
Luís Filipe Carmo Reis

WP/CEAUP #2007/10

Notas sobre a Guerra do Caju em Moçambique (1992-2002)¹



CENTRO DE ESTUDOS AFRICANOS
UNIVERSIDADE DO PORTO



Este artigo debruça-se sobre a chamada "guerra do caju" em Moçambique, no período pós-colonial, vista como exemplo de uma intervenção das instituições de Bretton Woods que correu mal por se ter negligenciado as particularidades de uma economia dualista. Começamos por definir o que se entende por "dualismo económico", mostrando que a abordagem económica neoclássica não pode ter bons resultados quando aplicada em contexto africano, precisamente por causa do carácter dualista do "mercado" nesse tipo de países. Abordamos, de seguida, o caso particular do sector do caju em Moçambique. Com base em estudos já publicados por diferentes autores, evidenciamos o modo como as sucessivas intervenções do Banco Mundial conduziram esse sector à beira do desastre, apenas porque qualquer tentativa de liberalização é de resultado dúbio se a economia for dualista

This article describes the so-called "cashew war" in Mozambique, in the post-colonial period, as an example of an intervention of the Bretton Woods institutions that went wrong because the idiosyncrasies of a dual economy were neglected. The paper starts by defining "economic dualism", and showing that the neoclassical approach to economics cannot have good results when applied to an African context, as the "market" in that kind of countries is dual. The article then proceeds by a case study, that of the cashew industry in Mozambique. Based on works already published by different authors, the paper shows how the several interventions of the World Bank led that industry to the brink of disaster, just because any attempt of liberalization will have a dubious result if the economy is dual.



Índice

PREFÁCIO

ARTIGO

Introdução

1. O Dualismo Económico em África

1.1. O efeito "desmultiplicador"

1.2. Dualismo económico

1.3. O agravamento das desigualdades

1.4. A interpretação neoclássica

1.5. "Boa governação" e "sociedade civil"

1.6. O caso de Moçambique

2. A Guerra do Caju

2.1. A cadeia do caju

2.2. A época colonial

2.3. A guerra civil

2.4. O início da «guerra do caju»

2.5. O novo "ultimato"

2.6. A desindustrialização

2.7. O balanço

Conclusão

Fontes e Bibliografia

- Monografias

- Periódicos

- Fontes

- Bibliografia

ANEXOS



PREFÁCIO



1. Sempre que nos defrontamos com algo que não funciona, mas poderia funcionar, estamos perante um desperdício de recursos ou um subaproveitamento das capacidades disponíveis. É uma constatação com que nos defrontamos, em maior ou menor grau, no nosso quotidiano. Se queremos preparar o almoço e o gás se acabou, não conseguimos cozinhar, houve produtos alimentares que não foram utilizados, houve tempo utilizado indevidamente, houve um almoço que esteve muito aquém do que esperávamos. Se o computador se avariou e não tivermos forma de rapidamente contactar o fornecedor e ele não for capaz de em muito pouco tempo detectar o problema e resolvê-lo, nós não poderemos realizar os trabalhos a que nos propúnhamos, provavelmente atrasaremos a concretização de projectos que englobavam aquela tarefa, que poderia até pertencer ao caminho crítico, o computador não vai ser utilizado (embora continue sujeito a uma amortização), o fornecedor não poderá facturar a realização da assistência, o transportador da peça não prestará esse serviço... Se se formaram professores para o ensino básico e não há escolas onde utilizá-los, apesar das grandes carências educativas, desperdiçou-se o trabalho de formação de professores, quiçá com aumento da dívida externa associada ao financiamento que proporcionou essa formação, não se utilizaram as capacidades físicas e intelectuais dessas pessoas, os jovens ficaram mais uns anos sem serem alfabetizados, não se criaram dinâmicas que teriam sido possíveis se tivessem sido construídas as escolas: trabalhos de construção civil, fabricação de tijolos, transportes diversos, fornecimento de energia e equipamentos, serviços de apoio às crianças, livros escolares, lápis e canetas, etc. Qualquer um de nós seria capaz de expandir a referência a situações destas, ora porque a experiência nos mostrou esses inconvenientes ora porque o conhecimento dos outros ou a

imaginação encontrariam muitos exemplos. Podemos dizer, sinteticamente, que quando há uma qualquer destas desarticulações há desperdício de recursos, por um lado, e não aproveitamento de possíveis vantagens, por outro. Admitindo que esses desperdícios são quantificáveis de alguma forma, podemos dizer que uma *desarticulação* (I_k) tem um custo resultante do *desperdício* (D_k) e do *não-aproveitamento* subsequente (NA_k). Podemos representar o custo da desarticulação da seguinte forma: $C(I_k) = C(D_k) + C(NA_k)$. Provavelmente deveríamos tomar como referência o custo de oportunidade e não propriamente o custo, mas não entramos agora em consideração com esse aspecto. Acrescente-se, para aumentar o realismo deste exercício elementar, que I_k será maior se além dos desperdícios e não-aproveitamentos directamente relacionados com a desarticulação considerarmos os *impactos indirectos*. Acrescente-se ainda que $C(I_k)$ será tanto maior quanto maior for o tempo considerado na observação do processo: teremos que considerar mais desperdícios a montante e os não-aproveitamentos acumular-se-ão, podendo mesmo dar lugar a bifurcações, a mudanças nas relações estruturais entre as variáveis consideradas nestas medições.

A teorização destas situações exige considerar custos e proveitos. Até agora falámos apenas nos custos. Falemos agora um pouco dos proveitos. Estes nos desperdícios são muito débeis, mas o mesmo poderá não acontecer nos não-aproveitamentos. Por exemplo, a desarticulação entre a produção de uma bomba e a sua não utilização tem muitos mais proveitos que custos. Existirão muitas outras desarticulações em que a comparação entre custos e proveitos apresenta um saldo de difícil medição. É o caso, por exemplo, do não-aproveitamento de bens existentes numa economia que poderiam dar lugar a indústrias de transformação mas que, ao não existirem, dão lugar a



processos de importação e venda no mercado interno a preços mais baixos.

Considerando todas as referências anteriores, podemos dizer que para a generalidade das desarticulações (chamemos-lhe, por transposição doutras análises, desarticulações normais) o saldo das desarticulações ($S(I_k) = P(I_k) - C(I_k)$), diferença dos proveitos e dos custos, é negativo. É-o muito mais quando estamos a considerar o longo prazo.

As desarticulações geram desarticulações e enfraquecem os mecanismos automáticos de reprodução das articulações. As desarticulações inviabilizam uma lógica de projecto, isto é, uma concretização do presente movido pela vontade de atingir determinados objectivos futuros. Aumenta o peso do tempo circular, da rotina, de um presente que não é transformação. As desarticulações intensificam a importância atribuída ao conjuntural e ao fortuito.

Se as desarticulações, com os aspectos anteriormente referidos, existem um pouco em todas as sociedades, elas são particularmente intensas quando houve ou há uma *ruptura deliberada das articulações*, dos "equilíbrios" existentes numa sociedade. O escravagismo, o colonialismo e o neocolonialismo foram poderosas armas de segmentação e desarticulação. Attingindo todos os povos colonizados o processo foi particularmente violento em África: porque aí o escravagismo assumiu maior volume e duração; porque o seu atraso tecnológico permitiu uma "ocupação-relâmpago" por parte da Europa após a Conferência de Berlim, entre outros aspectos.

É essa desarticulação que caracteriza o subdesenvolvimento. Desarticulação que se manifesta nas relações sociais internas-externas; nas relações economia-política, social-cultural, nas relações entre diferentes esferas da actividade humana; nas relações económicas entre diferentes sectores de actividade. E essa desarticulação não se mede nem se resolve com a

comparação com os outros, mas na superação dessas desarticulações numa estratégia de longo prazo, numa sociedade em sistemática mundialização.

Provavelmente porque assim é, o reconhecimento de Heilbroner, em tempos idos, da "superioridade de uma economia planejada, sobre a não-planejada, como um meio eficaz de promover o desenvolvimento rápido".

A "guerra do caju" mostra-nos diversas facetas dessa realidade. Ao mesmo tempo que foi dramática para muitos moçambicanos, é bastante pedagógica para os que têm ilusões sobre os rumos actuais da globalização.

2. "Desarticulação" foi uma palavra banida do vocabulário da Economia dominante nos últimos trinta anos. Nos modelos as variáveis articulam-se, os equilíbrios são espontaneamente atingidos. Se isso não acontece, se existem as tais "desarticulações", é porque a realidade é diferente do que os modelos anunciam, por outras palavras, a realidade está errada. Ainda por outras palavras, alguém adulterou os processos espontâneos de reequilíbrio e contra tal nenhuma arma é tão eficaz como a imposição política da ideologia neoliberal.

Embora a posição de uma corrente do pensamento social tenha matizes e variantes, o modelo ortodoxo sobre os "países em vias de desenvolvimento" e o desenvolvimento em África pode ser apresentado do seguinte modo:

"La mondialization" ou "the globalization" é um processo inevitável. Tendo como pilares a iniciativa privada e a liberdade de transacções à escala mundial, a economia beneficia do funcionamento pleno dos mercados. A racionalidade dos agentes económicos e a tendência para o equilíbrio garantem a resolução do bem-estar geral.

Porque pode haver lacunas na racionalidade, porque há desequilíbrios estruturais que carecem de resolução prévia para que os mercados funcionem, porque podem haver tendências nefastas para obstaculizar esse funcionamento automático, porque podem existir acidentes de percurso, o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial e a Organização Mun-



dial do Comércio vigiam, controlam, intervêm.

Continuam a existir graves problemas a resolver, que vão da pobreza e das doenças às degradações ambientais, mas a mobilização da comunidade internacional e a cooperação internacional estão em condições de superar essas dificuldades. As comparações internacionais mostram que muitos países têm melhorado as suas condições de vida.

É certo que em África as dificuldades em vencer a pobreza, a SIDA e outras doenças, de garantir níveis de rendimento per capita têm tido alguma resistência adicional. É o resultado da sua fraca racionalidade económica, de desajustamentos estruturais – que levaram as instituições de Bretton Woods a aconselharem programas de ajustamento estrutural e de luta contra a pobreza, que já estão a produzir os seus frutos benéficos –, dos conflitos militares, de formas de distribuição da renda que distorcem os mercados, criam clientelismos, promovem corrupção.

Assente numa economia sã, automática e a funcionar rumo ao equilíbrio, a democracia é o horizonte esperado para todos os povos. Porque em algumas situações podem haver obstáculos, como referimos a propósito de África, mais uma vez as instituições de Bretton Woods têm uma função pedagógica e vigilante em relação à boa governação.

Podemos ser optimistas em relação ao futuro, mesmo em África. Temos os Objectivos do Milénio para o Desenvolvimento, temos o NEPAD e a colaboração de muitos governos. Algumas dinâmicas de crescimento neste século XXI permitem-nos também ser optimistas².

Assim se explica a aparente cegueira da imposição dos planos de ajustamento estrutural (a palavra aqui é apenas para enganar, como é a sua posterior designação de planos de combate à pobreza) a muitas sociedades, nomeadamente em África. Como chama a atenção HUGON³, essas intervenções das instituições de Bretton Woods geraram um «*círculo vicioso*»: geraram empréstimos e o aumento do peso da dívida que, por sua vez e simultaneamente, provocou redução das importações, redução do investimento, acompanhado, por imposição, de uma redução das despesas do Estado. Tudo conduzia à diminuição do crescimento, podendo mesmo ser negativo, e ao enfraquecimento dos sectores produtivos, conduzindo a uma diminuição das exportações em volume,

diminuição da oferta. Os países enfraqueciam as suas capacidades na mundialização e ficavam mais dependentes do exterior, sofrendo em maior escala as intempéries da instabilidade dos preços de exportação, dos preços dos poucos produtos de que dependem para propiciar transformações rumo ao crescimento.

