerca de 5 000 toneladas de castanha.

No entanto, no início da década de 1990, a cotação atractiva daquela oleaginosa no mercado mundial, onde a Índia se impunha como comprador exclusivo, justificava sobretudo a congregação crescente de interesses historicamente associados à comercialização da castanha de caju em Moçambique, nomeadamente os comerciantes de origem indiana do Norte do país, onde se produz mais de 50 % daquela matéria prima (Quadro III). Representado na Aciana (Associação comercial, industrial e agrícola de Nampula), este grupo de homens de negócio constitui o núcleo central do processo de relançamento e consolidação do fluxo exportador da castanha de caju. Assiste-se assim, no período pós-colonial, e num novo contexto de inserção internacional deste espaço indo-africano, ao retomar de solidariedades mercantis que, desde a década de 1930, estruturavam sólidas relações de complementaridade entre as economias moçambicana e indiana<sup>18</sup>.

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

### ***O reacender dos conflitos : a campanha 1993-94 e o retomar das antigas solidariedades mercantis com a Índia***

Foi no decurso da campanha 1993-94 que se agravaram, na província da Nampula, os conflitos entre industriais e exportadores, em torno da apropriação da castanha de caju produzida, fundamentalmente, pela economia

17. Entrevista realizada com o Dr Vicente da Cruz em Maputo em Outubro de 1993.

18. São eles nomeadamente Casa Salvador (Kishor Ratilal), Haridas Damodar, Gordhandas, Gani Comercial/Grupo AGT, Has-Nur, Euragel, Somol Saba, João Ferreira dos Santos. Alguns destes comerciantes tem também interesses na indústria, nomeadamente Gani comercial (Inducaju) e João Ferreira dos Santos (Caju de Geba) (GTC 1998abc).



familiar<sup>19</sup>.

Nessa altura, uma vez oportunamente estabelecido pelo governo o preço de compra ao produtor apanhador, da ordem dos 700 meticais/kg, os agentes envolvidos na comercialização prepararam-se, como anteriormente, para a captação da castanha, durante o período que habitualmente se desenrola de Novembro a Fevereiro de cada ano<sup>20</sup>.

Note-se porém que este processo de comercialização rural, dinamizado desde a década de 1930 por intermédio da rede de comércio retalhista (os cantineiros) e em estreita articulação com os armazenistas (comércio grossista) estabelecidos na cidade de Nampula não deixou de sofrer alterações no período pós-colonial. Com efeito, à ruptura associada à experiência de colectivização sucederam-se os efeitos destruturadores causados pela guerra, para finalmente se assistir à sua reactivação no contexto do pós guerra e no quadro da implementação da economia de mercado.

De acordo com análises recentes, um dos elementos de inovação que atravessa circuito mercantil da castanha de caju consiste na emergência de comerciantes rurais informais que concorrem no espaço outrora partilhado pelos pequenos comerciantes rurais (os retalhistas/cantineiros) (Deloitte... 1997 : 38-44). Por outro lado, segundo alguns, ainda que o sistema de comercialização não se tenha alterado substancialmente, a dinâmica da rede que o estrutura, apresenta hoje diferenças consideráveis. Assim, mesmo que a origem identitária comum persista em cimentar fortes solidariedades mercantis, tudo indica que se dilui actualmente a divisão de funções que, na época colonial, distinguia a acção dos retalhistas da dos armazenistas. Assiste-se agora a um maior controlo do comerciante grossista sobre todo o circuito da castanha, do produtor (apanhador) à entrada da mesma em armazém<sup>21</sup>. Da mesma forma se verifica, sobretudo na província de Nampula, uma sobreposição de funções entre o grossista e o exportador (Deloitte... 1997 : 42).

Enquanto elemento de continuidade nesta rede de comercialização refira-se o papel dominante, ainda que não exclusivo, da diáspora indiana

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

20. « Campanha do Caju – 10 000 toneladas no primeiro mês », *MediaFax*, 228, 23 de Nov. de 1993 : 2.

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

na dinamização deste sector<sup>22</sup>. É assim de crer que a lógica e ética mercantis subjacentes ao comportamento destes agentes económicos, porque não necessariamente assimiláveis às hipóteses de racionalidade que postulam os modelos da teoria económica dominante, aconselhem a um tratamento

cuidado da acção destes actores incontornáveis da cena empresarial moçambicana, e particularmente no que respeita ao sector do caju<sup>23</sup>.

Sem dúvida que, do sucesso de cada campanha, dependia a possibilidade de, anualmente, se satisfazer a procura desta matéria prima. Assim, em 1993-94, o volume de castanha comercializada destinava-se prioritariamente a assegurar o aprovisionamento da indústria nacional de caju, cujo *output*, na época, se limitava praticamente ao que era gerado pela Indústria do caju do Monapo (grupo Entrepasto), em virtude da situação de ruptura que atingia a capacidade produtiva nacional, nomeadamente ao nível do sector sob intervenção estatal, como era o caso das unidades que integravam a Caju de Moçambique-EE<sup>24</sup>. Contudo, dada a persistência nesta campanha de uma diferença significativa entre o preço anunciado pela indústria nacional e o que era proposto pelos importadores indianos, impunha-se, uma vez mais, como opção obrigatória para os agentes envolvidos nesta actividade em Moçambique, a manutenção do fluxo de exportação de castanha que, desde 1992, voltara a alimentar as unidades de descasque da costa de Malabar (Quadros I.3 e 5).

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

22. Principais exportadores de castanha de caju (campanha de 1996-97): Casa Salvador, Euragel, Gani Comercial, Gordhandas, Haridas Damodar, Has-Nur, « JFS », Saba, Somol, William Philipi; porto de embarque: Nacala (Salvo SABA/ Nacala e Maputo), país de destino: Índia (GTC 1998c).

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

24. No contexto da dinâmica de privatização que atravessa a economia moçambicana desde o início do anos 1990, o grupo Entrepasto alarga sua intervenção na área industrial do caju. Enquanto parceiro maioritário (40%) mas em associação com o IPE, Investimentos e participações do Estado (um organismo público português) (28%), Estado moçambicano e outros pequenos accionistas, lança-se na reconstrução e reconversão tecnológica da fábrica de caju de Nacala (Socaju), envolvendo um investimento rondando os cinco milhões de dólares (informação recolhida em entrevista com Eng<sup>o</sup>. Rogério Nunes, grupo Entrepasto, Maputo, 27 de Out. de 1998). O início de laboração da « Companhia de caju de Nacala », envolvendo o emprego de 750 trabalhadores, estava prevista, ainda que condicionada pelo aprovisionamento em castanha, para o mês de Agosto de 1994. Com a compra da fábrica de Angoche (Antenes), cujo processo de negociação decorreu em Novembro de 1993, este grupo português preparava-se também para relançar em 1994 a actividade desta unidade de descasque, empregando 700 trabalhadores até aí inactivos (CORREIA 1994a: 3-4).

as dimensões... »

Ainda que o texto da lei não consagrasse especificamente a castanha de caju é certo que ele reforçava a posição dos interesses associados à dinamização do circuito internacional desta matéria prima que, oportunamente viriam a reivindicar o seu cumprimento : « Foi com base no diploma ministerial acima referido que os membros da Aciana se organizaram para a presente campanha de comercialização de castanha de caju. Nesse sentido, ao longo do mês de Setembro e Outubro, os agentes económicos contraíram as suas responsabilidades financeiras juntos de bancos, estabeleceram com

promissos com outras empresas nacionais e estrangeiras e puseram em marcha as necessárias acções de logística »<sup>25</sup>.

De facto, as primeiras notícias veiculadas através da imprensa pelas autoridades competentes sugeriam que a campanha de comercialização decorria a um ritmo satisfatório nomeadamente na província de Nampula, onde, durante o primeiro mês de campanha, se comercializam 10 000 toneladas de castanha. O ambiente de concorrência que se instala faz com que o preço pago pelos comerciantes ultrapasse rapidamente os 700 meticais/kg estipulados pelo governo, situando-se entre 1 000 e 1 300 meticais. Um ambiente de « caça aos produtores » caracteriza a paisagem na província de Nampula, com « balanças por todo o lado ». Rapidamente se apontam previsões de comercialização na ordem das 40 000 toneladas de castanha<sup>26</sup>.

No entanto com o desenrolar da campanha de 1993-94, momento em que, dado o contexto de paralização do sector Estatal, os interesses dos industriais respeitavam quase exclusivamente os do grupo Entrepasto, e visavam sobretudo o funcionamento da fabrica de descasque do Monapo, seria de pouca dura o período de graça do sector exportador.

Acontecia que as negociações entre os membros da Aciana e a indústria nacional, visando a determinação da quantidade de castanha a disponibilizar para o abastecimento da indústria nacional, bem como os respectivos preços, não conduziam a um resultado consensual. Assim, quando indústria apenas se propunha pagar pelo kilo de castanha entregue à porta da fábrica entre 1 467 meticais e 1 567 meticais, ou seja 0,28 US\$ e 0,3 US\$, em reunião efectuada a 12 de Novembro de 1993 pelos agentes envolvidos na comercialização, apontava-se para um preço de venda armazenista de 1 792 meticais/kg ou seja 0,34 US\$/kg (dado 1 US\$ = 5 200 meticais)<sup>27</sup>. Isto numa altura em que a Aciana tinha conhecimento de que o preço Fob pago por kilo de castanha exportada de Moçambique rondava, como vimos, os 0,55 a 0,6 US\$<sup>28</sup>. Nestas circunstancias o acordo não se firmou, ou um possível consenso em torno do preço de 1 567 meticais/kg, avançado inicialmente, teria sido quebrado. Para uns, a iniciativa haveria partido dos industriais, ao baixar unilateralmente os acordos de compra da castanha de

25. ACIANA 1993 : 1. Este documento foi-nos facultado por um dos sócios da respectiva associação, a quando da nossa pesquisa de terreno em Nampula, em Novembro de 1993.

26. « Campanha do Caju... », *op. cit.*

27. A informação relativa aos preços reivindicados pelo comércio, inscrita num documento (*Preços... 1993*, foi-nos transmitida em Nampula por um dos funcionários do João Ferreira dos Santos, também membro da Aciana.

28. ACIANA 1993 : 2, e Quadro VI.

1 567 meticais/kg para 1 100 e 1 200 meticais/kg<sup>29</sup>. Contudo, segundo estes últimos teriam sido os comerciantes alterar a sua posição : « quando se configurava a possibilidade de um entendimento na base dos referidos 1 567 meticais/kg, recuaram e exigiram 1 792 meticais/kg » o que teria levado a Companhia do caju do Monapo a recuar também oferecendo preços mais baixos, da ordem dos 1 100/1 200 meticais/kg »<sup>30</sup>.

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

Assim, o governo provincial de Nampula que, por um lado, se empenha em assegurar a conveniente comercialização dos produtos da agricultura camponesa, nomeadamente a castanha do caju, motivando para tal « um conjunto de seis armazenistas com peso na comercialização », por outro, acusa, pela voz de Alfredo Gamito, a Companhia do caju do Monapo de romper unilateralmente os acordos para a compra da castanha e sugere que « a nossa indústria precisa de assumir uma postura de respeito e consideração para com os comerciantes »<sup>31</sup>. No entanto, é desde o início da campanha 1993-94 que a intervenção do ministério do Comércio parece favorecer os interesses da indústria. É o que nos sugere a análise do conteúdo do « Aviso da Direcção nacional do comércio externo », datado de 4 de Novembro de 1993, e publicado no jornal *Notícias* de 14 de Novembro de 1993.

Esta intervenção, que na época passou aparentemente desapercibida por parte da atenta imprensa local, surge num contexto em que o desenrolar da campanha 1993-94 permitia prever a constituição de excedentes de matéria prima não absorvidos pela indústria de descasque nacional<sup>32</sup>.

Utilizando como argumento a necessidade de proceder « à actualização dos mecanismos que orientaram as campanhas anteriores », ao avalizar a exportação dos excedentes associados a essa campanha, o aviso estabelecia as regras para a exportação de « cinco mil toneladas » de castanha, mediante um concurso aberto a potenciais candidatos à exportação de castanha do caju<sup>33</sup>.