Entretanto o Fundo Monetário Internacional continuava a ver na realidade o «círculo virtuoso» que tinha imaginado: os empréstimos externos, as reformas preconizadas pelos organismos financeiros internacionais, assumindo particular importância o saneamento financeiro, geravam a retoma do investimento e o aumento da produtividade. O impacto positivo destas duas últimas dinâmicas provocava, ou provocaria, o crescimento da oferta e o aumento da competitividade externa. Esse aumento da sua força no plano internacional, na integração nos mercados mundiais, permitiria a almejada substituição de importações e o relançamento das exportações, processos fortalecidos pela competitividade e liberdade do comércio internacional. Em síntese, aumentaria a procura e a oferta e os equilíbrios atingidos seriam a um nível superior de crescimento económico.

Será a Economia Liberal cega ou carrasca? Talvez tenha a capacidade de acumular.

Também para analisar estes aspectos a "guerra do caju" é particularmente útil.

Terminaria estas considerações reproduzindo o que me dizia o Prof. Rogério José Uthui, Reitor da Universidade Pedagógica, em Setembro passado: "muitas das mulheres que na cidade de Maputo tudo comercializam para garantir o sustento da família são vítimas da guerra do caju. Para além do mais roubaram-lhes a dignidade". A guerra do caju continua actual.

Carlos Pimenta

Porto, Dezembro de 2007



Notas

¹ HEILBRONER, ROBERT L. 1964. *A Luta pelo Desenvolvimento*.

Translated by C. NAYFELD. Rio de Janeiro: Zahar. Pág. 129

² Da comunicação *Apontamentos Heterodoxos sobre Globalização e Desenvolvimento em África*, apresentado em Setembro de 2007 na Conferência Inaugural do IESE, Moçambique.

³ Hugon, Philippe. 2006. *L'économie de l'Afrique*. 5 ed. Paris: La Découverte. Pag. 80 e seg.



ARTIGO



Introdução

O âmbito do presente estudo é a análise da chamada "guerra do caju" em Moçambique, no período entre 1992 e 2002, enquanto exemplo de intervenção das instituições de Bretton Woods no quadro de uma economia dualista. Com efeito, o sector ligado ao processamento da castanha em bruto sofreu, ao longo desse espaço de tempo, profundas alterações, a que não foi alheia a intervenção do Banco Mundial e do FMI. Essa intervenção, assim como o conflito verificado entre os interesses exportadores de castanha em bruto e a indústria de descasque local, ao qual se atribuiu a designação de "guerra do caju", constituirão o objecto da nossa investigação.

Nesse sentido, começaremos por abordar, algumas noções essenciais para a compreensão da temática em causa: economia dualista e respectivas consequências no âmbito da política económica, bem como as reacções teóricas e políticas das instituições de Bretton Woods. Depois de termos, assim, formulado o contexto geral do problema, voltar-nos-emos para o caso específico de Moçambique, para melhor delimitarmos o "teatro de operações" do "conflito".

Para entender aquilo a que se convencionou designar por "guerra do caju", porém, torna-se igualmente necessário tecer algumas considerações sobre o processo de produção em causa, e ainda retroceder no tempo até ao surgimento da actividade do descasque, na época colonial. As importantes alterações ocorridas no pós-independência também serão analisadas, antes de abordarmos a evolução do sector, no período entre 1992 e 2002. Esboçaremos, de seguida, um balanço da si-

tuação, tendo em conta os resultados práticos da intervenção das instituições de Bretton Woods.



1. O Dualismo Económico em África

1.1. O efeito "desmultiplicador"

Uma economia nacional pode ser descrita com recurso a matrizes de relações intersectoriais (*input-output*), segundo o modelo de Leontief. Como afirmavam, recentemente, Teresa Costa e Alexandre Videira, num artigo de imprensa:

"A produção da economia é função da economia de mercado. De acordo com os sinais emitidos pela procura final, o aparelho produtivo efectua compras e vendas entre os diferentes sectores, por forma a adquirir os ingredientes necessários à compra dos produtos acabados. Uma vez recolhida a informação que relaciona os 'inputs' e os 'outputs' da economia, podem ser traçados mapas de transacções – contas nacionais (...) – reflectindo as compras directamente realizadas por cada sector produtivo aos restantes sectores da economia nacional, à importação e o montante do valor acrescentado bruto (VAB) gerado, isto é da riqueza criada."²

Prosseguem os autores do artigo:

"Com as contas nacionais, podemos saber quais as transacções efectuadas por cada sector aos seus fornecedores de primeira linha. No entanto, estas são apenas o efeito visível dos impulsos gerados do lado da procura. Existem, ainda, consequências induzidas invisíveis que propagam uma onda de efeitos indirectos ao resto da economia. Estes decorrem das necessidades que os fornecedores de primeira linha têm para poderem abastecer o seu cliente, ou seja, também eles precisam de adquirir materiais para concretizar a sua produção."³

Assim sendo, qualquer aumento de transacções em determinado sector da economia deveria gerar aquilo que, numa óptica keynesiana, se designa por um *efeito multiplicador*. Mas, como notam, de seguida, os autores do artigo citado, a repercussão da referida "onda de efeitos indirectos", na produção, varia consoante "o grau de dependência dos sectores

face à cadeia de abastecimento nacional"⁴.

Em Portugal, por exemplo, o sector automóvel é um dos mais dinâmicos da economia, mas permanece fortemente dependente das importações do resto do mundo. Nessas circunstâncias, com a entrada em funcionamento, em 1994, da Autoeuropa, um empreendimento conjunto de multinacionais em Palmela, o impacte indirecto, induzido pelas linhas de montagem no rendimento da economia portuguesa, não só *não aumentou* como chegou até mesmo *a decrescer* ligeiramente, ao longo do decénio (passou, com efeito, de 18% do VAB de cada carro, em 1989, para 17%, em 1999⁵). De facto, verificou-se que o "efeito multiplicador" da indústria automóvel se esvaiu por via do sector externo, convertendo-se num autêntico "efeito desmultiplicador" para a economia nacional⁶.

1.2. Dualismo económico

Se a referida dependência em relação ao exterior faz sentir as suas marcas num país considerado "desenvolvido" como Portugal⁷, ainda produz consequências mais gravosas nas chamadas "economias dualistas". Nestas últimas, com efeito, verifica-se, segundo a definição de Lewis, a coexistência de um "sector moderno" com um "sector tradicional" (ou de subsistência), sem que haja relações suficientes entre ambos. Daí uma economia nacional "a duas velocidades"⁸.

É esse o caso de antigas colónias de povoamento ibérico como o Brasil⁹, e, ainda em maior grau, o de ex-colónias africanas como



Moçambique, cujo território foi delimitado no contexto do colonialismo industrial e imperialista¹⁰. Neste último país, a par de um segmento ligado às plantações e criação extensiva de gado ("sector moderno"), há um número vastíssimo de pequenos produtores agrícolas familiares ("sector tradicional")¹¹. Esses camponeses vivem, ao longo do ano, de actividades tradicionais de subsistência. O fluxo monetário rural é diminuto, com a possível excepção das épocas de plantio e de colheita, quando, respectivamente, se adquirem plantas e se vende a safra. Mas, até mesmo nesses casos, a oferta imediata de recursos e as expectativas relativamente ao valor de comercialização da safra são mais primordiais, e determinantes, do que a taxa de juro vigente no "sector moderno": é preciso, por exemplo, ter em conta que, após a colheita, a safra é perecível e os capitais investidos devem, por isso, ser recuperados dentro de determinado tempo-limite¹².

Quanto ao "sector moderno", encontra-se na dependência face ao comércio externo, numa situação de "economia extrovertida", típica das ex-colónias africanas. Nestes últimos países, com efeito, a percentagem das exportações no produto interno bruto é muito superior à verificada nos países "desenvolvidos", e consiste em matérias-primas ou produtos alimentares de exportação. Uma tal situação remonta à época colonial, quando esse tipo de produções foi imposta pelos Europeus, os quais destruíram ou subverteram as estruturas sócio-económicas locais. Na relação de forças do mercado mundial, os países africanos estão, por isso, nitidamente em desvantagem, no que toca ao poder de negociação¹³. Daí a dependência comercial e, em parte, a deterioração dos termos de troca, verificada após as independências políticas em África. Por sua vez, a deterioração dos termos de troca conduziu à formação de défices comer-

ciais, os quais, ao justificar a ajuda dos países "desenvolvidos", arrastaram consigo o agravamento da dependência económica¹⁴.

1.3. O agravamento das desigualdades

Segundo vários autores, o "sector tradicional", dadas as suas especificidades, não responde aos incentivos e sinais dados pelo sistema de preços (rigidez da oferta e da procura). O desenvolvimento implicaria, pois, a modificação das estruturas económicas nacionais, mediante a criação e protecção de novas actividades, sobretudo industriais¹⁵.

Nessa linha de pensamento, os países africanos procuraram assegurar a sua própria industrialização, para assim acabarem com o dualismo económico. Mas também aqui depararam com estrangulamentos: estreiteza da procura interna, baixo nível de acumulação local de capitais, repatriamento dos lucros do investimento directo estrangeiro (sem reinvestimento)¹⁶... Além disso, a imposição de preços baixos para os produtos agrícolas (em ordem a subsidiar a indústria e as populações urbanas) impediu, simultaneamente, o desenvolvimento da agricultura¹⁷.

A chamada "crise da dívida", em 1982, ainda agravou mais a situação, pois a subida brusca das taxas de juro, por parte da Federal Reserve, nos EUA, comprometeu o processo de industrialização africano, baseado no crédito externo. E permitiu às instituições de Bretton Woods (FMI e Banco Mundial) o condicionamento da evolução económica desses países, que se tinham agora de sujeitar a "planos de ajustamento estrutural", para assegurarem a renegociação da dívida. Os ditos programas visavam a desregulamentação dos mercados, a privatização da economia, a reforma das finanças e a definição de políticas sectoriais¹⁸. As instituições de Bretton Woods pressiona-



ram, ainda, os países africanos, no sentido de estes últimos reduzirem o proteccionismo industrial. Argumentava-se que o fim do proteccionismo, acabando com as "distorções" de preços, conduziria à diminuição da pobreza. Os países africanos, na sua maioria, acabaram por ceder.

Mas, no decénio de 1990, conforme frisava um relatório da Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (CNUCED), a liberalização do comércio internacional aparecia, na realidade, associada a um aumento na incidência da pobreza, pelo menos a curto prazo, nos chamados "países menos desenvolvidos". Ficava, assim, colocada em xeque a ideia de que a liberalização reduz a pobreza¹⁹.

1.4. A interpretação neoclássica

Que correu mal? Em primeiro lugar, as instituições de Bretton Woods regem-se pela chamada "concepção neoclássica", segundo a qual os mecanismos de mercado, em qualquer parte do mundo, se baseiam essencialmente nas indicações e incentivos fornecidos pelo sistema de preços. Assim sendo, para "desenvolver" um país, seja ele qual for, torna-se necessário evitar as "distorções", alegadamente provocadas por taxas de câmbio "não realistas", subsídios, controlos de preços e protecção da concorrência externa. Feito isto, o desenvolvimento processar-se-á segundo a linha das "vantagens comparativas" dos diversos países no comércio internacional, embora os mais "atrasados" continuem, naturalmente, a necessitar de ajuda externa e investimento directo estrangeiro para "progredir"²⁰.

Ignoram-se ou, pelo menos, minimizam-se, assim, as especificidades das economias dualistas²¹. O corolário lógico desta abordagem, dita "neoclássica", é a necessidade de libe-

ralizar completamente o mercado mundial, como forma de eliminar, de vez, todas as "distorções" e activar, assim, as "vantagens comparativas".