29. É esta a opinião do governador de Nampula, Alfredo Gamito, sublinhada pelo *MediaFax*, 463, 15 de Março de 1994, in « Entrevista com Fernando Neves Correia – Moçambique quer indústria » : 3.

30. Comentário de Neves Correia, presidente do Conselho de Administração da Companhia de Moçambique, à opinião do governador de Nampula (*ibid.*).

31. Citações retiradas, respectivamente, de GAMITO 1994a : 3, e « Entrevista com Fernando Neves Correia », *MediaFax*, 463, 15 de Março de 1994 : 3.

32. O relançamento da exportação de castanha, desde a campanha 1991-92, foi condicionado ao abastecimento prévio da indústria nacional (CORREIA 1994a : 2).

33. Com efeito só poderiam participar no concurso (cujo prazo de apresentação das propostas terminava 29 de Nov. de 1993), as empresas que reunissem as seguintes condições : estarem devidamente licenciadas para o exercício da actividade de exportação, terem participado na comercialização e exportação em campanhas anteriores e possuírem em seu « stock » pelo menos 50 % de castanha de caju a exportar. Por outro lado, explicitavam-se os critérios que, para além daquelas condições presidiriam à avaliação das propostas : o preço Fob mais alto, a prova de haverem entregue à indústria nacional pelo menos um terço da quantidade de castanha a exportar. Na realidade, se nos recordarmos que o grupo Entrepósito, através da sua empresa Samo projectava exportar em 1993-94 5 000 toneladas de castanha, tudo indicava que este « Aviso » vinha ao encontro dos interesses da indústria.

A Aciana reage prontamente a esta decisão (Aciana 1993). Considerada extemporânea e contrária ao espírito do diploma ministerial 91/93, que visava introduzir critérios de flexibilidade no acesso das empresas à exportação, a intervenção da Direcção nacional do comércio externo dificilmente seria considerada neutral, dado o ambiente de tensão que na época caracterizava a convivência entre interesses da indústria nacional e do comércio exportador.

Na realidade tudo indicava que o mecanismo do concurso veiculado pelo « Aviso » em questão visava retirar, como afirmava a Aciana, aos agentes comerciais a possibilidade « de obterem maiores benefícios adicionais pela via da exportação » (*ibid.* : 2). Com efeito, ao dificultar o acesso à exportação, num contexto não consensual quanto ao preço da castanha a ser absorvida pela indústria, o governo mais não fazia que pressionar os comerciantes, sob pena de verem acumular os stocks de castanha ou de reduzirem as compras aos camponeses, a aprovisionar as unidades de descasque aos preços que na altura eram oferecidos pela Companhia do caju do Monapo, a única em laboração na época.

São relevantes os argumentos apresentados pelos comerciantes ao exigirem « a anulação do mecanismo de concurso para a exportação de castanha de caju » (*ibid.* : 1). Não pondo em causa o abastecimento da indústria em matéria prima reivindicam contudo que esse aprovisionamento seja feito a um preço remunerador. Sem perder a oportunidade de sublinhar os prejuízos sofridos pelos seus membros durante a guerra a Aciana, ao reafirmar a disponibilidade em « participar activamente na compra da castanha, não compreende porque é que os encargos da ineficiência no sector industrial devem ser suportados pelos comerciantes e, em última instância, pelas centenas de milhares de camponeses, sobre os quais recaem os efeitos dos baixos preços que a indústria insiste em praticar ». Ao que se sucede uma clara chamada de atenção ao governo relativamente à natureza da sua intervenção no desenvolvimento da « guerra do caju » : « Esta associação está de acordo com a actual política do Governo no que refere que em Moçambique se pratica a economia de mercado. Contudo, estamos em crer que a implementação desta política deve contemplar não apenas a indústria nacional, mas também o sector comercial que tem o papel de redistribuição de rendimentos aos camponeses » (*ibid.* : 2).

É certo que o protesto dos comerciantes não faz recuar a disciplina imposta à exportação pelo « Aviso » de 4 de Novembro de 1993. Contudo, também não se confirma nem que o diferendo entre comércio e indústria, relativo ao estabelecimento do preço da castanha à portada fábrica, se tivesse resolvido com o desenrolar da campanha, nem que a indústria nacional tenha satisfeito as suas necessidades em termos de aprovisionamento em matéria prima.

Na opinião de alguns, o facto desta directiva ter feito depender o volume da castanha a exportar da entrega à indústria nacional de pelo menos um terço dessa quantidade, teria levado industriais a baixar o preço de compra para os 1 100/1 200 meticais<sup>34</sup>. Note-se, no entanto, que a consequência imediata desta atitude foi a suspensão no aprovisionamento em castanha da fábrica do Monapo, uma vez que estes preços não compensavam os custos de transporte e combustível suportados pelos

34. In « Indústria do caju – dias difíceis », *MediaFax*, 444, 16 de Feb. de 1994 : 1.

comerciantes (*ibid.* : 2).

Seguiram-se negociações que conduziram a uma aproximação dos preços propostos pelos comerciantes e indústrias, 1 750 meticais/kg e 1 600 meticais/kg, respectivamente. No entanto em finais de Janeiro, a um mês do fim da campanha, mantinha-se a disputa entre os agentes envolvidos na comercialização interna da castanha, com reflexos negativos para a monetarização daquela oleaginosa na província de Nampula. Com efeito quando a perspectiva era de ultrapassar, finda a campanha 1993-94, as 40 000 toneladas, até 24 de Janeiro apenas tinham sido compradas aos camponeses 32 177 toneladas, prevendo-se a formação de um excedente de castanha por comercializar que, à falta de acordo entre os agentes envolvidos no negócio, ameaçava ficar retido no sector familiar. É neste contexto que o governador de Nampula, Alfredo Gamito, anuncia a intervenção do governo na negociação<sup>35</sup>.

No entanto « Saranga não conseguiu solução », assim noticiava o *MediaFax* 7 de Fevereiro de 1994. Com efeito, a mediação do secretário de Estado do Caju não consegue estabelecer a ponte entre os comerciantes e a indústria. Ambos persistem nas suas posições relativamente ao preço da castanha necessária ao abastecimento da Companhia do caju do Monapo. Assim, de acordo com as autoridades competentes, das 32 000 toneladas comercializadas na província de Nampula, apenas 3 800 toneladas tinham sido canalizadas para aquela unidade de descasque. De facto tudo indicava que os armazenistas retinham a castanha em armazém, aguardando a oportunidade de um preço melhor. Por sua vez, aqueles que, no âmbito da disciplina do « Aviso » de Novembro de 1993, eram candidatos à exportação no limite máximo de 5 000 toneladas, esperavam o momento de ser remunerados por essa opção. Aparentemente, no Norte de Moçambique, a campanha saldava-se pela manutenção do braço de ferro entre interesses do comércio e da indústria. Face a esta intransigência e à impotência do governo na regulação do conflito, as fontes oficiais apontavam entre 5 e 7 000 toneladas o quantitativo que ameaçava ficar por comercializar finda a campanha<sup>36</sup>.

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

Contudo, a existência de tal excedente, ainda que confirmado pelas entidades oficiais, seria prontamente questionado pela indústria. Por um lado, relativamente às aquisições de matéria prima efectuadas pelo sector, avançam quantitativos inferiores (2 750 toneladas) aos que haviam sido anteriormente anunciados à imprensa aquando da presença em Nampula do secretário de Estado do Caju (3 800 toneladas) (Correia 1994a : 3). Por outro, sugerem que toda a castanha disponibilizada pela economia familiar havia sido adquirida, engrossando os stocks dos grandes comerciantes, que insistiam em vendê-la a preços especulativos. Afirmava assim Neves

35. « O diferendo do caju », *MediaFax*, 433, 31 de Jan. de 1994 : 2 e 3.

36. « Saranga não conseguiu solução », *MediaFax*, 437, 7 de Febr. de 1994 : 2. O quantitativo de castanha por comercializar na campanha de 1993-94 (isto é, de Novembro a Março), da ordem dos 5 a 7 000 toneladas, é confirmado por Alfredo Gamito em entrevista com o *MediaFax*, 465, 17 de Março de 1994 : 3.

Correia : « Se essa castanha existisse, o comércio retalhista já a teria adquirido para vender directamente às fábricas com uma boa margem de intermediação na medida em que os grandes comerciantes, agora que não têm mais possibilidade de exportar, suspenderam as suas aquisições » (*ibid.*).

Vivia-se, de facto, um tempo de pouca transparência em que, num contexto de conflito de interesses, a informação tornada pública pelas partes envolvidas não era necessariamente coincidente. Situação ainda mais delicada quando a intervenção do governo central nem sempre se ajustava aos planos traçados pelo governo provincial, como parece sugerir o governador de Nampula em entrevista ao *Média Fax* de 17 de Março de 1994 (Gamito 1994 : 3).

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

Trata-se de chamar a atenção para os preços a que a castanha foi adquirida ao apanhador-comprador, dado os 700 meticais/kg estipulados pelo governo para essa campanha. Assim, uma notícia vinda a público em finais de Janeiro sugere « que os comerciantes para poderem ter mais castanha, subiram o preço de compra aos camponeses para 1 000 e mesmo 1 200 meticais/kg »<sup>37</sup>. Entretanto o mesmo órgão da imprensa local, uma vez auscultados vários comerciantes e entidades governamentais de Nampula, confirma, pouco depois, que o limiar estipulado pelo governo teria sido largamente ultrapassado, uma vez que as aquisições de castanha foram realizadas a preços variando num intervalo compreendido entre os 800 e os 1 900 meticais/kg<sup>38</sup>. Finalmente, a análise *ex-post* veiculada pelas estatísticas oficiais (secretaria de Estado do Caju, ministério do Comércio e Turismo/MICTUR, Direcção nacional de comércio interno/DNCI e direcções provinciais) estabelecia em 1 000 meticais o preço real da castanha ao produtor no decurso da campanha 1993-94. Atendendo a que estas mesmas fontes avaliam em 25,3 % a expansão relativamente à campanha anterior, nos quantitativos comercializados de castanha de caju (Quadro II), teremos dificuldade em rebater a observação do editor do *MediaFax*, segundo o qual « No meio do diferendo, quem parece ter beneficiado mais este ano foi o camponês »<sup>39</sup>.

De facto a avaliação que os industriais fazem da campanha 1993-94 não é de todo animadora. Ao atribuírem as dificuldades de aprovisionamento ao comportamento especulativo dos armazenistas, denunciam ainda o facto das autoridades, à revelia das regras estabelecidas, terem autorizado os comerciantes a canalizarem para a exportação quantidades significativas de castanha antes de assegurarem o aprovisionamento da indústria, o que « fazia prever que a breve trecho as fábricas ainda em actividade iriam ser forçadas à paralisia por falta de matéria prima para laboração ». No seu entender « a miragem do lucro fácil levou todo o tipo de comerciantes, alguns deles sem implementação local e sem tradição no negócio, a intervir na comercialização da castanha com efeitos profundamente destabilizadores » (Companhia de Moçambique 1994). Com efeito os

37. « O diferendo do caju », *op. cit.* : 1.

38. Investigação da responsabilidade de Carlos Cardoso, publicada no *MediaFax*, 16 de Febr. de 1998 : 1-3 e 2-3.

39. « Indústria do caju – dias difíceis », *op. cit.* : 2.

responsáveis do grupo Entrepasto referem que para além das 2 750 toneladas adquiridas até ao início de Março de 1994, seriam ainda necessárias 6 500 toneladas para assegurar a laboração das suas unidades de descasque<sup>40</sup>. Para além do mais, sublinham que estava em jogo não apenas a manutenção dos 1 500 postos de trabalho associados a fábrica do Monapo, em funcionamento ininterrupto desde o início dos anos 1970, mas também a actividade dos 750 trabalhadores da unidade de descasque de Angoche bem como a criação de 750 postos de trabalho para laboração do novo projecto de Nacala (Correia 1994a : 3).

As estatísticas oficiais confirmam a crise anunciada para a indústria. Com efeito os dados do comércio externo (Quadro I.1) assinalam, entre 1993 e 1994, uma quebra da ordem 78,6 % nos quantitativos exportados da amêndoa de caju. Ou seja um decréscimo da ordem dos 72,8 %, na valorização externa do *output* da indústria nacional, explicada pela evolução positiva registada na cotação da amêndoa de caju no mercado mundial (Quadro I.1). É de facto na sequência desta campanha que a economia moçambicana regista os níveis mais baixos na valorização internacional da sua indústria do Caju (600 toneladas no valor 2,5 milhões de dólares), o pior resultado dos últimos vinte anos, ou seja uma ruptura da ordem 97 % relativamente ao quantitativo exportado em 1975 (Quadro I.1) (e de 99,6 % relativamente a 1974, ano em que se exportaram 24 600 toneladas de amêndoa) (Leite 1995 : Quadro I).

Sem dúvida que, em 1994, o balanço positivo da economia do caju deveu-se à expansão do fluxo exportador de castanha para a Índia<sup>41</sup>. Com efeito, das 29 990 toneladas comercializadas durante a campanha 1993-94 (Quadro II), 21 600 toneladas alimentaram as receitas de exportação do território (na ordem dos 16,9 milhões de dólares – Quadro I.3), fazendo com que os produtos do cajueiro no seu conjunto mantivessem a segunda posição, no computo dos principais produtos da economia de exportação moçambicana (ou seja 12,9 % do valor total das receitas do comércio externo – no mesmo ano o camarão contribuiu com 41,9 % e o algodão com 12,6 % – Quadro IV). De facto, uma vez mais, o ritmo a que se repunha o circuito internacional de castanha (atingindo este ano uma expansão dos quantitativos exportados da ordem dos 127 % relativamente a 1993 – Quadro I.3) associado a uma tendência crescente na evolução das cotações internacionais desta matéria prima (Quadro V - de 689 US\$ em 1993 para 697 US\$ em 1994 - preços Fob), justificava uma taxa de crescimento das receitas de exportação de castanha (da ordem dos 160 %) fortemente remuneradora em termos do cumprimento dos objectivos de estabilização financeira impostos à debilitada economia nacional.

Num momento em que a sociedade moçambicana dava os primeiros passos no relançamento da economia de mercado, períodos difíceis se

40. Isto é, matéria prima necessária ao funcionamento da fábrica do Monapo, à reactivação da fábrica de « Antenes » em Angoche, recentemente adquirida, e ao arranque da laboração da fábrica de Nacala, previsto para Agosto desse mesmo ano (CORREIA 1994a : 3). Note-se que o défice no aprovisionamento em matéria prima das unidades de descasque levou o grupo Entrepasto a não realizar, na sequência da campanha 1993-94, o seu projecto de exportação de 5 000 toneladas de castanha. Em entrevista concedida ao *MediaFax*, em Março de 1994, um dos responsáveis do grupo esclarecerá que « A Samo terá sido autorizada na campanha em curso a exportar 1 000 toneladas... Não as exportou, porém, nem exportará, devido à situação da indústria... » (in « Entrevista com Neves Correia », *op. cit.* : 3).

41. Tal como no ano transacto, os baixos níveis de laboração da indústria de descasque não geraram um *output* de óleo (CNSL) que alimentasse a exportação (Quadro II.2).



anunciavam para os defensores da indústria de descasque nacional. Com efeito, no contexto da implementação dos programas de estabilização e ajustamento estrutural (PRES), a definição de uma estratégia nacional de recuperação do sector do caju levava a que os custos da privatização e da necessária reconversão da estrutura produtiva fossem necessariamente confrontados com os benefícios rápidos de uma opção associada à valorização internacional da castanha.

*A economia do caju face à intervenção do Banco mundial : o reforço da economia de exportação*

Em finais de 1994 foi questionada, pela primeira vez no período pós-colonial, a manutenção da indústria do caju em Moçambique.

É certo que tanto a polémica sobre as vantagens ou desvantagens da industrialização como a persistência dos conflitos entre interesses da indústria e do comércio exportador, constituem fenómenos recorrentes da história do caju nos últimos cinquenta anos. Contudo, um elemento inovador determina o acender do debate em torno da desindustrialização deste sector : o facto dele ter surgido por iniciativa do Banco mundial (BM), no momento em que o país, uma vez liberto da guerra e em fase de consolidação da democracia política, se lança em força no processo de privatização das unidades de processamento da castanha de caju<sup>42</sup>.

Neste contexto, merece particular atenção o modo como os responsáveis pela execução da política económica, espartilhados entre as imposições das instituições de Bretton Woods e os interesses diversificados da sociedade moçambicana, se abstiveram de assumir um posicionamento claro em termos da evolução futura deste sector chave da economia moçambicana.

Aparentemente, os primeiros sinais de uma viragem estratégica relativamente ao futuro do caju em Moçambique estão contidos num estudo do Banco mundial sobre o « Desenvolvimento do sector privado e promoção das exportações ». Uma síntese deste documento, preparado com o objectivo de ser submetido à reunião do Grupo consultivo de Paris, prevista para o início de 1995, foi oportunamente divulgada pelo *MediaFax*, durante o mês de Novembro de 1994<sup>43</sup>. A avaliar pela dureza das conclusões, que em síntese se apresentam, dias negros se anunciavam para a debilitada indústria de descasque moçambicana :

– a ineficiência do sistema produtivo moçambicano é responsável pelo valor acrescentado mínimo, ou mesmo negativo, gerado pela actividade de descasque ;

– o baixo preço a que é remunerado o produtor, comparado com o preço de exportação, explica a queda da produção de castanha ;

– as receitas resultantes da exportação da amêndoa, de fraca qualidade, obtida pelo recurso aos métodos mecânicos utilizados em Moçambique são inferiores às que se obteriam com exportação de castanha em bruto. Assim, a decisão de exportar amêndoa em vez de castanha salda-se numa perda de divisas ;

– finalmente, o balanço da campanha de 1993-94 permite concluir que o

42. As eleições legislativas de Outubro desse ano haviam confiado por cinco anos à Frelimo o governo do país.

43. « Um estudo do Banco mundial (1), O passo lento da privatização », *MediaFax*, 628, 8 de Nov. de 1994 : 2-3.

mercado do caju foi dominado por um escasso número de comerciantes grossistas. Deste facto resulta uma redução dos rendimentos dos produtores e um encorajamento à reabilitação de industriais de capital intensivo, ineficientes, o que compromete o crescimento potencial do sector exportador »<sup>44</sup>.

Rapidamente surgiram as reacções a tal diagnóstico, algumas delas veiculadas pelas páginas do mesmo jornal que ousara divulgar tal vaticínio. De facto, como na altura se sublinhava: « O Banco mundial parece partilhar a opinião daqueles sectores económicos que acham que o país devia exportar castanha em bruto em vez de tentar continuar a ser exportador de amêndoa »<sup>45</sup>. Certamente que Carlos Cardoso, então editor do jornal *MediaFax*, longe estava de prever a importância do impacto que esta sua intervenção viria a assumir no desenvolvimento futuro do debate em torno da questão do caju em Moçambique.

Note-se que o despertar desta polémica surgia num momento em que, no contexto do arranque da campanha 1994-95, os comerciantes industriais tinham chegado a acordo quanto ao preço da castanha à porta da fábrica (2 800 meticais/kg) e quando oficialmente se estabelecera já o preço mínimo ao produtor (1 500 meticais/kg) (Quadros II e V).

Na realidade, as negociações haviam-se iniciado em finais de Agosto com a mediação do governador de Nampula. Na altura, os industriais partiam para o debate em confrontação directa ao governo. Argumentavam que Moçambique, dado o peso da produção do caju na sua economia, « não poderia limitar-se a entregar às forças de mercado a solução de todos os problemas relacionados com o caju, recusando-se assim a assumir uma política industrial para o sector » (Companhia de Moçambique 1994 : 1). Manifestavam assim a sua apreensão quanto ao futuro, caso se verificassem, na campanha que então se preparava, as mesmas dificuldades de abastecimento à indústria que haviam ocorrido em 1993-94. Dado que apenas as necessidades em matéria prima das três fábricas do grupo Entrepósito ascendiam as 16 000 toneladas, e que outras unidades, nomeadamente em consequência do processo de privatização ou de mudança de propriedade, em breve entrariam em laboração, a repetição da situação anterior punha de facto « em causa os postos de trabalho de toda a indústria do caju »<sup>46</sup>. Assim, a indústria não só reivindicava a publicação urgente do regulamento do caju, há muito prometido, « contemplando a salvaguarda de todos os interesses legítimos relacionados com o caju, desde a sua apanha até à exportação, quer da amêndoa, quer da própria

44. In « Estudo do Banco mundial (3). Exportem toda a castanha, diz o banco. Não é bem assim diz a indústria », *MediaFax*, 630, 10 de Nov. de 1994 : 1. Frase do Banco citada pelo *MediaFax*.

45. *Ibid.*

46. Angocaju, antiga de Angoche 1, integrada na Caju industrial EE, foi privatizada passando a pertencer à Enacomo e à Gani comercial. Entravam também em funcionamento a fábrica de caju Geba (João Ferreira dos Santos), e a Inducaju do Lumbo (AGT/Gani). Todo este processo alargava as necessidades de *inputs* a 20 000 toneladas (Companhia de Moçambique 1995 : 2). Note-se que no Sul do país, a Anglo American Corporation obtinha a 31 de Agosto de 1994, após uma longa negociação, o controlo da fábrica Mocita, que nos últimos anos havia estado sobre a gestão da Caju de Moçambique EE. Necessitando de uma profunda reconversão tecnológica, não se previa relançamento próximo da sua actividade. No entanto as previsões apontam para uma capacidade de laboração de 6 a 8 000 toneladas/ ano, sendo o abastecimento em castanha feito junto aos comerciantes de Gaza e Inhambane. Mais delicado era o destino dos 754 trabalhadores, com salários em atraso, que integravam a empresa à data da referida transferência de propriedade (« Caso Mocita resolvido », *MediaFax*, 584, 1 de Sep. de 1999).

castanha », como também pressionava o governo para que « desde já, torne público o compromisso peremptório de não autorizar a exportação de castanha de caju enquanto a indústria não comunique estar devidamente abastecida » (Companhia de Moçambique 1994, *op. cit.* : 1-2).

É certo que o processo negocial culminou no estabelecimento de uma plataforma consensual entre as partes envolvidas. Porém, na opinião do mediano Alfredo Gamito, era patente o descontentamento dos comerciantes face à decisão do governo de afectar ao aprovisionamento da indústria 70 % da castanha comercializada e apenas 30 % à exportação<sup>47</sup>.

Posteriormente, na sequência do acordo celebrado em Nampula a 26 de Outubro, entre a Aciana e a Associação industrial do caju (AICaju), estabelecia-se um conjunto de regras e compromissos vinculativos do comportamento dos agentes envolvidos na respectiva campanha. Um dos pontos sagrados para os industriais, e especificamente contemplado no protocolo do acordo, estabelecia que « não haverá exportações antes que estejam completamente aprovisionadas as fábricas » (Companhia de Moçambique 1995 : 1). Por outro lado, os comerciantes exigiam a saída do grupo Entrepasto do circuito comercial<sup>48</sup>. Argumentavam que as suas fábricas só deviam ser autorizadas a adquirir castanha aos grossistas credenciados pela Aciana, o que significava a abstenção de qualquer aprovisionamento junto aos retalhistas. Numa altura em que se previa a ocorrência de uma campanha de 30 000 toneladas e dado que as necessidades de abastecimento da indústria local rondavam as 21 500 toneladas, sem dúvida que a formação deste excedente criava boas expectativas aos que eram atraídos pelo negócio de exportar castanha (Companhia de Moçambique 1995 : 1).