Sérgio Figueiredo, por exemplo, depois de notar que os "países ricos" sentem escrúpulos em abrir completamente as fronteiras à concorrência externa, com "medo dos pobres", tenta analisar as previsíveis consequências do processo de mundialização, de cariz neoliberal, actualmente em curso. Começa por realçar que "a única vantagem competitiva de que eles (*os países do Sul*) realmente dispõem" é uma "mão-de-obra abundante". Seguidamente, afirma:

"Sobre a questão essencial – o crescimento da produtividade de um país pobre reduz os níveis de rendimento de um país rico? – existe um extenso conjunto de trabalhos teóricos e empíricos que aponta para as seguintes conclusões:

- se o choque de produtividade ocorre num sector de baixa tecnologia (cujos produtos não concorrem directamente com o Norte), não há razões para prever alterações no rácio de salários entre países ricos e pobres; esses produtos chegam mais baratos aos consumidores do Norte e até permitem uma melhoria dos seus salários reais;
- se o aumento de produtividade acontecer num sector de média ou alta intensidade tecnológica no Sul, os seus salários relativos sobem, os preços das exportações também e isso afecta o poder de compra nos países desenvolvidos.

Assim, a deslocalização de multinacionais para economias emergentes pode afectar o nível de bem-estar no mundo desenvolvido, mas por razões totalmente antagónicas à doutrina ocidental dominante. O Terceiro Mundo 'rouba' prosperidade ao Primeiro Mundo, não porque os seus salários se mantêm baixos, mas, ao contrário, porque tendem a aumentar."²²

Analisemos estas "conclusões". Relativamente a um eventual choque de produtividade num sector de baixa tecnologia, o próprio autor reconhece que a situação salarial relativa não se alterará, agravando-se, para os "países pobres", a deterioração dos termos de troca. Esta conclusão é, aliás, confirmada empiricamente²³.



Quanto ao segundo caso (choque de produtividade num sector de média ou alta intensidade tecnológica), notemos, primeiramente, que Sérgio Figueiredo pressupõe, como muitos outros, que aumentos de produtividade acarretarão, *de forma inevitável*, "a longo prazo", um correspondente crescimento dos salários²⁴ o qual, por sua vez, induzirá uma melhoria dos termos de troca. No entanto, tal pressuposto não se verifica necessariamente: com efeito, o aumento da produtividade industrial nem sempre se traduziu, na própria Europa, em crescimento dos salários, e, certamente, tal também poderá não ocorrer em países africanos onde, como o próprio autor reconhece, a mão-de-obra desempregada é abundante, e os sindicatos, conseqüentemente, se encontram desprovidos de poder negocial²⁵. Além disso, em economias dualistas, deformadas pelo colonialismo, os sectores de capital intensivo, financiados pelo investimento directo estrangeiro, tendem a concentrar-se em *sectores de enclave*, de tal modo voltados para o mercado externo que não estimulam o crescimento económico nacional²⁶. Por último (e este é o principal contra-argumento), a própria ideia de um desenvolvimento assente em "*vantagens competitivas*" conduz os países africanos (conforme se deduz quer dos dados históricos quer das afirmações de Sérgio Figueiredo) à especialização em bens de trabalho intensivo e exportações primárias²⁷, sem melhorias do nível de vida nacional. Não é preciso, portanto, ter "medo dos pobres" de África, pois, deste modo, eles nunca conseguirão sair da sua condição subordinada...

1.5. "Boa governação" e "sociedade civil"

Perante o evidente fracasso das políticas de liberalização, as instituições financeiras in-

ternacionais optaram por acusar os países africanos de falta de "boa governação", e começaram a condicionar a ajuda, vinculando esta a melhorias verificadas na gestão da coisa pública²⁸.

O Banco Mundial, por exemplo, empenha-se em conseguir obter, nos países auxiliados, uma administração respeitadora dos direitos humanos, eficaz, responsável e impoluta²⁹. Mas o critério de "eficácia" adoptado implica que o Estado se afaste, cada vez mais, das esferas económicas da produção e redistribuição. Ora, esta "boa governação", ao deixar, no limite, a economia entregue às forças de mercado, prejudica a criação de consensos entre os diversos grupos sociais, o que, por sua vez, constitui mais um entrave ao desenvolvimento nacional³⁰.

Com efeito, sem o Estado a intervir na economia e a exercer o papel de árbitro, todo o ónus da realização das reformas propostas pelo próprio Banco Mundial recai sobre a chamada "sociedade civil". Esta última, porém, consiste, essencialmente, em agentes sociais com capacidade de intervenção pública: os funcionários, os trabalhadores das grandes empresas, os membros das classes médias...³¹ No entanto, na generalidade dos países da África ao sul do Sara, não existe mercado interno nem uma classe média representativa, e as massas camponesas não se encontram integradas, pelo que faz pouco sentido falar em "sociedade civil". Ou seja, enfraquecendo-se o papel do Estado na economia, mais não se faz do que agravar o fosso social entre o aparelho estatal e a generalidade da população³².

Na África ao sul do Sara, aliás, a corrupção esteve longe de ter diminuído graças às reformas "propostas" pelo Banco Mundial e FMI, e chegou até mesmo a aumentar, ao longo do decénio de 1980. A diminuição do papel interventor do Estado na economia fez, com efeito, que os diversos grupos sociais, e cidadãos



individuais, começassem a prosseguir os seus próprios fins particulares, sem que nenhuma instância os orientasse, de forma efectiva, no sentido da prossecução dos objectivos comuns do desenvolvimento nacional³³.

1.6. O caso de Moçambique

Moçambique constitui, como já dissemos, um exemplo de economia dualista, deformada pelo colonialismo (ver 1.2). Em termos agrícolas, produz, para exportação, principalmente algodão, caju, açúcar, chá, copra e tabaco, mas o produto mais exportado continua a ser o camarão³⁴.

No que se refere à indústria, existe, ainda em fase de instalação, um projecto ligado ao alumínio, a Mozal. Trata-se do maior investimento directo estrangeiro de sempre em Moçambique, mas, como todos os sectores de enclave (ver 1.4), não exerce grande impacto em termos de emprego local³⁵.

O número de desempregados no país é, aliás, muito elevado: as estatísticas variam entre cerca de 50% e cerca de 80%. Sabe-se que muitos moçambicanos emigram, legal ou clandestinamente, para a vizinha África do Sul, mas ignora-se o valor exacto das respectivas remessas³⁶.

De qualquer dos modos, as discrepâncias entre valores estatísticos de fontes diferentes e, de uma forma geral, a pouca fiabilidade dos dados macroeconómicos, é uma constante em Moçambique³⁷. Em todo o caso, podemos concluir que o grosso da população (à volta de 80%) se ocupa na agricultura, principalmente em actividades de subsistência³⁸. Sociologicamente, diante destas massas camponesas, a classe média (o grande sustentáculo da chamada "sociedade civil" – ver 1.5) apresenta-se "subdesenvolvida", para usar a expressão empregada no relatório de 2003 do Programa

das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD)³⁹.

Esta situação faz remontar as suas raízes à época colonial e, em última análise, ao final do século XIX, quando se deu, para usar a expressão de René Pélissier, o "nascimento de Moçambique", já que anteriormente as fronteiras das possessões portuguesas em África não se encontravam ainda determinadas. De facto, ainda em 1890, um ultimato britânico a Portugal fazia retroceder as forças militares portuguesas que ocupavam as margens do Chire no actual Malawi⁴¹. A indignação das elites luso-africanas, perante o que consideravam ser uma prepotência da parte da Grã-Bretanha, juntou-se à dos colonos da África Portuguesa, ecoando, então, em discursos inflamados e artigos de imprensa, o sentimento de revolta manifestado na metrópole. Em 1891, porém, um tratado celebrado entre Portugal e a Inglaterra delimitava as fronteiras de Moçambique⁴². A ocupação (e opressão colonial) portuguesa manteve-se até à independência do país, declarada em 1975.

Moçambique independente enveredou, de início, por uma aproximação política aos países do Leste europeu, mas a "ajuda" financeira provinha do Ocidente, o que acabou por colocar o Estado dentro da esfera de influência das instituições de Bretton Woods⁴³. Foi assim que Moçambique se deixou englobar no conjunto dos "países pobres altamente endividados", os quais se propunham acatar os "conselhos" do Banco Mundial e FMI, em ordem a obter um alívio de pelo menos 90% da dívida...⁴⁴

Este tipo de condicionamentos deixa, claro está, pouca margem de manobra para a prossecução de políticas económicas verdadeiramente autónomas. Um bom exemplo do que afirmamos pode ser encontrado no sector do caju.

Aí, Moçambique tentava, com efeito, desde a



Independência, empreender uma estratégia já experimentada por outros países africanos: em vez de exportar produtos brutos (cujas cotações no mercado mundial tendem a baixar), valorizar industrialmente essas exportações primárias, transformando-as. Visava-se, assim, travar a deterioração dos termos de troca e favorecer alguma acumulação de capital local⁴⁵.

Mas a aplicação de tal estratégia, no sector do caju moçambicano, não passou despercebida aos olhos das instituições de Bretton Woods, como veremos.



2. A Guerra do Caju

2.1. A cadeia do caju

O caju é considerado uma matéria-prima estratégica para o desenvolvimento de Moçambique⁴⁶. A planta (*Anacardium occidentale*, na classificação de Lineu), uma oleaginosa que os Portugueses trouxeram do Brasil para a África e Ásia, produz um falso fruto, a "maçã de caju", que envolve a respectiva "castanha". Esse falso fruto, uma vez colhido, é ingerido ou utilizado no fabrico de bebidas alcoólicas. O remanescente, a "castanha" (originalmente situada no interior da "maçã"), tem de ser descascado para se obter um produto comestível de luxo, importado pelos países industrializados: a "amêndoa de caju", protegida por uma casca dura e ácida. Trata-se de um processo complexo, que consiste em assar (ou, em alternativa, cozer a vapor) as castanhas em bruto, descascá-las (o que pode ser feito manualmente ou à máquina), secá-las, remover a pele das amêndoas (sempre à mão) e, finalmente, assá-las⁴⁷.

Da castanha de caju pode ainda obter-se um óleo (utilizado com fins alimentares, farmacêuticos e cosméticos) e outros subprodutos, com aplicações industriais: as "resinas de caju", que incluem o ácido da casca⁴⁸.

Este último não é extraído durante o processamento da castanha, na Índia (o maior produtor mundial de amêndoa de caju), ao contrário do que se passa em Moçambique. Note-se que, na União Indiana, o caju é descascado à mão, num sistema de trabalho doméstico, enquanto em Moçambique o processo se realiza em fábricas, o que, no caso da produção mecanizada, minimiza os riscos para os trabalhadores (visto o ácido da casca

poder causar queimaduras nas mãos)⁴⁹.

2.2. A época colonial

Em Moçambique, na época colonial, os camponeses eram obrigados a plantar e limpar os cajueiros. Viam-se, além disso, forçados a colher a castanha do caju, para poderem pagar o chamado "imposto de palhota"⁵⁰.

A distribuição efectuava-se mediante uma rede de retalhistas rurais (os "cantineiros"), que abasteciam os grossistas de Nampula e outros distritos⁵¹. A presença (desde finais do século XVII) de comerciantes indianos em solo moçambicano explica a facilidade com que o fruto do cajueiro era depois exportado, em bruto, para o Malabar, onde servia de matéria-prima à indústria de processamento local (em desenvolvimento a partir dos anos 1930)⁵².

Os lucros obtidos pelos Indianos não passaram despercebidos às autoridades portuguesas. Nos anos 1960, como parte do processo colonial de industrialização, foram introduzidos em Moçambique métodos mecânicos de descasque, acompanhados de um proteccionismo industrial⁵³, o que conduziu ao fim do monopólio internacional indiano da amêndoa de caju. Simultaneamente, a União Indiana, único importador mundial de castanha em bruto, fornecia aos Portugueses receitas de exportação.

Foi assim que a então "província ultramarina" portuguesa de Moçambique se tornou o maior produtor mundial de caju (42,7% da produção total, em 1974), beneficiando quer do processamento e venda da amêndoa de caju quer da exportação de castanha em bruto. Em 1974, os



produtos do cajueiro representavam 21,3% do total das exportações moçambicanas (amêndoa de caju, 14,2%; castanha em bruto, 5,9%; óleo e resina de caju, 1,2%), tendo até mesmo ultrapassado as vendas ao exterior de açúcar (20,9%) e algodão (11,1%)⁵⁴.

2.3. A guerra civil

Após a independência, quando o Governo nacionalizou algumas fábricas, muitos proprietários (embora não todos) abandonaram o país, cessando assim os seus investimentos. O Governo empreendeu então uma política de intervenção, nomeando gestores para diversas unidades industriais, em ordem a evitar a respectiva falência⁵⁵.

Foi assim que surgiu a empresa estatal Caju de Moçambique, que geria 7 das 13 fábricas de processamento. Entre as restantes 6 unidades industriais, que permaneciam sob gestão privada, contava-se uma companhia do grupo português Entrepósito, bem como 2 fábricas da multinacional sul-africana Anglo-American, e ainda a Inducaju, propriedade de uma empresa indo-moçambicana⁵⁶.

De uma forma geral, os operários fabris (e em especial as mulheres) viram a sua condição melhorada, com medidas como aumentos salariais, criação de creches, atribuição de licenças de maternidade e aulas de alfabetização⁵⁷. Paralelamente, foi proibida, no sector do caju, a exportação de castanha em bruto, uma medida proteccionista que visava garantir o aprovisionamento da indústria de processamento.

De facto, as disponibilidades internas de castanha diminuía progressivamente. Tal ficou a dever-se, em primeiro lugar, às mudanças institucionais verificadas no mundo rural, imediatamente após a independência, e sobretudo à guerra civil, estimulada, primeiro, pela Rodésia, e, depois, pela África do Sul. Com efeito, a concentração da população em

aldeias comunais separava os camponeses dos cajueiros, o que levou ao abandono ou semiabandono das árvores⁵⁸. enquanto a emigração e êxodo rural, motivados pela guerra, reduziavam o número de habitantes nessas zonas. Até mesmo aqueles que, apesar do conflito, permaneciam no mundo rural, tinham receio de se deslocar às árvores mais distantes, para limpar o entorno das plantas e colher caju⁵⁹.

A guerra destruía, entretanto, as infra-estruturas de abastecimento e comercialização, através da ruptura das vias de acesso. Paralelamente, o próprio desmantelamento dos circuitos comerciais dos "cantineiros" pelo Estado (em ordem a assegurar o acesso dos camponeses aos bens de consumo indispensáveis, mediante a proibição do comércio privado nas áreas rurais, substituído pelo controlo estatal do abastecimento) fez, segundo Joana Pereira Leite, com que o sistema de comercialização agrícola deixasse de ser "dinamizado" por retalhistas privados, o que, num contexto de escassez, teria contribuído para desencorajar a monetarização da castanha em bruto e, pelo contrário, estimular o autoconsumo. O preço fixado pelo Estado ao apanhador era, de qualquer dos modos, em termos relativos, demasiado baixo para induzir os camponeses a trocar o caju por moeda. Além disso, passada a época das exacções coloniais, a falta de incentivos materiais à produção de castanha fazia com que os camponeses se desinteressassem de semear novos cajueiros. Daí o progressivo envelhecimento do cajual⁶⁰.

Entretanto, o Governo, que autorizara, em 1979-1980, durante a campanha de comercialização da castanha⁶¹, a reintrodução do comércio privado nas áreas rurais, estabeleceu a atribuição de um preço mínimo ao apanhador e a fixação dos preços a praticar nas compras pela indústria e pelos diversos intermediários, ao mesmo tempo que determinava quais os agentes comerciais autorizados.



Estas medidas não conseguiram, no entanto, impedir, num contexto de guerra, a tendência para o aumento dos preços (iniciada durante a campanha de comercialização do caju de 1984-1985), enquanto a própria produção de castanha em bruto permanecia baixa, depois de ter caído em flecha na campanha de 1981-1982 e atingido o seu ponto mínimo na de 1982-1983 (já após, portanto, o regresso do comércio privado)⁶².

O conflito militar, incentivado pela África do Sul, continuava, e, devido a pressões do governo sul-africano, a Anglo-American abandonou as 2 fábricas de caju que possuía em Moçambique (1981)⁶³. Todo o parque industrial do sector, aliás, se encontrava cada vez mais deteriorado, pois a continuação do conflito militar implicava um baixo nível de investimento na reposição de equipamentos, ao mesmo tempo que contribuía sobremaneira para reduzir o abastecimento de castanha em bruto.

Os problemas financeiros que afligiam a indústria e a ineficiência crescente das fábricas estatizadas (as privadas, essas, estavam a entrar em falência) implicavam quedas na produção de amêndoa, bem como de óleo e resina de caju, provocando, além disso, desemprego. No início dos anos 1990, já só restava uma única fábrica privada de caju a laborar (a pertencente ao grupo português Entrepasto), enquanto o sector industrial estatal se encontrava paralisado⁶⁴.

Consequentemente, a falta de procura de castanha em bruto por parte da indústria implicou a formação de excedentes de tal modo elevados que induziram o governo a autorizar, em 1992, a retoma das exportações⁶⁵. No mesmo ano em que terminava a guerra civil, começavam, assim, a ser lançadas as bases materiais para o rebentar da chamada "guerra do caju", isto é, o conflito entre os interesses do sector exportador e a indústria nacional.

2.4. O início da "guerra do caju"

Quando acabou a guerra civil, Moçambique estava já (desde 1990) sujeito ao chamado Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES), no âmbito dos programas de ajustamento e estabilização das instituições de Bretton Woods. E, a partir da campanha de 1991-1992, estabeleceu-se que os preços de compra da castanha em bruto deixavam de ser fixados pelo Estado (à excepção do preço mínimo ao apanhador), passando a ser definidos por ajustes bianuais entre os comerciantes e a indústria⁶⁶.

A política governamental tendia, assim, devido a pressões tanto internas como externas, para a liberalização. Entretanto, a decisão governamental de reiniciar a exportação de castanha em bruto não era incondicional, em termos de política aduaneira: se, por um lado, se fixou uma taxa relativamente atraente ao "imposto de sobrevalorização" que passaria a incidir sobre as exportações de castanha em bruto (60%), por outra banda impôs-se uma quota máxima de exportação (dez mil toneladas)⁶⁷.

Em todo o caso, durante a campanha de 1991-1992, a monetarização de castanha em bruto cresceu significativamente⁶⁸, e as receitas de exportação de produtos do caju aumentam. A subida dos preços mundiais da amêndoa, óleo e resina de caju fez, no entanto, com que a indústria (apesar da insuficiência de laboração), contribuísse com a parte de leão para este último aumento (produtos trabalhados do cajueiro, 12,6%; castanha em bruto, 2,5%). O caju surge agora como o 2.º produto mais exportado de Moçambique (15%), logo a seguir ao camarão (46,4%), e à frente do algodão (7,8%). Passa, por isso, a ser considerado uma importante fonte de receitas para a economia moçambicana. É por isso que o Governo decreta, em 1993, nova redução do "impos-



to de sobrevalorização” sobre a castanha em bruto (de 60% para 30%), numa clara cedência às pressões das instituições financeiras internacionais, as quais promoviam uma lógica de liberalização (ver 1.4)⁶⁹.

Paradoxalmente, porém, as estatísticas revelam, para a campanha de 1992-1993, um decréscimo da monetarização da castanha em bruto, com consequente quebra do aprovisionamento para a indústria nacional, num contexto de ineficiência industrial e aumento das exportações de matéria-prima. Os industriais insinuem, com fundamento, que os grandes comerciantes e exportadores ocultam deliberadamente informação relativamente à monetarização do caju⁷⁰.

Note-se que o reactivar dos circuitos mercantis no pós-guerra favorecera o predomínio dos comerciantes grossistas, geralmente de origem indiana, sobre todo o circuito de distribuição, do apanhador à armazenagem, chegando muitos, até, a dedicar-se, sobretudo na província de Nampula, directamente à exportação. O facto de a Índia, (país importador, em regime de monopsóquio, no mercado externo), pagar, pela castanha em bruto, um preço (689 dólares/ton.) muito superior ao praticado à porta das fábricas moçambicanas (271 dólares/ton.), contribuía para o avolumar das suspeitas, entre os industriais⁷¹.

Rebentava, pois, a “guerra do caju”... Seguiu-se a campanha de 1993-1994.

Nessa altura, o grupo português Entrepосто anuncia a compra e reconversão de 2 fábricas de caju, até aí inactivas, embora o preço de exportação da castanha continue muito superior ao preço de compra anunciado pela indústria nacional. Os comerciantes prevêm grandes lucros, e o próprio Governo, pressionado pelo FMI no sentido de obter receitas para estabilizar as finanças públicas, chama a atenção para a necessidade de o país aumentar as exportações em geral⁷².

Acto contínuo, a monetarização do caju volta a disparar em Nampula, distrito onde os grandes comerciantes contam com o apoio do governo provincial⁷³. Mas a indústria nacional de processamento (identificada por então quase exclusivamente com os interesses do grupo Entreposto) tem do seu lado o Ministério do Comércio, que impõe novas regras de exportação, baixando a quota máxima para cinco mil toneladas, entre outras limitações⁷⁴.

Os industriais, sabendo-se beneficiados pelas novas regras, insistem, no âmbito das negociações bianuais, em propor aos comerciantes preços da castanha perfeitamente irrisórios, que não chegam sequer a compensar os custos de transporte e combustível. O Governo tenta intervir nas negociações, no sentido de conciliar as partes desavindas, mas sem êxito⁷⁵.

Os industriais, por seu turno, acusam os armazenistas de reterem a castanha em bruto, assumindo assim um comportamento especulativo⁷⁶, visto os grandes comerciantes pretenderem, acima de tudo, exportar. A indústria encontrar-se-ia, por isso, obrigada a recorrer aos pequenos retalhistas, que negociam directamente com as fábricas, mas não conseguem abastecer estas últimas em quantidade suficiente⁷⁷.

O facto é que, das cerca de 40 000 toneladas de castanha inicialmente previstas para a campanha de 1993-1994, só se comercializaram, até Janeiro, 32 177 toneladas. Porém, apesar do decréscimo da produção industrial de caju (o pior resultado dos últimos 20 anos), as receitas da exportação de castanha em bruto mais do que compensaram essa perda⁷⁸.

Seguiu-se a campanha de 1994-1995. Por essa altura, comerciantes e industriais tinham já chegado a acordo quanto ao preço à porta da fábrica. Paralelamente, o Governo decidiu atribuir 70% da castanha em bruto co-



mercionalizada à indústria, e somente 30% à exportação. Entretanto, os grossistas, em negociações com os industriais em Nampula, conseguiram que estes últimos se abstivessem de comprar castanha directamente aos retalhistas. Assim se selou, um acordo que, segundo se pensava, poria fim à "guerra do caju" (Outubro de 1994)⁷⁹.

Tudo parecia, agora, finalmente, começar a correr bem, mas o desenrolar de todo este longo e intrincado processo negocial era um sinal dos tempos. O Estado, com efeito, estava a perder capacidade de intervenção e regulação, em prol de acordos entre agentes privados⁸⁰.