De facto tudo indicava que as condições estavam criadas para que os agentes envolvidos na campanha de 1994-95 fumassem o tão desejado « cachimbo da paz »<sup>49</sup>. Neste contexto as « novas » ideias do Banco mundial, prontamente difundidas pelo *MediaFax* de 11 de Novembro, lançavam uma grande inquietação no meio aparentemente pacificado do negócio do caju. Também, não eram menos preocupantes as notícias que chegavam a Maputo acerca do desenrolar da campanha em Nampula. Com efeito, o atraso nas chuvas anunciava uma das campanhas mais pobres, rondando as 15 000 toneladas<sup>50</sup>.

É neste quadro que o *MediaFax*, por iniciativa do seu editor, interpela os

47. In « Campanha de caju 1994-95 – Já há acordo entre comércio e indústria », *MediaFax*, 601, 29 de Set. de 1994 : 1. Na realidade, os comerciantes temiam que a indústria, ao não ter capacidade para laborar toda a castanha disponibilizada, pudesse vir a escoá-la externamente, com prejuízo dos tradicionais exportadores. O seus receios tinham de facto fundamento, dado a experiência do passado. No entanto o que é interessante é o facto de ser mais tarde o grupo Entrepasto, e já em finais da campanha, a denunciar esta prática : « parece-nos de referir a circunstância de haver um grande comerciante que praticamente não nos entregou castanha e que, ao que consta, pretende exportar um lote considerável. Curiosamente esse grande comerciante apresentou-se como industrial e foi categórico nas necessidades que apresentou (COMPANHIA DE MOÇAMBIQUE 1995 : 2).

48. O que queria dizer que as empresas Samo e Sodan, pertencentes ao grupo, eram excluídas da compra aos retalhistas (in « Campanha de caju 1994-95 ... », *MediaFax*, 29 de Set. de 1994, *op. cit.*).

49. Recordamos a « Entrevista com Fernando Neves Correia – Moçambique quer indústria ? », *MediaFax*, 15 de Feb. de 1994, *op. cit.* ; « *MediaFax* : quando e como é que a indústria e o comércio poderão fumar o cachimbo da paz ? Neves Correia : Gostáramos de o fumar no mais curto prazo ».

50. In « Estudo do Banco mundial (3) », *MediaFax*, 10 de Nov. de 1994 : 1.

diferentes actores associados ao meio do caju sobre as teses veiculados pelo estudo do Banco mundial.

É interessante notar que os exportadores, ainda que considerassem que, « Falando estritamente em termos de retenção de divisas dentro do país e receitas para o orçamento geral do Estado, a ideia da liberalização total das exportações da castanha é difícil de contrapor », entendiam no entanto que « o estudo do BM é muito vago quanto ao ganho dos exportadores », admitindo existir « um ganho substancial mas [...], não o ganho astronómico sugerido »<sup>51</sup>.

Por seu turno fontes ligadas à Aciana, associação reunindo interesses da agricultura, comércio e indústria, ao apelarem para a necessidade de uma maior intervenção do governo na mediação dos conflitos no seio da sector, sublinham ainda a importância das associações profissionais no esforço de concertação entre as partes. Sabe-se, no entanto, que aquelas nada haviam manifestado acerca da opção de desindustrialização avançada pelo BM. Também o representante do grupo João Ferreira dos Santos, um exportador com interesses recentes na indústria, contornava a sua tomada de posição ao afirmar que « A grande questão não é comércio ou indústria, mas sim como aumentar o cajual »<sup>52</sup>.

Já Alfredo Gamito, representante do governo com responsabilidades históricas no sector de caju em Moçambique, reagia de forma vigorosa, na coluna de opinião do *MediaFax* de 11 de Novembro, ao que ele considerava ser « uma monstruosidade » : « paralisar as fábricas, esterilizando os investimentos já feitos e desincentivando novos investimentos para a implementação de novas fábricas é, de facto, uma monstruosidade. Será condenar Moçambique a produtor de matéria prima » (Gamito 1994 : 4).

A opinião mais estruturada foi, naturalmente, aquela que os representantes da indústria nacional transmitiram a Carlos Cardoso. O seu comentário, ao denunciar a acção de um lobby indiano que no Banco mundial agia com o objectivo de reter para Índia o quase monopólio mundial da produção de amêndoa, rebate em diferentes pontos a análise apresentada. No que respeita a um dos elementos centrais da argumentação do BM, a questão da influência dos preços pagos ao produtor na quantidade de castanha produzida, entendem que a principal razão « tem mais a ver com a guerra do que com os preços. É tem a ver com outro factor de fundo : não há fomento real da produção de caju por parte do governo »<sup>53</sup>.

Finalmente, também o Sindicato nacional dos trabalhadores do caju se opunha à liberalização das exportações de castanha. Interrogado pelo *MediaFax* sobre a proposta do Banco, Boaventura Mondlane, secretário geral do Sindicato nacional dos trabalhadores da indústria do caju (Sintinc), lembrava que a execução de tal política ameaçaria o emprego de cerca de 10 000 trabalhadores. Aproveitava ainda para sublinhar que a ausência de

51. *Ibid.* : 2. Recordamos que apenas cinco exportadores realizaram o escoamento para a Índia das 21 600 toneladas de castanha comercializada durante a campanha 1993-94 (Quadro VI).

52. *Ibid.* : 3.

53. In « Estudo do Banco mundial (3) », *MediaFax*, 10 de Nov. de 1994 : 2-3. Aliás, conhecedor da versão integral da análise sobre caju, que julgamos ter inspirado a síntese incorporada no referido estudo do BM, preparado para a reunião do Grupo consultivo de Paris de 1995, a AICaju preparava-se já para produzir uma « Contestação do estudo do Banco mundial ». Com efeito uma primeira versão de « Cashew pricing and marketing in Mozambique », texto da autoria de Hilmar Hilmarsson, era já conhecida em Novembro de 1994.

política industrial era prejudicial à recuperação rápida da do sector<sup>54</sup>.

Sem dúvida que a polémica suscitara a maior atenção.

Na verdade, tudo indicava que, face às ideias desindustrializantes protagonizadas pelo Banco mundial, o reacender da guerra do caju que se anunciavam e se viria a agudizar a partir do segundo semestre de 1995, não podia ser explicado pelo recurso a um quadro estrito de análise, assente no histórico antagonismo entre industriais e comércio exportador.

Por um lado, a fronteira entre comércio e indústria alterava-se uma vez que, que nessa mesma altura, alguns exportadores de castanha orientavam já os seus investimentos para a indústria de caju, como era o caso da Inducaju, e das empresas nascidas ou a nascer do processo a privatização das unidades do sector estatal<sup>55</sup>. Por outro, a ideia de reduzir a actividade comercial à acção dos grandes armazenistas não parece adequar-se à dinâmica do sector pois, como referimos oportunamente, muitos outros operadores intervinham naquele processo<sup>56</sup>.

É certo que a realidade do caju em Moçambique envolvia no decurso da primeira metade dos anos noventa a interferência de um conjunto de interesses bem mais complexos. Referimo-nos por um lado às motivações que opunham sectores diferenciados da sociedade moçambicana à estratégia de intervenção do BM, num ambiente de preocupante dissolução da capacidade de intervenção e regulação do Estado. Salientamos, por outro, os comportamentos que resultavam do processo de recomposição dos agentes e das suas funções no seio da economia do caju, dado o contexto de liberalização e privatização envolvente.

• Balanço da campanha 1994-95 : liberalização, privatização e relançamento da actividade industrial

Apesar do pessimismo que acompanhou o desenrolar da campanha 1994-95 na província de Nampula, devido quer ao ciclone Nadia e à ocorrência de queimadas descontroladas, quer ao atraso verificado na ocorrência da chuva em todos os seus distritos, é certo que o balanço global da comercialização da castanha no país, da ordem das 32 900 toneladas (uma expansão rondando os 9,7 % relativamente ao ano precedente – Quadro II) não se afastaria das previsões iniciais, que balizavam as 30 000 toneladas<sup>57</sup>.

É neste contexto que as estatísticas disponíveis confirmam a exportação de 25 600 toneladas de castanha em 1995<sup>58</sup>. Note-se ainda que os mecanis-

54. « Industrializar ou exportar – O Sintic entra em debate », in *MediaFax*, 638, 22 de Nov. de 1994.

55. Ao abrigo do art. 14 da lei n° 15/91, de 3 de Agosto, a Caju de Moçambique, EE, foi identificada para reestruturação pelo decreto n° 30/91, de 26 de Nov. Em 1994 a fábrica de Angoche 1 foi adjudicada à Enacom Sarl/Ganicomercial Lda (capital de origem indomocambicano) nascendo a Angocajú (despacho 21 Out. 1994). A fábrica Caju da Beira adjudicada aos irmãos Pintos (despacho 21 de Out. de 1994) dando origem à Eurocaju. In COMISSÃO EXECUTORA... 1996. Ver ainda « Capital industrial de origem comercial », *MediaFax*, 632, 14 de Nov. de 1994 : 1.

56. Ver neste texto o paragrafo « O reacender dos conflitos : a campanha... ».

57. Ver « Balanço da campanha realizado pela Direcção provincial de caju (Nampula) » in « Não há castanha suficiente para exportar », *MediaFax*, 690, 8 de Fev. de 1995 : 1.

58. Os dados tratados pelo secretariado executivo do « Grupo de trabalho sobre o caju » (edição revista 17 de Maio de 1998 por aprovar pelo Coordenador do GTC) que constituem referencial fundamental do nosso estudo, quantificam em 8 400 toneladas/5 600 mil US\$ a exportação de castanha em 1995, quantitativo que desde o início nos pareceu subavaliado.

mos em vigor de protecção ao sector industrial se reflectiam claramente na desaceleração significativa da expansão do fluxo exportador, relativamente à tonelagem do ano anterior (um aumento de apenas 18,5 % relativamente a 1994, quando entre 1994 e 1993 se registou um crescimento da ordem dos 127 %) (Quadro I.3). Dado que o comércio externo era ainda confrontado com uma queda no preço Fob da castanha (Quadro V), assim se explica que as receitas de exportação da castanha em 1995, da ordem dos 17,3 milhões de US\$, não traduzissem uma evolução considerável (apenas da ordem dos 2,3 %) relativamente aos valores do ano precedente (quando entre 1994 e 1993 estas tinham crescido 160 %).

A avaliação macro-económica dos resultados da economia do caju, na sequência da campanha 1994-95, permite-nos confirmar o relançamento da actividade industrial, após dois anos de crise fundamentalmente explicada pela paralização das fábricas sujeitas à gestão estatal. Com efeito, o processo de privatização em curso havia já reactivado três unidades de processamento, todas na província de Nampula, cuja laboração, juntamente com as fábricas do grupo Entrepasto, passavam a contribuir para o aumento do *output* de amêndoa do caju<sup>59</sup>. Desta forma se fundamenta a exportação de 4 600 toneladas deste produto, com o valor de 9,7 milhões de dólares, a que corresponde, relativamente a 1994, um crescimento do fluxo internacional deste produto não inferior a 660 %. Portanto, e apesar de uma descida na ordem dos 50 % verificada no preço médio da amêndoa, as receitas de exportação cresciam 288 % (Quadro I.1).

A economia do caju consolidava assim a sua posição no conjunto das exportações moçambicanas, atingindo agora 16 % daquelas receitas (camarão 43 % e algodão 11,7 % – Quadro IV). No entanto, dos 27 milhões de US\$ que em 1995 rendiam ao país a valorização internacional deste sector chave da sua economia, cerca de 64 % resultavam do aprovisionamento em matéria prima da indústria indiana de descasque (Quadro I.4).

Tratava-se de um valor suficientemente relevante para reforçar as posições daqueles que zelavam pela solvabilidade internacional da debilitada economia moçambicana. Não é assim de estranhar que, face a tais resultados, a ideia da liberalização total das exportações de castanha, tão cara às instituições de Bretton Woods e aos 11 exportadores, que na época garantiam a manutenção do antigo « pacto mercantil » com a Índia, saísse fortalecida. Menos prudente seria, contudo, admitir que sectores significativos da sociedade moçambicana estivessem decididos a hipotecar o destino industrial do caju<sup>60</sup>.

Na realidade, para o futuro de Moçambique, interesses muito mais importantes estavam em jogo. Por um lado, os que resultavam da adopção de

---

De facto a série apresentada pelo relatório da DELLOITTE & TOUCHE (1997 : 46) avalia este fluxo exportador em 25 600 toneladas ao preço de 675 US\$/ton, ou seja no valor de 17 300 milhões de dólares. Foi esta informação quantitativa que tomamos em consideração na nossa análise (ver Quadro II.3).

59. Em Dezembro de 1994 as expectativas dos industriais quanto à incorporação de *inputs* de castanha de caju pelas fábricas eram da ordem das 20 000 toneladas. Dado que por cada tonelada de castanha se extraía, em regra, 20 % de amêndoa, a exportação de 4 600 toneladas deste produto em 1995 confirmava a previsão dos industriais quanto à incorporação de *inputs* durante este ano de actividade (COMPANHIA DE MOÇAMBIQUE 1995 : 1-2).

60. A propósito dos argumentos a favor da liberalização ver ainda « Estudo do Banco mundial (3) », *MediaFax*, 10 de Nov. de 1994 : 2-9. Sobre o número de exportadores, ver DELLOITTE & TOUCHE 1997 : 46.

um modelo de desenvolvimento assente no investimento produtivo e não apenas nas rendas resultantes do comércio exportador. Por outro, os que dependiam da manutenção do valor acrescentado gerado pelas unidades de processamento de castanha de caju que, a ser posto em causa, não apenas condenava ao fracasso o esforço de privatização recentemente desencadeado, como, a prazo, conduziria ao desemprego mais de 10 000 trabalhadores (Quadro VII).

Nestas circunstâncias, os preparativos da campanha 1995-96 cedo faziam prever o reacender do debate no meio do caju. Os serviços provinciais foram os primeiros a intervir, ao sugerirem a ocorrência de práticas fraudulentas no sector comercial. Aparentemente alguns agentes não revelavam a quantidade de castanha adquirida, na tentativa de contornar a decisão de abastecimento prioritário à indústria. Por seu turno, a Aciana queixava-se da protecção de que aquela beneficiava em detrimento dos interesses de outros sectores<sup>61</sup>.

No entanto em breve a intervenção que o governo fazia desequilibrava os pratos da balança em prejuízo da indústria nacional. Em primeiro lugar, eliminavam-se as restrições quantitativas à exportação de castanha de caju<sup>62</sup>. Em seguida, introduziam-se alterações ao imposto de sobrevalorização que, dos 30 % aplicáveis à diferença entre o preço Fob e o preço à porta da fábrica, passava para taxas de 25 % e 70 %, consoante os valores Fob no porto de embarque fossem iguais ou menores que 600 US\$ por tonelada ou superiores àquele valor<sup>63</sup>. De facto, o que estava em causa era a modificação das regras estabelecidas no decurso das campanhas 1991-92 e 1992-93 relativas à exportação dos excedentes da castanha de caju<sup>64</sup>.

Apesar da cautela com que esta decisão é trazida a público, em dois momentos distintos e não de uma só vez, poucos eram suficientemente ingéniosos a ponto de acreditarem nas boas intenções da mensagem que servia de introdução ao diploma de Maio de 1995 :

« Tomando em conta a evolução recente da nossa economia, torna-se necessário proceder à actualização dos referidos procedimentos de modo a adequá-los à actual situação económica do País bem como otimizar as necessidades de aprovisionamento à indústria nacional com as vantagens decorrentes da exportação de castanha em bruto »<sup>65</sup>.

De facto, rapidamente o *MediaFax* veiculava as reacções a esta medidas : « Ao eliminar as restrições quantitativas à exportação de « castanha em bruto » e ao subscrever o diploma ministerial conjunto 79/95, o ministério da Indústria, Comércio e Turismo está a passar uma certidão de óbito à agro-indústria de descasque de castanha de caju. Deixa-lhe apenas uma saída : aprovisionarem-se entrando directamente nas campanhas de comercialização em concorrência com os comerciantes dispersando recursos. Um retrocesso. Um desincentivo a quem queira investir em indústrias transformadoras de matéria prima nacional. Uma desajustada protecção ao comércio » (Zicale 1995 : 3). Também, dificilmente o governo convencia a opinião pública da sua autonomia na execução da nova política

61. In « Não há castanha suficiente para exportar », *MediaFax*, 8 de Fev. de 1995, *op. cit.*

62. Despacho ministerial – ministro do Indústria, Comércio e Turismo, de 26 de Abril de 1995.

63. De acordo com o diploma n° 79/95 de 17 de Maio dos ministérios do Plano e Finanças e da Indústria Comércio e Turismo.

64. Regras essas reguladas pelo diploma ministerial 6/92 de 8 de Janeiro e parcialmente alteradas no ano seguinte pelo despacho do 20 de Janeiro de 1993.

65. Ver texto introdutório do diploma n° 79/95 de 17 de Maio.

para o sector. Não era em vão que alguns consideravam que as medidas aprovadas eram « fruto de pressões do Banco mundial » (*ibid.*). Enquanto outros, beneficiando do acesso aos meios de informação, transmitiam uma relevante reflexão crítica sobre os métodos de actuação dos técnicos daquela instituição : « É tempo de nos concentrarmos no essencial, de nos apoiarmos na nossa própria experiência... de deixarmos de aceitar que quem vem de fora, rotulado de "expert", tem o condão de encontrar a verdade... que os nossos olhos terceiro mundistas não viam, ... ao fim de dois meses de compilação de dados estatísticos de realidades nem sempre comparáveis e de outras falsas premissas ». E os conselhos eram especialmente dirigidos àqueles que em breve, nesse mês de Junho, se dispunham a participar em « mais um Seminário sobre o futuro do sector do caju em Moçambique. Faça votos que o bem estar do hotel Polana, onde parece que o mesmo se vai realizar, não "amoleça" as ideias dos participantes deixando-os sem argumentos para contrapor aos Consultores do Banco mundial e aos compatriotas com visão de curto prazo...» (Pondane 1995 : 3).

• Seminário de Junho de 1995 : equilíbrios e condicionalidade

Com efeito, como realçaria o editor do *MediaFax*, « Nos dias 19 e 20 deste mês o salão nobre do hotel Polana virou autêntica trincheira da indústria moçambicana do caju. Foram dois dias que ficam para a história da nossa indústria e que trouxeram novas doses de franqueza ao nosso debate, normalmente esquivo, sobre a coisa pública... Muitas das contradições e animosidades entre comércio e indústria ali ressurgidas não tinham nada de novo pois já afloraram tantas vezes nos corredores do sector... Mas havia algo de novo : a entrada do Banco mundial no debate, não como mero « conselheiro » do governo mas como participante munido de argumentos e posições, que não foram nada do agrado das indústrias »<sup>66</sup>.

Não se trata aqui de apresentar um balanço exaustivo do debate, o que constitui matéria para uma análise particular<sup>67</sup>. Procuraremos tão somente sublinhar as linhas mestras do mesmo e evidenciar, a partir de algumas intervenções que animaram o seminário, a natureza complexa dos interesses que, na actualidade, condicionam a evolução da economia do caju em Moçambique.

Organizado sob os auspícios do ministério da Indústria, Comércio e Turismo, Banco mundial e Associação industrial de caju, o seminário tinha por objectivo analisar a situação industrial do caju no país. A discussão organizou-se em torno de dois documentos : o do Banco mundial, consubstanciado na versão final do estudo de Hillmar Hilmarsson (1995) e a contestação a este estudo, elaborada pela AICaju (1995).

O primeiro texto, assente numa densa argumentação inscrita em

66. « Sumo de caju », *MediaFax*, 786, 25 de Junho de 1995 : 1.

67. O *MediaFax* de 25 de Junho de 1995 apresenta um dossier de oito páginas sobre o debate ocorrido em Maputo. Esta síntese constitui fonte de leitura obrigatória para a análise da controvérsia em torno da economia do caju na actualidade. Ele confirma ainda o papel central desempenhado por este jornal, na pessoa do seu editor, no alargamento deste debate. Na realidade o *MediaFax*, não abdicando de uma tomada de posição sobre a matéria, constitui-se enquanto principal animador da reflexão em torno do caju. Não só divulga posições dos diferentes interesses ligados ao negócio, como tem o mérito de atrair à discussão outras correntes da opinião pública moçambicana.



modelos de análise económica de inspiração neo-clássica, apelava a uma rápida liberalização do sector com o objectivo de conduzir à subida do preço pago ao produtor, condição essencial, segundo o Banco, para o aumento da produção de castanha. Para tal, recomendava que o governo autorizasse a liberalização sem restrições das exportações de castanha forçando assim as indústrias a competir com os preços de exportação, o que implica a eliminação da sobretaxa de exportação sobre a castanha em bruto<sup>68</sup>. Não deixava o citado documento de admitir que a liberalização poderia ter efeitos negativos sobre a indústria de caju, sector que no seu entender operava com valores acrescentados marginais ou negativos. Argumentava, no entanto, que as consequências de uma eventual falência das unidades de processamento não seriam graves dado que a mão de obra desempregada seria absorvida com sucesso por um aumento de produção de castanha. Sugere por último, que se abandone o processamento com base em tecnologias do capital intensivo, em benefício do descasque manual, à semelhança do sistema indiano<sup>69</sup>.

Em oposição ao diagnóstico apresentado pelo BM, o documento da AICaju, discorda das medidas de política inspiradas no relatório Hilmarsson. Defende aquela associação que só uma política de protecção à indústria e de fomento de novos cajuais poderá conduzir à recuperação da economia do caju<sup>70</sup>. Na sequência de uma crítica fundamentada aos argumentos do BM os industriais sustentam a continuidade da actividade de processamento com base nos seguintes elementos: os postos de trabalho que envolve, a volume de divisas associado à exportação de amêndoa de caju e o desenvolvimento de indústrias colaterais<sup>71</sup>.

Neste seminário não são também de negligenciar as posições dos comerciantes, representados pela Aciana, ainda que a sua presença fosse marginal ao núcleo que havia estado na origem da sua organização. O facto de terem sido privados de uma leitura prévia dos documentos submetidos à discussão, permitiu que as suas intervenções, por traduzirem opiniões divergentes, revelassem a diversidade de interesses que, na altura, caracterizava a actividade comercial.

A este propósito, um dos primeiros aspectos a realçar prende-se com a confirmação da passagem de alguns grossistas à categoria de industriais. Na realidade certos comerciantes haviam adquirido ou eram na época candidatos à compra de fábricas, em concorrência com outros agentes,

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

69. « Principais recomendações e argumentos do Banco mundial », in *MediaFax*, 5 de Junho de 1995, *op. cit.* : 2. « Documento final do seminário sobre o Futuro do caju em Moçambique » : 1-2, e ainda PNUD (1998) nomeadamente, « O debate sobre a liberalização do caju : Banco mundial, governo e industriais » : 82-85. Como crítica ao quadro teórico de referência que preside às análises normalmente veiculadas pelos técnicos do BM ver o texto recente de B. HIBOU (1998).

70. Na sua contra-argumentação os industriais observam que a liberalização das exportações não conduziria uma modificação do sistema de comercialização nem necessariamente, uma alteração significativa do rendimento dos produtores/apanhadores. (in AICaju 1995 : 11). Assinalam ainda que historicamente a evolução da produção de castanha em Moçambique, explica-se essencialmente por factores independentes do preço, o que contraria a hipótese das elasticidades oferta preço positivas (*Ibid.* : 13).

71. Uma síntese da posição dos industriais face ao relatório Hilmarsson é apresentada in « A resposta dos industriais », *MediaFax*, 25 de Junho de 1998 (*Ibid.* : 3).

como ocorreu no processo de privatização da antiga empresa estatal Caju industrial<sup>72</sup>. É provável que esta situação contribua para explicar a natureza das divergências que, na altura, o debate sobre o futuro do sector industrial manifestava.