Por outro lado, as autoridades encontravam-se divididas entre o cumprimento dos objectivos de estabilização financeira e a manutenção dos postos de trabalho na indústria processadora (seriamente ameaçados, segundo afirmações dos industriais). Assim sendo, o papel de árbitro do Estado encontrava-se, já nesta época, comprometido pelas pressões financeiras das instituições de Bretton Woods⁸¹.

2.5. O novo "ultimato"

Durante a campanha de 1994-1995, o processo de privatização da economia (o qual, embora remontasse a 1980, adquirira novo ímpeto a partir de 1989) atingiu o sector do caju⁸². Alguns comerciantes de castanha em bruto, com efeito, começaram a canalizar investimentos para a actividade de processamento. A indo-moçambicana Inducaju, por exemplo, reentrou em laboração, e várias fábricas da Caju de Moçambique foram adjudicadas a diversas empresas privadas⁸³, inclusivamente à Anglo-American, que assim regressava à indústria do caju em Moçambique, ao fim de 13 anos de ausência⁸⁴.

Os dados estatísticos disponíveis mostram que, no decurso dessa campanha, as receitas

de exportação continuaram a crescer, apesar dos preços tanto da castanha em bruto como da castanha trabalhada se encontrarem em queda no mercado mundial⁸⁵. O caju consolidava, assim, a sua posição no conjunto das exportações moçambicanas (16% das receitas totais), à frente do algodão (11,7%) e só superado pelo camarão (43%)⁸⁶.

Mas a "guerra do caju" continuava, embora de forma subliminar, como um incêndio que lava sob as cinzas. De facto, no início da campanha de 1995-1996, avolumavam-se as suspeitas relativamente à existência de fraude no sector comercial: segundo denunciavam os serviços provinciais, vários agentes escusavam-se a revelar a quantidade adquirida de castanha em bruto, numa tentativa de iludir a obrigação de abastecimento prioritário à indústria, contra o firmado em Outubro de 1994 no acordo de Nampula (ver 2.4)⁸⁷.

Porém, o que mais importunou os industriais, durante a campanha de 1995-1996, foi a decisão governamental de eliminar as restrições quantitativas à exportação de castanha em bruto. Simultaneamente, o Governo anunciava alterações no "imposto de sobreavaliação". Mais do que beneficiar o sector exportador, as medidas referidas eram interpretadas como uma cedência às pressões das instituições financeiras internacionais⁸⁸.

Com efeito, as instituições de Bretton Woods, bem como os 11 exportadores de castanha em bruto, defendiam a liberalização total das exportações, argumentando com a necessidade de assegurar a solvibilidade internacional da economia. O caju não trabalhado continuava a ser o grande responsável pela captação de receitas para o orçamento do Estado, através do sector exportador, e tudo indicava que uma liberalização das exportações de castanha em bruto faria crescer estas últimas ainda mais rapidamente⁸⁹.

Quanto à indústria de processamento, a ver-



dade é que o respectivo processo de privatização, nos moldes em que tinha sido efectuada, não era visto com bons olhos pelo Banco Mundial⁹⁰. Um aparente paradoxo, atendendo a que esta última instituição pressionava, desde o início do decénio, o Governo para que este privatizasse a generalidade das grandes empresas geridas pelo Estado⁹¹.

Em defesa da sua estranha tomada de posição neste caso, o Banco Mundial argumentava que, público ou privado, o sector industrial de capital intensivo seria sempre ineficiente (com um VAB mínimo, ou até mesmo negativo) pois, dados os métodos mecanizados usados em Moçambique, produzia uma amêndoa de fraca qualidade, cuja exportação não compensava a perda de receitas implicada pela não-exportação da correspondente matéria-prima⁹².

Ainda segundo o Banco Mundial, o proteccionismo industrial baixava o preço no apanhador, inibindo assim a produção de castanha em bruto. Pelo contrário, a liberalização, permitindo a venda da totalidade da matéria-prima ao preço mais elevado, faria crescer os rendimentos de centenas de milhares de produtores rurais⁹³.

Entre os industriais, avolumavam-se, no entanto, as suspeitas de que o Banco Mundial só começara a defender a liberalização porque, ao contrário do que se passava com as grandes empresas em outros sectores da economia moçambicana, a indústria de processamento não fora maioritariamente vendida ao capital estrangeiro. Tais suspeitas, no entanto, eram mantidas em segredo⁹⁴.

Mas, por outro lado, havia também quem afirmasse publicamente que os técnicos do Banco Mundial, no seu relatório sobre o caju, partiam de dados estatísticos não comparáveis (além de se basearem em outras falsas premissas, esquecendo o carácter dualista da economia moçambicana). Acresce que o

Governo deveria sempre preferir um modelo de desenvolvimento assente no investimento produtivo (a indústria de processamento) e não uma economia de renda (as exportações de castanha em bruto). Também se punha a questão do desemprego industrial, nas 6 fábricas que em 1995 já se encontravam a laborar, e nas que futuramente entrariam também em funcionamento, conforme já anunciado⁹⁵. Porém, nesse ano, pela primeira vez, o Banco Mundial surgia como participante nas negociações acerca do sector do caju (em vez de, como até então, se limitar ao papel de um mero conselheiro do Governo). A instituição financeira internacional argumentava que o desemprego industrial, decorrente de uma liberalização completa das exportações, seria absorvido por um acréscimo na produção de castanha em bruto, acompanhado de "efeitos multiplicadores". Recomendava ainda a substituição das tecnologias de capital intensivo pelo processamento manual, à semelhança do que já se passava na Índia.

Em defesa destas suas posições, o Banco Mundial apresenta o chamado relatório Hilmarsson. Nesse documento, argumenta-se, nos moldes da teoria neoclássica, que, supondo uma elasticidade oferta-preço positiva, a descida da taxa do "imposto de sobrevalorização" faria aumentar, necessariamente, o preço pago ao apanhador e, portanto, a produção de castanha em bruto⁹⁶.

Os industriais fazem notar, porém, que a tal hipótese não é relevante, no caso vertente, visto que, historicamente, a produção de castanha, em Moçambique, se explica essencialmente por outros factores, distintos do preço. Argumentam ainda que a protecção da indústria do caju é rendável em si mesma, assegura postos de trabalho e permite o desenvolvimento de indústrias colaterais⁹⁷.

Além disso, não só os industriais, mas também os próprios grandes comerciantes, estão



contra o Banco Mundial, pois não querem uma liberalização demasiado rápida do sector, de consequências, à partida, imprevisíveis. As instituições de Bretton Woods encontram-se, assim, perante a oposição veemente da chamada "sociedade civil" moçambicana (a qual, na realidade, se restringe aos industriais e grossistas, nas suas interações com o Governo⁹⁸)⁹⁹.

Pelo menos é o que noticiam os jornais... O Banco Mundial cede, aparentemente, a estas pressões da "sociedade civil", anunciando, em Junho de 1995, linhas de crédito à indústria, e contemporizando com uma continuação transitória do proteccionismo, por mais alguns anos (no mínimo, 3, e, no máximo, 5)¹⁰⁰. Entretanto, os agentes económicos chegam a acordo com o Governo acerca da nova taxa do "imposto de sobrevalorização", fixando-a nos 26%. Porém, inesperadamente, em finais desse ano de 1995, as autoridades resolvem baixar a taxa para 20%, entre outras medidas, tendentes a diminuir os entraves à exportação, tendo em vista a liberalização completa (prevista agora para a campanha de 1999-2000)¹⁰¹.

O Governo traía, assim, os compromissos previamente assumidos no decurso daquele mesmo ano. Os industriais e a imprensa não tinham dúvidas: tratava-se de cedências a pressões ocultas do Banco Mundial. Falava-se até mesmo de um autêntico "ultimato", que recordava o dirigido pela Grã-Bretanha a Portugal em 1890 (ver 1.6)¹⁰².

Os industriais ameaçam fechar quase todas as fábricas, mas o Governo não cede. Na realidade, o presidente da República, numa entrevista, dá a entender que se encontra irremediavelmente pressionado, não só pelo Banco Mundial, mas também pela União Europeia e "outros parceiros ocidentais"¹⁰³.

Em todo o caso, a campanha de 1995-1996 saldou-se por novo crescimento das receitas de

exportação, facto a que não foi alheia a subida da cotação mundial do caju. Mas, sem dúvida devido à queda abrupta da taxa do "imposto de sobreavaliação", a produção de amêndoa diminuiu, devendo-se à castanha em bruto, mais uma vez, o peso que o caju continuava a assumir nas receitas de exportação (camarão, 32%; caju, 21%; algodão, 12%)¹⁰⁴.

2.6. A desindustrialização

Para a campanha de 1996-1997, a indústria do caju contava agora, concluído o processo de privatização, com um total de 15 fábricas em laboração, e empregava cerca de dez mil trabalhadores¹⁰⁵. Porém, e apesar de os industriais terem conseguido convencer os comerciantes a manter a mesma taxa do "imposto de sobrevalorização" que vigorou na campanha anterior (20%), o Banco Mundial, bem como o FMI, pressionavam no sentido da descida para os 12% previamente acordados com o Governo. Finalmente, em Dezembro de 1996, o ministro da Indústria, Comércio e Turismo anunciava a nova taxa: 14%...

O Banco Mundial, com efeito, condicionava, na prática, a concessão de um novo empréstimo à descida da taxa do "imposto de sobrevalorização" (embora oficialmente o negasse). A instituição financeira internacional movia-se, de acordo com Joana Pereira Leite, segundo a lógica da necessidade de afectar as receitas externas moçambicanas ao pagamento do serviço de dívida (sabendo bem que, a curto prazo, rende mais exportar castanha em bruto)¹⁰⁶.

Mas a liberalização do comércio está nitidamente a falhar em todo o mundo, e também em Moçambique. Contra o afirmado no relatório Hilmarsson, os preços pagos ao apanhador não tiveram aumentos significativos, apesar da descida da taxa do "imposto de sobrevalorização". Por outro lado, a Índia, monopsonista no mercado da castanha em



bruto, baixava o preço de aquisição¹⁰⁷.

O mercado da castanha em bruto, de facto, depende inteiramente do monopólio indiano, caracterizando-se por uma grande volatilidade dos preços. E começa a surgir a dúvida: se a Índia, que está empenhada em aumentar o seu próprio cajual para assim satisfazer internamente a procura da respectiva indústria, se tornar auto-suficiente em termos de caju, quem irá comprar a castanha em bruto de Moçambique?¹⁰⁸

Entretanto, a indústria moçambicana do caju, à míngua de matéria-prima, ameaça paralisar parcialmente. São anunciados os despedimentos de centenas de trabalhadores. O Governo, vendo-se entre a espada e a parede, resolve estabilizar a taxa do "imposto de sobreavaliação" nos 14%, durante 3 anos. Porém, as fábricas de processamento, quase todas a laborar com prejuízo, continuam a ameaçar falência¹⁰⁹.

Os resultados da campanha de 1996-1997 dão já que pensar: as receitas de exportação (camarão, 31,7%; caju, 10,2%; algodão, 7,8%) denotam uma queda das receitas do caju, embora continuem a revelar a importância desta oleaginosa para a economia moçambicana. Além disso, pela primeira vez, a produção da indústria de processamento apresenta um valor monetário comparável ao das exportações de castanha em bruto (devido à queda da cotação internacional da amêndoa de caju ter sido, em termos percentuais, inferior). Tudo indica, assim, que a política de liberalização não compensa o sacrifício de um sector que emprega agora cerca de dez mil pessoas¹¹⁰.