Nesse sentido, a prestação do presidente da Aciana constitui um exemplo paradigmático da complexidade de motivações que determinava o comportamento dos agentes ligados à comercialização do caju, como nos permite observar a atenta imprensa local. De facto, Momade Pereira começa por afirmar a sua adesão à ideia da concessão do direito de preferência à indústria na compra da castanha e, numa intervenção posterior, reitera o seu apoio à posição anti-proteccionista do Banco mundial. Pelo contrário, o presidente da Associação comercial de Moçambique, Mário Ussene, defendia, a existência de uma indústria de processamento em Moçambique<sup>73</sup>. Já o representante do grupo João Ferreira dos Santos, recém entrado na actividade de descasque não perdia a oportunidade de denunciar a indústria que até ao início dos anos noventa « soberanamente, comprava o que queria, quando

queria, e ao preço que queria »<sup>74</sup>. De facto, como assinala Carlos Cardoso « tanto ele como os outros comerciantes que fomos ouvindo ao longo dos últimos dois anos acham que as indústrias e, especificamente, o Entreposto, acumulara lucros fabulosos devido ao grau de extrema protecção que o governo moçambicano lhes deu ».

Não é assim, de estranhar que o documento da AICaju, ainda que revele uma grande solidez na apresentação dos seus argumentos, não goze de uma total receptividade por parte dos membros daquela associação, como é o caso das empresas grossistas. Ainda que recém chegadas à indústria, transportavam uma história antiga de ressentimentos relativamente aos que nos últimos anos tinham ocupado um papel dominante no sector : o grupo Entreposto<sup>75</sup>. Ressentimentos que, para além das dificuldades de relacionamento, próprias aos agentes cujos comportamentos são determinados por éticas, lógicas e práticas diferentes, assentavam « na oposição aberta » dos comerciantes à forma como o sector funcionara até ao momento. « E aqui as animosidades, ... são contra toda a indústria e contra os seus lóbis dentro do governo » (*Ibid.* : 4).

72. Recordemos que em 1993 o grupo AGT, pertencente aos irmãos Gani, havia adquirido a uma empresa indo-moçambicana, Gordhandas Valabhadas, a fabrica Inducaju, no Lumbo. Em finais de 1994, Gani comercial e a Enacomo, dirigida por Kekobad Patel, haviam adjudicado, no processo de privatização da Caju Industrial EE, a unidade de Angoche. Também a empresa João Ferreira dos Santos se lançara na indústria com a aquisição da Fabrica de Geba. Por seu turno em Abril de 1995 as fábricas de Inhambane e Manjacaze haviam sido privatizadas, sendo os seus adjudicatários a Sara Daude & Borrvalho. Pelo mesmo processo à Companhia Has-Nur Lda era transmitida a unidade de processamento da Machava (CAJU DE MOÇAMBIQUE 1996).

73. «Vozes do Comércio », *in* « Sumo de caju », *MediaFax*, 26 de Junho de 1995, *op cit.* : 5.

74. *In* « Sumo de Caju », *op. cit.* : 4.

75. *Ibid.* : 2, 3, 4. A este propósito são relevantes as palavras de Carlos Cardoso : « A psicologia do sector do caju está profundamente marcada por fortes emoções contra o « grupo Entreposto ». Qualquer observador, mal entre nos meandros do sector, depara imediatamente com esta faceta. Está omnipresente. Por exemplo, é comum ouvir dos grossistas que os industriais os tratam como se fossem cidadãos de segunda, traficantes de riqueza para fora do país, gatunos a evitar no contracto social. E quando dizem « os industriais » estão-se a referir fundamentalmente ao grupo Entreposto », (*Ibid.* : 3).

Interessa aqui recordar que o sistema de protecção absoluta da indústria tinha sido posto em causa a partir da campanha 1991-1992. Aliás, é exactamente no contexto do relançamento do fluxo de exportação para a Índia que as unidades de processamento interno passam a ter direito a apenas 70 % da castanha comercializada no país, enquanto que o restante era reservado à exportação. No entanto, importa também frisar que, na sua origem, a política de liberalização não foi determinada pela intervenção do BM. Este condicionamento, como oportunamente referimos, só viria a manifestar-se a partir da segunda metade de 1994. Assim consideramos justa a opinião do editor do *MediaFax* quando afirma que « independentemente da oposição da indústria ao Banco mundial, os últimos anos demonstram que está em marcha uma abertura gradual a uma concorrência entre a exportação de castanha e a exportação de amêndoa ao fim ao cabo aquilo que existiu harmoniosamente, no tempo colonial quando Moçambique foi o maior produtor mundial de caju ».

No entanto, a história recente do caju não viria a confirmar a possibilidade desta convivência harmoniosa no seio do comércio exportador. Em breve, às acusações contra o lobby da indústria no governo sobrepõem-se as denúncias do lobby indiano no BM<sup>76</sup>. Na verdade, três razões maiores fundamentavam a origem da crise que, em meados dos 1990, minava já a economia do caju : a insuficiência de produção de castanha, a intervenção do BM e os problemas associados à incapacidade de intervenção do governo na definição de uma política para o sector, num contexto de crise económica e de crescente dependência face às instituições de Bretton Woods<sup>77</sup>.

A avaliar pela segura das recomendações expressas no documento final do seminário de Junho de 1995, tudo indica que o consenso não foi estabelecido entre as partes envolvidas no debate (BM, AICaju e ACIANA). Com efeito, a complexidade da matéria aconselhava, no essencial a criação de um grupo multi-sectorial de trabalho com a missão de elaborar, com base nos textos apresentados e nas sugestões feitas, propostas sobre a definição de políticas a seguir. Na época, importava responder a uma questão essencial : sim ou não à protecção e por quanto tempo.

Para Carlos Cardoso, dois aspectos fundamentais resultavam do seminário : « uma oposição de comerciantes, industriais e governo à velocidade estonteante a que o BM se propunha alterar o panorama do sector. E, uma margem de entendimento possível entre industriais e comerciantes baseada numa oposição comum a uma liberalização total demasiado rápida, mas

76. Esta ideia da importância do lobby indiano no BM é veiculado pelos industriais moçambicanos desde finais de 1994 (*MediaFax*, 10 de Novembro de 1994, *op. cit.*). Ela difunde-se junto da opinião pública nacional : « Moçambique não tem o monopólio da corrupção. Sejam realistas : também a nível do BM há lobbies que, para dar um dos muitos exemplos possíveis, defendem os interesses da indústria de descasque de caju da Índia » (ZICALE 1995 : 3). E finalmente ganha a imprensa estrangeira. É assim que à cerca do dossier controverso sobre a reestruturação da fileira de castanha de caju se fala de perigo de submissão de Moçambique ao imperialismo indiano : « *La banque mondiale, dont curieusement tous les négociateurs au Mozambique sur ce dossier étaient d'origine indo-pakitanaise (comme tous ceux du FMI d'ailleurs) s'oppose à ce que Maputo se lance dans la création de son propre réseau de commercialisation de la noix de cajou... Ainsi presque toute la production mozambicaine de noix de cajou est exportée en Inde par diverses sociétés d'import-export auxquelles sont associés, dans de nombreux cas, d'anciens membres du gouvernement mozambicain d'origine indo-pakitanaise* », « Mozambique - Les indiens en accusation », *La lettre de l'océan Indien* (Paris, Indigo), 685, 15 septembre 1995.

77. Note-se que cada uma destas questões constitui matéria de uma reflexão própria, o que não se inscreve nos objectivos deste artigo.

sem retorno ao protecționismo excessivo do período 1978-90 »<sup>78</sup>.

No entanto em Junho de 1995, uma nova fase da economia do caju se anunciava. Por um lado, a da agressividade com que BM procuraria condicionar os destinos do sector por outro, a da consolidação de uma forte resistência interna a esta intervenção.

É certo que, na sequência do Seminário, o representante do Banco, em conferência de imprensa convocada para o efeito, procurou fazer passar a mensagem do aval da sua instituição à implementação, ainda que transitoriamente, de uma política de protecção à indústria do caju<sup>79</sup>. Contudo, simultaneamente, esta iniciativa servia também para reiterar os argumentos de fundo, inscritos no estudo de Hilmarsson, nomeadamente aquele que consiste em considerar o aumento do preço ao produtor como determinante essencial na expansão da produção de castanha<sup>80</sup>. De facto, só o desenrolar dos acontecimentos revelaria em que medida a fidelidade a tal pressuposto viria a condicionar a estratégia de intervenção do BM em Moçambique.

\* \* \*

Um balanço final deste processo, porque actualmente em curso, seria certamente prematuro. No entanto, os dados disponíveis dificilmente levam a admitir que, no que respeita ao futuro do caju em Moçambique, uma estratégia de relançamento do sector industrial possa vir a impor-se à política de liberalização das exportações.

Setembro de 2000

**Joana Pereira LEITE**

Centro de estudos sobre África e de desinvolvimento  
Instituto superior de economia e gestão  
Universidade técnica de Lisboa

## BIBLIOGRAFIA

### 1. FONTES PUBLICADAS E DOCUMENTOS MIMEOGRAFADOS

ACIANA 1993, *Carta da Aciana (Associação Comercial Industrial e Agrícola de Nampula)*

78. « Sumo de caju », *op. cit.* : 4.

79. Aliás, empenhado em esclarecer que o BM não se opunha à industrialização, recordava o seu concurso financeiro à concepção do Plano Director do Governo para o sector do caju, consubstanciado na abertura de linhas de crédito da ordem dos 9 milhões de US\$ para investimentos na industrialização. Na realidade o Banco afirmava não ser contrario a uma protecção transitória mas considerava que a melhor maneira de proteger a indústria consiste na atribuição de incentivos fiscais (caso das isenções aduaneiras na importação de maquinaria) e não na imposição do sistemas de quotas de castanha, obrigatória para a indústria, ou de elevadas taxas de sobrevalorização aplicadas às exportações de castanha em bruto. Ver « Protecção transitória para as indústrias do caju – Banco mundial aceita mas sugere uma protecção fiscal », *MediaFax*, n° 785, 23 de Junho de 1995 : 1.

80. *Ibid.* : 2. Sobre as reacções do BM ao seminário de Junho ver ainda « World Bank vs Cashew industry », *Mozambiquefile*, July 1995 : 228.