O Banco Mundial, porém, continua a insistir que a liberalização aumenta os rendimentos dos apanhadores de caju, apesar de um estudo encomendado pela própria instituição à Deloitte & Touche, em 1997, afirmar o contrário. Também persiste em recomendar a substituição das grandes fábricas de proces-

samento, de capital intensivo, por pequenas unidades artesanais, quando o referido estudo mostra que são aquelas, e não estas, as mais eficientes¹¹¹.

De facto, as pequenas fábricas de trabalho intensivo não conseguem competir com os comerciantes, que exportam directamente a castanha em bruto. Com efeito, as referidas unidades industriais, apesar dos baixos salários que praticam e de serem, além disso, financiadas pelos empréstimos anunciados pelo Banco Mundial em Junho de 1995 (ver 2.5), não podem, ainda assim, pagar os créditos contraídos junto da banca local. Quanto às grandes fábricas, crivadas de dívidas, fecham. Em Setembro de 1999, já só resta uma em funcionamento, com menos de 1000 trabalhadores¹¹². Sindicatos e indústria pressionam a Assembleia da República para que reponha o protecção, em moldes similares aos da época colonial: proibição das exportações de castanha em bruto, até que as fábricas estejam completamente abastecidas.

Mas o FMI condiciona o alívio da dívida de Moçambique ao não-aumento dos impostos sobre as exportações. Apesar destas pressões, a Assembleia da República decide aumentar a taxa do "imposto de sobrevalorização" para um mínimo de 18%¹¹³, com atribuição de 20% das respectivas receitas fiscais à indústria, e os restantes 80% ao fomento da produção de castanha de caju¹¹⁴.

Tarde demais: em 2001, a Mocita, a última fábrica altamente mecanizada, propriedade da Anglo-American, fechava. No ano seguinte, havia, em todo o país, apenas 5 unidades industriais em laboração, nenhuma delas altamente mecanizada¹¹⁵.

2.7. O balanço

É, sem dúvida, urgente fomentar a renovação de um cajual envelhecido e sujeito a várias doenças. Mas não se trata de uma tarefa fácil,



uma vez que, como nota Joseph Hanlon num artigo publicado em 2000¹¹⁶, o investimento em novos cajueiros (variedades híbridas, mais resistentes a fungos e pestes) levará, pelo menos, 3-5 anos para tornar-se produtivo, e a maioria dos investidores em Moçambique exige um retorno ao fim de 2 anos. O certo é que todos os gastos no fomento de novos cajuais se revelaram, até agora, praticamente inúteis¹¹⁷.

Ainda segundo Hanlon, o Estado deverá intervir na comercialização, em ordem a assegurar a qualidade da castanha captada e, talvez, estabelecer um preço mínimo ao apanhador. Os comerciantes, com efeito, não se preocupam com a qualidade do caju¹¹⁸, e aproveitam-se da falta de poder negocial dos camponeses¹¹⁹ para se apoderarem de grande parte dos ganhos quando o preço da castanha em bruto sobe¹²⁰.

Finalmente, torna-se necessário apoiar a indústria do caju, excessivamente fragmentada pela privatização. À semelhança do que se passa na Índia, o Governo de Moçambique deveria fornecer crédito a juros baixos e apoios diversos aos fabricantes, em termos de treino dos trabalhadores e supervisão do controlo da qualidade (essencial, visto ser a amêndoa de caju um produto de luxo)¹²¹.

Mas, como também nota Joseph Hanlon, todas estas medidas entram em linha de choque com as instituições de Bretton Woods. Com efeito, tanto o Banco Mundial como o FMI persistem em não permitir, a países altamente endividados como Moçambique, qualquer política económica que acarrete "ineficiências" a curto ou médio prazos¹²².

Ora, é no tipo de medidas tomadas pelas instituições financeiras internacionais que, a nosso ver, deve ser procurada a causa da persistência da "guerra do caju", e não nos motivos geralmente apontados pela imprensa moçambicana (como a eventual corrupção

de algumas autoridades moçambicanas ou a existência de um *lobby* indiano no Banco Mundial¹²³).

A responsabilidade, porém, dos males que atingem o sector moçambicano do caju não reside apenas em Bretton Woods. Também outras instituições especializadas da ONU contribuem para a manutenção do problema.

É o caso da Comissão Económica para África (CEA). Esta organização, no seu relatório de 2003 relativo ao continente africano, admite, é certo, que a política imposta pelo Banco Mundial, relativamente ao caju de Moçambique, fracassou: a indústria entrou praticamente em colapso, e os custos em termos de desemprego são extremamente elevados. Paralelamente, o relatório nota que as famílias pobres e os trabalhadores do país saíram efectivamente prejudicados¹²⁴, pois os ganhos dos apanhadores (e da economia em geral) com a liberalização não chegam para compensar os custos inerentes ao aumento do desemprego industrial nas cidades¹²⁵.

Com efeito, estima-se que a apanha do caju contribui com menos de 5%, em termos monetários, para o orçamento familiar do camponês médio¹²⁶. Enquanto os operários fabris perdem o salário (isto sem falar nos benefícios sociais, como a assistência médica, proporcionados pelas unidades de capital intensivo, entretanto fechadas¹²⁷). Há até mesmo quem afirme que os próprios camponeses ficaram a perder, pois, sem a concorrência das fábricas, o preço pago ao apanhador tende a cair¹²⁸. E, por outro lado, o monopólio da Índia parece ter beneficiado da liberalização moçambicana, a qual aumentou o número de exportadores de castanha em bruto a competir entre si¹²⁹.

O relatório da CEA conclui, assim, justificadamente, que as autoridades deveriam ter em conta as particularidades da economia



moçambicana antes de tomarem decisões em matéria de política económica.

Porém, quando se trata de tentar resolver a crise do caju, a Comissão Económica para África recorre ao relatório Hilmarsson (!), para afirmar que a solução se encontra na instalação de pequenas firmas de processamento de trabalho intensivo¹³⁰. Ou seja: fábricas que praticam baixos salários, não garantem a segurança no trabalho (pois obrigam os operários a lidar directamente com o ácido do caju) e, para cúmulo, não conseguem competir, na captação da matéria-prima, com o sector exportador¹³¹...

Estudos recentes, aliás, mostram que a tão apregoada "ineficiência" do capital intensivo em Moçambique¹³² não ocorreria se houvesse um fluxo de castanha em bruto em quantidade e qualidade suficientes para tornar rendável a utilização do equipamento¹³³. Assim sendo, a verdadeira solução estaria em reintroduzir a proibição de exportar a castanha em bruto, acompanhada de adequadas políticas de fomento da produção dessa matéria-prima.

Os defensores do Banco Mundial argumentam que a liberalização só fracassou por não ter sido levada até às suas últimas consequências (o Banco Mundial, com efeito, defendia o fim imediato, e não faseado, de todas as restrições aduaneiras)¹³⁴. Na prática, porém, as políticas adoptadas apenas favoreceram um número muito reduzido de exportadores e grandes produtores agrícolas, enquanto prejudicavam a população em geral e não conseguiam deter a deterioração dos termos de troca¹³⁵.



Conclusão

Uma economia dualista é pouco sensível, em termos de sector "tradicional", a variáveis como os preços ou a taxa de juro, dependendo, em muito maior grau, de factores como a disponibilidade imediata de recursos. No entanto, o pensamento de tipo "neoclássico", perfilhado pelo Banco Mundial e FMI, continua a insistir na "bondade" absoluta de uma abordagem em termos de preços.

Um caso paradigmático é o do sector do caju em Moçambique, em que os "conselhos" e outras pressões, mais prementes e eficazes, das instituições de Bretton Woods, conduziram ao desastre: aumento do desemprego industrial, ausência de ganhos visíveis para as massas camponesas, perda de receitas de exportação, deterioração das condições de trabalho na indústria...

Os únicos que parecem ter ficado a ganhar são os membros de uma minoria ligada ao sector exportador, e isto apenas numa óptica de curto prazo, pois o cajual moçambicano encontra-se envelhecido (e sem perspectivas imediatas de renovação), ao passo que tudo indica estar a Índia, único comprador mundial da castanha em bruto, a preparar-se para se tornar auto-suficiente em termos de produção da matéria-prima.

Um fracasso, portanto, em toda a linha, o qual permite pôr em dúvida a validade do enquadramento teórico seguido pelas instituições de Bretton Woods. Mas, além disso, o caso da "guerra do caju" serve também para revelar o que se encontra por trás da retórica de "necessidade de boa governação" e "consulta da sociedade civil" seguida pelo Banco Mundial em relação aos países de África. Na realidade,

de, os grupos de pressão envolvidos no caso, longe de servirem as massas camponesas que tanto invocam, restringem-se a representar os interesses de industriais e comerciantes, em campos opostos da barricada.

Nesse contexto, a corrupção encontra facilmente condições de se instalar, e alastra tanto mais quanto o Estado, seguindo os "conselhos" das instituições de Bretton Woods, se abstém do papel de árbitro e de interventor na economia. Por outro lado, o modo como a imprensa moçambicana reduz o assunto a uma questão do tipo "étnico", com industriais lusodescendentes contra comerciantes indianos, parece mostrar que a velha tática colonial, de dividir para reinar, ainda funciona: de facto, é fácil demonstrar ser tal suposição absurda (havia também interesses indo-moçambicanos envolvidos na indústria de processamento da castanha, por exemplo), mas a hipótese, além de demagógica, serve para cobrir a actuação, e manipulação por detrás dos bastidores, da parte das instituições de Bretton Woods.

Estas últimas, por sua vez, ao agirem em regime de estrita obediência aos cânones "neoclássicos", mostram-se cegas às consequências dos "conselhos" que dão, para as quais será sempre possível encontrar uma explicação teoricamente aceitável... Entretanto, a dependência externa de países como Moçambique vai aumentando cada vez mais, sem que pareça vislumbrar-se uma solução efectiva, capaz de contornar as pressões exercidas pelas instituições financeiras internacionais.



Fontes e Bibliografia

Fontes

1. Fontes

1.1. Monografias

CEA – *Mozambique* [em linha]. Addis-Abeba: Commission économique pour l'Afrique, 2003 [ref. de 2003-12-20]. Formato PDF. Disponível em: <<http://www.uneca.org/fr/era2003/mozambique.pdf>>.

ECA – *Economic report on Africa 2003: accelerating the pace of development* [em linha]. Addis Ababa: Economic Commission for Africa, 2003 [ref. de 2003-12-20]. 281 p. Formato PDF. Disponível em: <<http://www.uneca.org/era2003/>>. ISBN 92-1-125087-0.

ISS – *Mozambique* [em linha]. Pretoria: Institute for Security Studies, cop. 2004 [ref. de 2004-05-11]. Disponível em: <<http://www.iss.co.za/AF/profiles/Mozambique/mozam1.html>>.

PNUD – *Informe sobre desarrollo humano 2003* [em linha]. Madrid: Mundi-Prensa, 2003 [ref. de 2003-12-20]. Cap. 2. Retos prioritarios para la consecución de los Objetivos. p. 33-65. Formato PDF. Disponível em: <http://www.undp.org/hdr2003/espanol/pdf/hdr03_sp_chapter_2.pdf>. ISBN 848476141-X.

PNUD – *Relatório do desenvolvimento humano 2003* [em linha]. Ed. em língua portuguesa. Lisboa: Mensagem, 2003 [ref. de 2003-12-20]. 367 p. Formato PDF. Disponível em: <http://www.undp.org/hdr2003/other_languages.html>. ISBN 978-8730-08-X.

VIJFHUIZEN, Carin [et al.] – *Género, mercados e meios de sustento no contexto da globalização: um estudo do sector da castanha de caju em Moçambique (Janeiro 2002-Junho 2004)* [em linha]. Re-

latório principal. 1.ª fase: Nampula. Londres: International Institute for Environment and Development; Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, 2003 [ref. de 2004-05-25]. 32 p. Formato PDF. Disponível em: <http://www.iied.org/docs/sarl/gndr_cashew_por.pdf>. WANDSCHNEIDER, Tiago Sequeira; GARRIDO-MIRAPEIX, Julio – *Cash cropping in Mozambique: evolution and prospects* [em linha]. Maputo: European Commission. Food Security Unit Mozambique, 1999 [ref. de 2004-05-11]. 115 p. (Technical Papers; n.º 2). Formato PDF. Disponível em: <<http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/resal/them/theme3.html>>.

1.2. Periódicos

COSTA, Teresa; VIDEIRA, Alexandre – Efeito multiplicador da indústria automóvel no resto da economia baixou nos anos 90. *Economia*. Porto: Público. (2004-05-17) 1.

– Efeitos directos e indirectos. *Economia*. Porto: Público (2004-05-17) 21.

– O (des)multiplicador automóvel. *Economia*. Porto: Público (2004-05-17) 21.

FIGUEIREDO, Sérgio – Medo dos pobres. *Público*. Porto. ISSN 0872-1556. 13: 4469 (2002-06-15) 13.

NEVES, Artur – Aconselhadas cautelas na liberalização do comércio. *Economia*. Porto: Público. (2002-06-24) 13.

2. Bibliografia

BAIROCH, Paul – Comércio. In *ENCICLOPÉDIA Einaudi*. Ed. portuguesa. Lisboa: Imprensa



- Nacional-Casa da Moeda, imp. 1986. vol. 7, p. 277-303.
- Colónias. In *ENCICLOPÉDIA Einaudi*. Ed. portuguesa. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, imp. 1986. vol. 7, p. 304-325.
- Desenvolvimento/subdesenvolvimento. In *ENCICLOPÉDIA Einaudi*. Ed. portuguesa. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, imp. 1986. vol. 7, p. 364-429.
- BLUNCH, Niels-Hugo; VERNER, Dorte – *Sector growth and the dual economy model: evidence from Côte d'Ivoire, Ghana, and Zimbabwe* [em linha]. Washington: World Bank, 1999 [ref. de 2004-05-28]. 29 p. (Policy Research Working Papers; 2175). Formato PDF. Disponível em: <<http://econ.worldbank.org/docs/719.pdf>>.
- CASTEL, Odile – *Le Sud dans la mondialisation: quelles alternatives?* Paris: La Découverte, 2002. 212 p. ISBN 2-7071-3718-9.
- CERQUEIRA, Silas – *Notas sobre economia do (sub)desenvolvimento*. 1.^a ed. Porto: Serviços de Reprografia da FLUP, 2004. 31 p.
- DENIS, Henri – *História do pensamento económico*. Trad. de António Borges Coelho; rev. de Jaime Silva. 1.^a ed. Lisboa: Círculo de Leitores, imp. 1978. 2 vol. Trad. de: Histoire de la pensée économique.
- DERAMAIX, P. – *La bataille du cajou* [em linha]. Bruxelles: Amigos de Moçambique, [2004] [ref. de 2004-05-11]. Disponível em: <<http://www.amigos-de-mocambique.org/connaître/>>.
- FONSECA, Madalena Pires da – Os corredores de desenvolvimento em Moçambique. *Africana Studia*. Porto: FLUP. ISSN 0874-2375. 6 (2003) 201-230.
- FOURASTIÉ, Jean – *A produtividade*. 1.^a ed. brasileira. São Paulo: Martins Fontes, 1990. 106 p. Trad. de: La productivité.
- HANLON, Joseph – *Power without responsibility: the World Bank and Mozambican cashew nuts* [em linha]. London: Jubilee Research, 2002-08-01 [ref. de 2004-05-11]. Artigo publicado na Review of African Political Economy, 83 (March 2000). Disponível em: <<http://www.jubile-eplus.org/analysis/reports/roape100400.htm>>.
- HEILBRONER, Robert L. – *The making of economic society*. 3rd ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, cop. 1970. 231 p.
- LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju e as relações Moçambique-Índia na época pós-colonial* [em linha]. Versão definitiva. Lisboa: ISEG. CESA [Centro de Estudos sobre África e do Desenvolvimento], 1999 [ref. de 2004-05-11]. 48 p. (Documentos de Trabalho; n.º 57). Comunicação apresentada nas Journées d'Études Internationales de Lusotopie, 3, Goa, 1999. Formato PDF. Disponível em: <http://pascal.iseg.utl.pt/~cesa/files/DocTrab_57.PDF>.
- LOBO – A influência da economia dualista brasileira sobre a estacionalidade do mercado bursátil. In *A toca do Lobo* [em linha]. 1998-07-24 [ref. de 2004-05-11]. Disponível em: <<http://www.lobo.com.br/palavra/menu/estudos/estudos240798.asp>>.
- LOPES, Paula – *Cooperação portuguesa*. 1.^a ed. Porto: Serviços de Reprografia da FLUP, 2004. 171 p.
- MACAMO, E. – Da disciplinarização de Moçambique: ajustamento estrutural e as estratégias neo-liberais de risco. *Africana Studia*. Porto: FLUP. ISSN 0874-2375. 6 (2003) 231-255.
- MCMILLAN, Margaret; RODRIK, Dani; WELCH, Karen Horn – *When economic reform goes wrong: cashews in Mozambique* [em linha]. Cambridge, Massachusetts: Harvard University. John F. Kennedy School of Government, 2002 [ref. de 2004-05-11]. 60 p. (Faculty Research Working Papers; RWP02-28). Formato PDF. Disponível em: <[http://ksgnotes1.harvard.edu/research/wpaper.nsf/rwp/RWP02-028/\\$File/rwp02_028_rodrik.pdf](http://ksgnotes1.harvard.edu/research/wpaper.nsf/rwp/RWP02-028/$File/rwp02_028_rodrik.pdf)>.
- PÉLISSIER, René – *História de Moçambique: formação e oposição (1854-1918)*. 3.^a ed. Lisboa:



Estampa, 2000. 2 vol. Trad. de: Naissance du Mozambique: résistance et revoltes anti-coloniales (1854-1918). ISBN 972-33-1009-0; 972-33-1010-4.

PINTADO, V. Xavier – Subdesenvolvimento. In *POLIS*. Lisboa: Verbo, imp. 1987. vol. 5, p. 1009-1012.

SISOWATH, Claude – *Aujourd'hui quel concept se dissimule sous les doux mots de développement durable [em linha]*. Monaco: Dignity International, [2002?] [ref. de 2004-05-10]. 38 p. Formato PDF. Disponível em: <http://www.dignitycmf.org/frames/pdf/dev_durable.pdf>. Igualmente disponível em versões DOC e HTML: <http://www.dignitycmf.org/frames/dvp_durable_new.htm>.

TRAJANO FILHO, Wilson – *Pequenos mas honrados: um jeito português de ser em Portugal e nas colônias [em linha]*. Brasília: Universidade de Brasília. Departamento de Antropologia, 2003 [ref. de 2004-04-17]. 32 p. (Antropologia; 339). Formato PDF. Disponível em: <<http://www.unb.br/ics/dan/Serie339empdf.pdf>>.

– *Rumores: uma narrativa da nação [em linha]*. Brasília: Universidade de Brasília. Departamento de Antropologia, 1993 [ref. de 2003-11-25]. 35 p. (Antropologia; 143). Formato PDF. Disponível em: <<http://www.unb.br/ics/dan/Serie143empdf.pdf>>.

VENÂNCIO, José Carlos – *O facto africano: elementos para uma sociologia da África*. Pref. de Adelino Torres. 1.^a ed. Lisboa: Vega, 2000. 158 p. ISBN 972-699-581-7.



Notas

¹ Agradeço a todos os meus professores do mestrado em Estudos Africanos, na Universidade do Porto, e em particular ao Professor Doutor Carlos Pimenta, Professor Doutor Silas Cerqueira e Professora Doutora Paula Lopes, os conhecimentos obtidos, os quais tornaram possível este estudo. Quaisquer erros ou omissões eventualmente existentes no texto são, porém, da minha inteira responsabilidade.

² COSTA, Teresa; VIDEIRA, Alexandre – Efeitos directos e indirectos. *Economia*. Público. (2004-05-17), p. 21.

³ COSTA, Teresa; VIDEIRA, Alexandre – Efeitos directos e indirectos, p. 21.

⁴ COSTA, Teresa; VIDEIRA, Alexandre – Efeitos directos e indirectos, p. 21.

⁵ COSTA, Teresa; VIDEIRA, Alexandre – Efeito multiplicador da indústria automóvel no resto da economia baixou nos anos 90. *Economia*. Público. (2004-05-17), p. 1.

⁶ COSTA, Teresa; VIDEIRA, Alexandre – O (des)multiplicador automóvel. *Economia*. Público (2004-05-17), p. 21.

⁷ Cf. LOPES, Paula – *Cooperação portuguesa*. 1.ª ed. Porto: Serviços de Reprografia da FLUP, 2004, p. 6.

⁸ Cf. CASTEL, Odile – *Le Sud dans la mondialisation*. Paris: La Découverte, 2002, p. 143, nota 5.

⁹ LOBO – A influência da economia dualista brasileira sobre a estacionalidade do mercado bursátil. In *A toca do Lobo*. 1998-07-24. Disponível em: <<http://www.lobo.com.br/palavra/menu/estudos/estudos240798.asp>>.

¹⁰ CERQUEIRA, Silas – *Notas sobre economia do (sub)desenvolvimento*. 1.ª ed. Porto: Serviços de Reprografia da FLUP, 2004, p. 7-8.

¹¹ FONSECA, Madalena Pires da – Os corredores de desenvolvimento em Moçambique. *Africana Studia*. Porto: FLUP. N.º 6 (2003), p. 216-218.

¹² LOBO – A influência da economia dualista...

¹³ Cf. BAIROCH, Paul – Comércio. In *ENCICLOPÉDIA Einaudi*. Ed. portuguesa. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, imp. 1986, vol. 7, p. 298-299. – Colónias. In *ENCICLOPÉDIA Einaudi*, vol. 7, p. 321. – Desenvolvimento/subdesenvolvimento. In *ENCICLOPÉDIA Einaudi*, vol. 7, p. 404-405.

¹⁴ BAIROCH – Desenvolvimento/subdesenvolvimento, p.

414-415.

¹⁵ Cf. PINTADO, V. Xavier – Subdesenvolvimento. In *POLIS*. Lisboa: Verbo, imp. 1987, vol. 5, p. 1011.

¹⁶ CERQUEIRA, Silas – *Notas sobre economia do (sub)desenvolvimento*, p. 23.

¹⁷ PINTADO, V. Xavier – Subdesenvolvimento, p. 1011.

¹⁸ SISOWATH, Claude – *Aujourd'hui quel concept se dissimule sous les doux mots de développement durable*. Monaco: Dignity International, [2002?], p. 9-11.

¹⁹ NEVES, Artur – Aconselhadas cautelas na liberalização do comércio. *Economia*. Público (2002-06-24), p. 13.

²⁰ Cf. PINTADO, V. Xavier – Subdesenvolvimento, p. 1011-1012.

²¹ Cf. BLUNCH, Niels-Hugo; VERNER, Dorte – *Sector growth and the dual economy model*. Washington: World Bank, 1999, p. 3-4; 17.

²² FIGUEIREDO, Sérgio – Medo dos pobres. *Público*. Ano 13, n.º 4469 (2002-06-15), p. 13.

²³ Cf. DENIS, Henri – *História do pensamento económico*. 1.ª ed. Lisboa: Círculo de Leitores, imp. 1978, vol. 2, p. 229.