- ao ministro do Comércio, Nampula, 15 de Novembro, 3 p. mimeo.
- ADAM, Y. 1996, *Trick or Treat – the Relationship Between Destabilisation, Aid and Governement. Development Policies in Mozambique : 1975-1990*, PhD in Development Studies, Roskilde University, Fevereiro, 372 p. mimeo.
- AICAJU 1995, *Contestação do estudo do Banco mundial*, Maputo, 23 p. mimeo.
- BROWN, M. Barrat 1995, *Africa s Choices. After thirty years of the World Bank*, London, Penguin Books, 433 p.
- CAJU DE MOÇAMBIQUE 1996, *Relatório do Processo de privatização da Caju de Moçambique EE/Comissão executora da Caju de Moçambique EE*, Maputo, 8 p., 25 de Julho (documento de arquivo da SEC).
- CEPC-CASHEW EXPORT PROMOTION COUNCIL 1982, *Cashew Statistics*, India, Cochim, 102 p.
- COMISSÃO EXECUTORA DE PRIVATIZAÇÃO DA CAJU DE MOÇAMBIQUE 1996, *Relatório do Processo de privatização da Caju de Moçambique*, Maputo, 25 de Julho, mimeo. (documento de arquivo da SEC).
- COMPANHIA DE MOÇAMBIQUE 1994, *Memorial de 22 de Agosto de 1994*, Maputo, 3 p. mimeo.
- 1994, *Memorando de 5 de Janeiro de 1994*, Maputo, 3 p. mimeo.
- 1995, *Memorial 21 de Fevereiro de 1995*. Maputo, 3 p. mimeo.
- CORREIA, F. Neves 1994a, « A verdade indiscutível dos números », *MediaFax*, 457, 7 de Março : 2-3.
- 1994b, « Tempo de transparência », *MediaFax*, 458, 8 de Março : 2-3.
- DELOITTE & TOUCHE ILA (Africa) 1997, *Estudo do impacto da liberalização do mercado da castanha do caju em Moçambique. Relatório final*, Maputo, Outubro, 99 p. mimeo.
- DIRECÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO EXTERNO 1993, *Aviso. Concurso para a exportação de cinco mil toneladas de castanha de caju*, Maputo, Novembro, 1 p. mimeo.
- DIRECÇÃO NACIONAL DO PLANO (DNP) /DIRECÇÃO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (DNE) 1985, 1986, 1987, *Informação Estatística* (Maputo), pag. var.
- ELLIS, S. & FAURÉ, Y. 1995, *Entreprises et entrepreneurs africains*, Paris, Karthala – Orstom, 632 p.
- GAMITO, A. 1994a, « Privatizar por privatizar não é solução », *MediaFax*, 465, 17 de Março [entrevista].
- 1994b, « A minha opinião. Uma monstruosidade ! », *MediaFax*, 631, 11 de Novembro.
- GTC – GRUPO DE TRABALHO SOBRE O CAJU 1996, *Exportações de caju : 1º semestre 1996*, Maputo, 2 p. mimeo.
- 1997 *Informação estatística : 1º trimestre de 1997 e Sumário 1996*. Maputo, 8 p. mimeo.
- 1998a, *Informação estatística : 1997 e 1º trimestre 1998*, Maputo, 6 p. mimeo.
- 1998b, *Informação estatística : 1997-1998 e 2º trimestre 1998*, Maputo, 20 p. mimeo.
- HANLON, J. 1997, *Paz sem benefício – Como o FMI bloqueia a reconstrução de moçambique*, Maputo, Ed. CEA/UEM, 212 p. (« Colecção nosso chão », 19).
- HIBOU, B. 1998, « Banque mondiale : les méfaits du catéchisme économique. L'exemple de L'Afrique subsaharienne », *Esprit* (Paris), Agosto-set. : 98-114.
- HILMARSSON, H. 1994, *Cashew Pricing and Marketing in Mozambique: first draft*, [Washington DC], World Bank, 25 p. (« World Bank Working papers »)
- 1995, *Cashew Pricing and Marketing in Mozambique: second draft*, [Washington DC], World Bank, 26 p. (« World Bank Working papers »)
- HIMBARA, D. 1997, « The Asian Question in East Africa – The continuing Controversy on the role of indian capitalists in accumulation and Developpemt in Kenya, Uganda and Tanzania », *African Studies* (Witwatersrand Univ. Press of South Africa), LVI (1) : 1-18.
- HUGON, Ph. 1999, *L'Économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte, 121 p.
- INE (INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA ), *Anuário Estatístico 1993, 1994, 1995*, Maputo, pag. var.
- 1997, *Moçambique em Números*, Maputo, 55 p.

- LEITE, J. Pereira 1989, *La formation de l'économie coloniale au Mozambique*, thèse doctorat EHESS, Paris, 1014 p. mimeo.
- 1995, « A economia do Caju em Moçambique e as relações com a Índia : dos anos 20 ao fim da época colonial », in *Ensaio de Homenagem a Francisco Pereira de Moura*, Lisboa, ISEG/UTL : 631-653.
- M'BOKOLO, E. 1992, *L'Afrique noire : histoire et civilisations, XIX-XXe siècles*, II, Paris, Hatier-Aupelf, 576 p.
- « Mozambique – Les indiens en accusation » 1995, *La lettre de l'océan Indien*, setembro.
- NORRO, M. 1994, *Économie africaine. Analyse économique de l'Afrique subsaharienne*, Bruxelles, De Boeck Université, 297 p.
- OPPENHEIMER, J. 1996, « Structural Adjustment in Mozambique : Leviathan unleashed 1978-1994 », in *Economia global e gestão* (Lisboa), 2 : 45-65.
- OPPENHEIMER, J. & CARVALHO, L.F. de 1998, *Desenvolvimento económico e democracia política no contexto do ajustamento*, Lisboa, CESA/ISEG, 28 p. (« Documentos de Trabalho », 48).
- PEDERSEN, M. 1984, *Apresentação de um estudo de caju no distrito de Erati*, Maputo, Ministério da Agricultura, Programa CRED-Napai, 6 p. mimeo.
- Preços...* 1993, *Preços de castanha de caju, campanha 1993-94*, Nampula, 15 de Novembro de 1993, 2 p.
- Proposta...* 1989, *Proposta de Programa de apoio da Suécia para a comercialização 1990, 1991, com perspectivas até 1993*, Agricom, Maputo, pag. var. mimeo.
- PNUD 1998, *Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano – Moçambique (Draft)*, Maputo, Setembro, 166 p. mimeo.
- PONDANE, L. 1995, « A minha opinião – Caju », *MediaFax*, 780, 16 de Junho.
- SEC – SECRETARIA DE ESTADO DO CAJU 1984, *Linhas para a configuração duma estratégia de desenvolvimento do caju*, Maputo, Gabinete da Secretaria de Estado do Caju, pag. var. mimeo.
- 1988, *Aviso e normas de comercialização da castanha de caju, campanha de 1988-1990*, Maputo, Agosto, 1 p. mimeo.
- 1989, *Aviso e normas de comercialização da castanha de caju, campanha de 1989-1990*, Maputo, Setembro, 1 p. mimeo.
- 1991, *Aviso e normas de comercialização da castanha de caju, campanha de 1991-1992*, Maputo, Agosto, 1 p. mimeo.
- Seminário...* 1995, *Seminário sobre o futuro do sector do caju em Moçambique. Documento Final*, Maputo 20 de Junho, 5 p. mimeo.
- TRINDADE, J.C. 1989, « Comercialização dos produtos agrícolas : um serviço ao sector camponês », *Extra, Revista para o desenvolvimento e extensão rural* (Maputo), 1 Maio-Agosto 1989 : 18-21
- ZICALE, M. 1995, « A minha opinião – Ainda sobre a exportação de castanha de caju », *MediaFax*, 777, 13 de Junho.

## 2. PERIÓDICOS

– Maputo :

*MediaFax, Metical, Mozambiquefile, Boletim da República de Moçambique, Mozambique News Agency Special Report.*

– Cochim :

*Cashew Bulletin.*

## 3. FONTES

### 3.1 ESTATÍSTICAS

Direcção Nacional de Comércio Externo (DNCE)

Direcção Nacional de Estatística (DNE)

Direcção Nacional do Plano (DNP)

Instituto Nacional de Estatística (INE)

Ministério da Indústria Comércio Turismo (MICTUR)  
Secretaria de Estado do caju (SEC)

### 3.2 ENTREVISTAS

- Américo, Jorge (administrador /JFS, João Ferreira dos Santos), Outubro de 1993.  
Cardoso, Carlos (Jornal *Metical*), Maputo, Outubro de 1998.  
Cardoso, José Barros (economista/JFS, João Ferreira dos Santos), Nampula, 17 de Novembro de 1993.  
Cruz, Vicente da (economista, Administrador na Entrepósito), Maputo, Outubro de 1993 e Maio de 1997.  
Gafar, Yunus (comerciante na Gani Comercial), Nampula, 18 de Novembro de 1993.  
Gamito, Alfredo (governador de Nampula), Nampula, 25 de Novembro de 1993.  
Gordhandas, Mahendrasing (comerciante), Nampula, 18 de Novembro de 1993.  
Has-Nur, Unus (comerciante), Maputo, 3 de Novembro de 1993.  
Mota (engenheiro, administrador na Companhia de Moçambique), Nacala, 21 de Novembro de 1993.  
Negrão, Paulo (economista/JFS, João Ferreira dos Santos), Maputo, Outubro de 1993.  
Nunes, Rogério (engenheiro, administrador na Companhia de Moçambique), Maputo, 27 de Outubro de 1998.  
Ratilal, Kishor (comerciante/Casa Salvador), Nampula, 16 de Novembro de 1993.  
Ratilal, Prakash (economista, antigo governador do Banco de Moçambique/professor na Universidade Eduardo Mondlane/administrador « Exchange House » Maputo), Maputo, Outubro de 1993.  
Souto, António (economista na Gapi), Maputo, 11 de Outubro de 1993.  
Trindade, José Carlos (economista, antigo Director da AGRICOM), Maputo, Outubro de 1993.





Quadro I.— ECONOMIA DO CAJU – EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERNO

Quadro I.1.— EXPORTAÇÕES DE AMÊNDOA DO CAJU

<i>Anos</i>	<i>1 000 ton</i>	<i>Variação (%)</i>	<i>1 000 contos</i>	<i>Variação (%)</i>	<i>Preço médio*</i>
1975	21,2		779,9		36,79
1976	21,1	-0,47	1049,0	34,50	49,72
1977	17,0	-19,43	1467,6	39,90	86,33
1978	18,4	8,24	1437,8	-2,03	78,14
1979	17,1	-7,07	1445,5	0,54	84,53
1980	15,6	-8,77	2101,6	45,39	134,72
1981	12,2	-21,79	1890,0	-10,07	154,92
1982	16,7	36,89	1646,8	-12,87	98,61
1983	5,8	-65,27	647,1	-60,71	111,57
1984	4,1	-29,31	650,0	0,45	158,54
1985	3,1	-24,39	498,7	-23,28	160,87
<i>Anos</i>	<i>1000 ton</i>	<i>Variação (%)</i>	<i>Milhões US\$</i>	<i>Variação (%)</i>	<i>Preço médio**</i>
1986	2,8		14,9		5,32
1987	5,8	107,14	27,4	83,89	4,72
1988	6,8	17,24	26,3	-4,01	3,87
1989	5,9	-13,24	17,7	-32,70	3,00
1990	4,3	-27,12	14,3	-19,21	3,33
1991	3,8	-11,63	16,1	12,59	4,24
1992	5,4	42,11	17,4	8,07	3,22
1993	2,8	-48,15	9,2	-47,13	3,29
1994	0,6	-78,57	2,5	-72,83	4,17
1995	4,6	666,67	9,7	288,00	2,11
1996	4,5	-2,17	17,4	79,38	3,87
1997	3,9	-13,33	14,3	-17,82	3,67

Notas : \* 1 000 contos/tonelada ; \*\* milhões US\$ / tonelada.

*Fonte : GTC 1998b.*

Quadro I.2.— EXPORTAÇÕES DE ÓLEO DE CAJU

Anos	1 000 ton	Varição (%)	1 000 contos	Varição (%)	Preço médio*
1975	5,8		40,9		0,14
1976	8,3	43,10	44,4	8,56	0,19
1977	10,0	20,48	81,2	82,88	0,12
1978	7,9	-21,00	181,0	122,91	0,04
1979	6,3	-20,25	267,7	47,90	0,02
1980	2,0	-68,25	60,3	-77,47	0,03
1981	4,8	140,00	65,0	7,79	0,07
1982	7,1	47,92	32,9	-49,38	0,22
1983	3,0	-57,75	14,8	-55,02	0,20
1984	0,7	-76,67	5,9	-60,14	0,12
1985	1,0	42,86	13,2	123,73	0,08
Anos	1 000 ton	Varição (%)	Milhões US\$	Varição (%)	Preço médio**
1986	1,0	0,00	0,1		10,00
1987	3,6	260,00	1,5	1400,00	2,40
1988	1,3	-63,89	0,4	-73,33	3,25
1989	3,5	169,23	1,0	150,00	3,50
1990	1,7	-51,43	0,5	-50,00	3,40
1991	1,0	-41,18	0,3	-40,00	3,33
1992	0,4	-60,00	0,2	-33,33	
1993					
1994					
1995					
1996	1,4		0,2		7,00
1997	2,0	42,86	0,3	50,00	6,67

Notas : \* 1 000 contos / tonelada ; \*\* milhões US\$ / tonelada ; Fonte : *Ibid.*

Quadro I.3.— EXPORTAÇÕES DE CASTANHA DO CAJU\*

Anos	1 000 ton	Varição (%)	Milhões US\$	Varição (%)	Preço médio**
1992	6,0		3,5		0,58
1993	9,5	58,33	6,5	85,71	0,68
1994	21,6	127,37	16,9	160,00	0,78
1995***	25,6	18,52	17,3	2,37	0,68
1996	37,9	48,05	29,4	69,94	0,78
1997	20,6	-45,65	14,3	-51,36	0,69

Notas : \* Proibida por lei a exportação de castanha entre 1975-1991 ; \*\* milhões US\$ / tonelada ; \*\*\* Deloitte & Touche 1997 : 46 ; Fonte : *Ibid.*

Quadro I.4.— VALORIZAÇÃO EXTERNA DA ECONOMIA DO CAJU

Anos	Amêndoa		Óleo		Castanha		Total caju	Exportações totais	(1)/(2)
	1 000 contos	export. tot.	1 000 contos	export. tot.	1 000 contos	export. tot.	(1) 1 000 contos	(2)	
1975	779,9	0,15	40,9	0,01			820,80	5050,2	0,16
1976	1049,0	0,23	44,4	0,01			1093,40	4524,1	0,24
1977	1467,6	0,30	81,2	0,02			1548,80	4922,9	0,31
1978	1437,8	0,27	181,0	0,03			1618,80	5348,3	0,30
1979	1445,5	0,17	267,7	0,03			1713,20	8310,8	0,21
1980	2101,6	0,23	60,3	0,01			2161,90	9097,0	0,24
1981	1890,0	0,19	65,0	0,01			1955,00	9926,0	0,20
1982	1646,8	0,19	32,9	0,00			1679,70	8655,3	0,19
1983	647,1	0,12	14,8	0,00			661,90	5286,6	0,13
1984	650,0	0,16	5,9	0,00			655,90	4060,5	0,16
1985	498,7	0,15	13,2	0,00			511,90	3309,2	0,15
	Milhões US\$	export. tot.	Milhões US\$	export. tot.	Milhões US\$	export. tot.	Milhões US\$		
1986	14,9	0,19	0,1	0,00			15,00	79,1	0,19
1987	27,4	0,28	1,5	0,02			28,90	97,0	0,30
1988	26,3	0,26	0,4	0,00			26,70	103,0	0,26
1989	17,7	0,17	1,0	0,01			18,70	104,8	0,18
1990	14,3	0,11	0,5	0,00			14,80	126,4	0,12
1991	16,1	0,10	0,3	0,00			16,40	162,3	0,10
1992	17,4	0,12	0,2	0,00	3,5	0,03	21,10	139,3	0,15
1993	9,2	0,07		0,00	6,5	0,05	15,70	131,9	0,12
1994	2,5	0,02		0,00	16,9	0,11	19,40	149,9	0,13
1995	9,7	0,06		0,00	17,3	0,10	27,00	170,0	0,16
1996	17,4	0,08	0,2	0,00	29,4	0,13	47,00	220,7	0,21
1997	14,3	0,05	0,3	0,00	14,3	0,05	28,90	284,4	0,10

Fonte : *Ibid.*

Quadro II.— PRODUÇÃO DE CASTANHA : CASTANHA COMERCIALIZADAS E PREÇOS AO PRODUTOR/APANHADOR

<i>Campanha</i>	<i>Castanha comercializada (em tons.)</i>	<i>Variação (%)</i>	<i>Preço da castanha ao Produtor - Preço mínimo (meticaisais / kg)</i>	<i>Câmbio considerado MZM / US\$</i>	<i>Preço da castanha ao produtor - Preço mínimo (US\$ / kg)</i>
1978-1979	82 800		3,50	32,10	0,11
1979-1980	84 700	2,29	3,50	31,63	0,11
1980-1981	91 466	7,99	3,50	31,35	0,11
1981-1982	57 323	-37,33	5,00	36,29	0,14
1982-1983	17 617	-69,27	5,00	36,62	0,14
1983-1984	25 311	43,67	5,00	40,61	0,12
1984-1985	29 177	15,27	10,00	42,26	0,24
1985-1986	40 075	37,35	10,00	42,00	0,24
1986-1987	34 882	-12,96	10,00	39,61	0,25
1987-1988	44 453	27,44	105,00	400,00	0,26
1988-1989	50 226	12,99	165,00	580,00	0,28
1989-1990	22 106	-55,99	200,00	756,00	0,26
1990-1991	31 122	40,79	380,00	953,00	0,39
1991-1992	54 014	73,56	460,00	1 488,60	0,31
1992-1993	23 935	-55,69	560,00	2 798,67	0,20
1993-1994	29 987	25,29	700,00	4 245,00	0,16
1994-1995	32 890	9,68	1 500,00	6 261,37	0,24
1995-1996	66 510	102,22	3 000,00	10 000,00	0,30
1996-1997	43 325	-34,86	3 500,00	11 230,00	0,31

Fonte : *Ibid.*

Quadro III.— PRODUÇÃO DE CASTANHO DO CAJU POR PROVÍNCIA (EM TONELADAS)

<i>Províncias</i>	<i>1980-1981</i>	<i>1983-1984</i>	<i>1986-1987</i>	<i>1989-1990</i>	<i>1992-1993</i>	<i>1995-1996</i>	<i>1996-1997</i>
Cabo Delgado	2 901	592	689	494	573	2 087	990
Nampula	63 160	17 115	22 534	15 134	18 315	36 650	29 892
Zambezia	11 388	1 580	910	1 839	2 125	3 988	1 802
Manica/Sofala	1 527	50	196	31	300	4 592	151
Inhambane	7 854	1 347	6 000	1 968	915	8 912	5 610
Gaza	4 602	4 582	4 181	2 641	1 707	10 231	4 819
Maputo	34	45	372			50	61
Total	91 466	25 311	34 882	22 107	23 935	66 510	43 325

Fonte : SECRETARIA DE ESTADO DO CAJU (SEC) ; GTC 1998b.

Quadro IV.— EXPORTAÇÕES DOS PRINCIPAIS PRODUTOS (EM MILHÕES DE US\$)

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

Fontes : INE, *Anuário Estatístico* 1994 e 1995, DNCE 1993.

Quadro V.— PREÇOS E MARGENS DE COMERCIALIZAÇÃO E NÚMERO DE EXPORTADORES

Anos	Preço real (Típico) ao agricultor		Preço à porta da fábrica		Margem de comercialização	Exportação valor FOB	Margem de comercialização	Nº Exportadores
	Mt /kg	US\$ /ton	Mt /kg*	US\$ / ton	%	US\$ / ton**	%	
1988-89	165	284	251	433	52			
1989-90	200	265	295	390	47			
1990-91	380	399	606	636	59			
1991-92	460	309	639	429	39	585	36	3
1992-93	560	237	800	271	14	689	154	4
1993-94	700	186	1 800	335	80	697	108	5
1994-95	1 500	340	2 800	423	24	675	60	11
1995-96	3 000	321	4500	413	29	790	91	13
1996-97	3 500	349	5 500	480	38	713	49	11

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

\*\* Usados valores FOB.

Fonte: DELOITTE & TOUCHE, 1997 : 31, 32, 46.

Quadro VI.— PARQUE INDUSTRIAL

Província	Designação original	Designação actual	Actual(is) proprietário(s)	Início da laboração	Capacidade (em toneladas)		
					Autorizada	Instalada	Disponível
Cº Delgado	1 – CaboCaju						
Nampula	1 – Cª do Caju do Monapo	1 – Cª do Caju do Monapo	grupo Entrepasto	1971	20 000	15 000	8 000
	2 – Socaju	2 – Cª do Caju de Nacala,	grupo Entrepasto	1968	50 000	23 500	6 000
	3 – Antenes (Mocita)	3 – Cª do Caju de Nacª,	grupo Entrepasto	1971	15 000	15 000	4 000
	4 – Cajuca *	4 – Angocaju	ENACOMO + Gani Com	1971	25 000	15 000	8 000
	5 – Inducaju	5 – Inducaju	Grupo AGT	1976	10 000	3 000	3 000
	6 – Caju de Geba	6 – Caju de Geba	Grupo JFS	1995	5 000	3 000	3 000
	7 – CCA Culturas do Caju de Angoche	7 – CCA Culturas do Caju de Angoche	CCA	1968ª	10 000	11 000	
			<i>Sub-Total 1</i>		<i>135,000</i>	<i>85 500</i>	<i>32 000</i>
Zambézia	8 – Concaju	8 – Fábrica de Namacurra		1975 <sup>b</sup>	5 000	3 000	
			<i>Sub-Total 2</i>		<i>5,000</i>	<i>3 000</i>	<i>0</i>
Sofala	9 – Incabel *	9 – Cª do Caju da Beira	Euro-Caju	1976	1 000	3 000	3 000
	10 – Africaju	10 – Africaju	Sr A Mota	Jun-96		1 000	350
			<i>Sub-Total 3</i>		<i>1,000</i>	<i>4 000</i>	<i>3 350</i>
L'Bane	11 – Spence & Pierce *	11 – Procaju/Inhambane	Srs C Borrvalho e S Daúde	1962	12 000	4 500	4 500
	12 – Adil Cashew	12 – ADIL Cashew	Sr Vipino	1995	2 500	2 500	2 500
	13 – Kmc Caju Lda	13 – KMC Caju Lda		1995	4 000	4 000	4 000
			<i>Sub-Total 4</i>		<i>18,500</i>	<i>11 000</i>	<i>11 000</i>
Gaza	14 – Indªs do Caju de Manjacaze *	14 – Procaju / Manjacaze	Srs C Borrvalho e S Daúde	1963	7 500	4 500	4 500
	15 – Mocita	15 – Mocita	Anglo-American	1966	19 000	19 000	8 000
			<i>Sub-Total 5</i>		<i>26,500</i>	<i>23 500</i>	<i>12 500</i>
Maputo	16 – Cajuca *	16 – Mocaju	Grupo Has-Nur	1966	17 500	15 000	8 000
	17 – Caju Industrial *	17 – Policaju	Poliex	1950	25 000	15 000	8 000
	18 – Cajuvita	18 – Cajuvita	Organizações Confiança	1995	560	560	560
	19 – Procaju *	19 – Oficª de Constr Equipamº e Auto	Grupo Has-Nur	1971 <sup>c</sup>	2 500	3 500	
			<i>Sub-Total 6</i>		<i>45,560</i>	<i>34 060</i>	<i>16 560</i>



---

<i>TOTAL</i>	<i>231,560</i>	<i>161 060</i>	<i>75 410</i>
--------------	----------------	----------------	---------------

---

Notas: \* CM/EE - Caju de Moçambique / Empresa Estatal. a - Paralisada desde 83 e abandonada ; b - Inactiva, não operacional ; c - Encerrada e transformada em Oficina de Reparação de Equipamento  
*Fonte : GTC 1998c.*

Quadro VII.— TRABALHADORES DA INDÚSTRIA DO CAJU

<i>Empresas</i>	<i>Final do ano em Dezembro de...</i>		
	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997*</i>
NORTE :			
Cabo Caju	0	40	250
Companhia do Monapo	1 290	1 344	1 406
Companhia de Nacala	1 118	1 325	1 400
Companhia de Nacala, Angoche	419	436	436
Angocaju	629	633	786
Inducaju	446	496	550
Caju de Geba	250	500	700
<i>Sub-total</i>	<i>4 152</i>	<i>4 774</i>	<i>5 528</i>
SUL :			
Companhia da Beira	217	215	219
Africaju	150	150	150
Procaju – Inhambane	471	555	555
ADIL	140	399	430
KMC	80	80	120
Procaju – Manjacaze	563	625	625
Mocita	92	113	502
Mocaju	906	906	906
Polycaju	0	1 051	1 051
<i>Sub-total</i>	<i>2 619</i>	<i>4 094</i>	<i>4 558</i>
<i>TOTAL</i>	<i>6 771</i>	<i>8 868</i>	<i>10 086</i>

Notas: \* Dados provisórios GTC

Fonte : DELOITTE & TOUCHE 1997 : 56