²⁴ Cf. FOURASTIÉ, Jean – *A produtividade*. 1.ª ed. brasileira. São Paulo: Martins Fontes, 1990, p. 13-26.

²⁵ Cf. DENIS – *História do pensamento económico*, vol. 2, p. 228-229.

²⁶ Cf. HEILBRONER, Robert L. – *The making of economic society*. 3rd ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, cop. 1970, p. 195-196.

²⁷ Cf. CERQUEIRA, Silas – *Notas sobre economia do (sub)desenvolvimento*, p. 14.

²⁸ CERQUEIRA, Silas – *Notas sobre economia do (sub)desenvolvimento*, p. 5-6.

²⁹ CASTEL – *Le Sud dans la mondialisation*, p. 128.

³⁰ CASTEL – *Le Sud dans la mondialisation*, p. 129-131.

³¹⁰ Cf. CASTEL – *Le Sud dans la mondialisation*, p. 130-131; 179-181; 185.

³² Cf. TRAJANO FILHO, Wilson – *Rumores*. Brasília: Universidade de Brasília. Departamento de Antropologia, 1993, p. 6-7. VENÂNCIO, José Carlos – *O facto africano*. 1.ª ed. Lisboa: Vega, 2000, p. 93.

³³ CASTEL – *Le Sud dans la mondialisation*, p. 136-138.

³⁴ Cf. ISS – *Mozambique*. Pretoria: Institute for Security Stu-



- dies, cop. 2004. Economy. Agriculture, fishing and forestry. Disponível em: <<http://www.iss.co.za/AF/profiles/Mozambique/Economy.html>>. WANDSCHNEIDER, Tiago Sequeira; GARRIDO-MIRAPÉIX, Julio – *Cash cropping in Mozambique*. Maputo: European Commission. Food Security Unit Mozambique, 1999, p. 10.
- ³⁵ Cf. ISS – *Mozambique*. Economy. Manufacturing.
- ³⁶ ISS – *Mozambique*. Economy. Labour market and unemployment.
- ³⁷ ISS – *Mozambique*. History and Politics. Political history. Disponível em: <<http://www.iss.co.za/AF/profiles/Mozambique/Politics.html>>.
- ³⁸ ISS – *Mozambique*. Economy. Labour market and unemployment. Disponível em: <<http://www.iss.co.za/AF/profiles/Mozambique/Economy.html>>.
- ³⁹ PNUD – *Relatório do desenvolvimento humano 2003*. Ed. em língua portuguesa. Lisboa: Mensagem, 2003, p. 139.
- ⁴⁰ PÉLISSIER, René – *História de Moçambique*. 3.^a ed. Lisboa: Estampa, 2000, vol. 2, p. 50-59.
- ⁴¹ Cf. TRAJANO FILHO – *Pequenos mas honrados*. Brasília: Universidade de Brasília. Departamento de Antropologia, 2003, p. 6-7.
- ⁴² PÉLISSIER – *História de Moçambique*, p. 67-68.
- ⁴³ FONSECA, Madalena Pires da – Os corredores de desenvolvimento em Moçambique, p. 215.
- ⁴⁴ PNUD – *Relatório do desenvolvimento humano 2003*, p. 152.
- ⁴⁵ Cf. CERQUEIRA, Silas – *Notas sobre economia do (sub)desenvolvimento*, p. 25.
- ⁴⁶ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju e as relações Moçambique-Índia na época pós-colonial*. Versão definitiva. Lisboa: ISEG. CEaA [Centro de Estudos sobre África e do Desenvolvimento], 1999, p. 8.
- ⁴⁷ Cf. DERAMAIX, P. – *La bataille du cajou*. Bruxelles: Amigos de Moçambique, [2004]. Le cajou dans le marché mondial. Disponível em: <<http://www.amigos-de-mocambique.org/connaitre/cajou1.htm>>. HANLON, Joseph – *Power without responsibility*. London: Jubilee Research, 2002-08-01. The cashew chain. Disponível em: <<http://www.jubileeplus.org/analysis/reports/roape100400.htm>>.
- ⁴⁸ DERAMAIX – *La bataille du cajou*. Les produits de l'anacardier.
- ⁴⁹ Cf. HANLON – *Power without responsibility*. The cashew chain. MCMILLAN, Margaret; RODRIK, Dani; WELCH, Karen Horn – *When economic reform goes wrong*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University. John F. Kennedy School of Government, 2002, p. 23-24. VIJFHUIZEN, Carin [et al.] – *Género, mercados e meios de sustento no contexto da globalização*. Relatório principal. 1.^a fase: Nampula. Londres: International Institute for Environment and Development; Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, 2003, p. 18-19.
- ⁵⁰ Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 11, nota 28.
- ⁵¹ Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 10-11.
- ⁵² LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 3.
- ⁵³ A exportação de castanha em bruto estava proibida até se preencher a capacidade da indústria local de processamento. Cf. HANLON – *Power without responsibility*. Exporting unprocessed cashew.
- ⁵⁴ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 3.
- ⁵⁵ HANLON – *Power without responsibility*. Factories.
- ⁵⁶ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 5, nota 8.
- ⁵⁷ HANLON – *Power without responsibility*. Factories.
- ⁵⁸ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 4-5.
- ⁵⁹ HANLON – *Power without responsibility*. Cashew trees.
- ⁶⁰ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 4-5.
- ⁶¹ Em Moçambique, a campanha de comercialização da castanha decorre, no Norte (nomeadamente em Nampula), entre Outubro e Janeiro, e, no Sul, entre Dezembro e Março. Cf. VIJFHUIZEN [et al.] – *Género, mercados...* p. 23.
- ⁶² Cf. a tabela 1, que segue em anexo a este estudo. Ver também LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 6, nota 12.
- ⁶³ HANLON – *Power without responsibility*. Factories.
- ⁶⁴ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 6-7.
- ⁶⁵ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 7.
- ⁶⁶ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 7; 45.
- ⁶⁷ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 7-8.
- ⁶⁸ Um aumento de cerca de 74%, em relação à campanha anterior. Ver tabela 1.
- ⁶⁹ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 8.
- ⁷⁰ Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 9.
- ⁷¹ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 9-11.
- ⁷² LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 12.
- ⁷³ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 12-14.
- ⁷⁴ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 14.
- ⁷⁵ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 15-16.
- ⁷⁶ Os armazenistas defendiam-se da acusação, afirmando que a falta de matéria-prima nos circuitos comerciais se devia, pelo contrário, aos baixos preços propostos pela indústria, os quais teriam, assim, induzido a desmonetização da castanha junto ao apanhador. Existem, porém, fundadas dúvidas acerca da justeza de tais alegações. Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 16.



- ⁷⁷ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 17.
- ⁷⁸ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 15; 17-18.
- ⁷⁹ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 19-21.
- ⁸⁰ A indústria de processamento, por esta época, encontrava-se praticamente nas mãos do grupo Entrepósito, enquanto um punhado de grossistas dominava o comércio exportador. Daí a facilidade de os privados entabularem negociações entre si. Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 12-13; 19.
- ⁸¹ Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 18; 23.
- ⁸² HANLON – *Power without responsibility*. Factories.
- ⁸³ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 22.
- ⁸⁴ HANLON – *Power without responsibility*. Factories.
- ⁸⁵ Os mecanismos de protecção industrial fizeram-se, porém, sentir. Assim, em 1995, a taxa de crescimento das exportações de castanha em bruto, relativamente ao ano anterior, foi de 2% (tinha sido de 160%, entre 1993 e 1994), enquanto a de amêndoa de caju atingiu os 288%. Ver tabelas 2 e 4, em anexo.
- ⁸⁶ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 23-24.
- ⁸⁷ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 24-25.
- ⁸⁸ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 25.
- ⁸⁹ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 24.
- ⁹⁰ Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 19.
- ⁹¹ HANLON – *Power without responsibility*. Factories.
- ⁹² Os industriais contraporiam, mais tarde, que todos os dados do Banco Mundial (recolhidos por Hilmar Hilmarsson) se basearam na pior campanha possível: a verificada em 1993-1994, quando a economia se encontrava ainda debilitada pela guerra. Quanto à baixa produtividade da indústria, ficar-se-ia a dever quer à não-modernização do equipamento, durante o conflito, quer ao envelhecimento e doenças que, desde a independência, acometiam o caju-al. Cf. HANLON – *Power without responsibility*. The first study. Ver também LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 19.
- ⁹³ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 19.
- ⁹⁴ HANLON – *Power without responsibility*. The first study.
- ⁹⁵ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 22; 24-26.
- ⁹⁶ Cf. HANLON – *Power without responsibility*. The first study. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 26-27.
- ⁹⁷ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 27.
- ⁹⁸ Pois as massas camponesas, responsáveis pela apanha do caju, são muito invocadas mas nunca ouvidas nas negociações. Quanto aos sindicatos, passaram, desde a liberalização do sector, a alinhar-se totalmente com as posições dos industriais. Cf. HANLON – *Power without responsibility*. Governance and the driver's seat. VIJFHUIZEN [et al.] – *Género, mercados...* p. 16; 18; 28.
- ⁹⁹ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 29-30.
- ¹⁰⁰ O Banco Mundial deixou, porém, bem vincado que preferia uma "protecção" à indústria que assentasse em incentivos fiscais (como as isenções aduaneiras na importação de maquinaria...), em vez do sistema vigente de quotas de castanha e taxa de sobrevalorização. Além disso, já o relatório Hilmarsson pressupunha que se protegesse, a título temporário, as unidades de trabalho intensivo, enquanto "indústria nascente" de processamento. Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 30. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 23.
- ¹⁰¹ As taxas do "imposto de sobrevalorização", apontadas pelo Governo para as campanhas seguintes, eram, com efeito: 20% (1995-1996), 12% (1996-1997), 7% (1997-1998), 5% (1998-1999) e 0% (1999-2000). Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 30-31.
- ¹⁰² Segundo apurou Joseph Hanlon, o Governo fora, de facto, avisado, oficiosamente, pelo Banco Mundial, no sentido de que este último faria as diligências necessárias para cortar os empréstimos e ajuda externa ao país, se persistisse a recusa moçambicana de efectuar a liberalização completa do sector do caju. Cf. HANLON – *Power without responsibility*. World Bank imposes free market. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 31-32.
- ¹⁰³ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 31-32.
- ¹⁰⁴ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 32-33.
- ¹⁰⁵ Cf. tabela 10, em anexo. Ver também LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 33.
- ¹⁰⁶ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 33-35.
- ¹⁰⁷ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 34; 36.
- ¹⁰⁸ HANLON – *Power without responsibility*. The first study.
- ¹⁰⁹ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 36-37.
- ¹¹⁰ LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 37-38.
- ¹¹¹ HANLON – *Power without responsibility*. New study says abandon Bank-imposed policy.
- ¹¹² HANLON – *Power without responsibility*. Stand-off.
- ¹¹³ HANLON – *Power without responsibility*. Parliament takes a cautious stand.
- ¹¹⁴ HANLON – *Power without responsibility*. No policy.
- ¹¹⁵ Cf. ECA – *Economic report on Africa* 2003. Addis Ababa: Economic Commission for Africa, 2003, p. 134. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 21-22; 55. VIJFHUIZEN [et al.] – *Género, mercados...* p. 19. WANDSCHNEIDER, Tiago Sequeira; GARRIDO-MIRAPÉIX, Julio – *Cash*



cropping in Mozambique. Maputo: European Commission.

Food Security Unit Mozambique, 1999, p. 49.

¹¹⁶ HANLON – *Power without responsibility*. No policy.

¹¹⁷ Iniciativas parcialmente subsidiadas pelo Estado, como a plantação de novas variedades ou a pulverização das árvores, esbarram com a falta de rendimento dos camponeses, visto o preço da castanha em bruto ser demasiado baixo, além de a produção dos cajueiros estar a diminuir (o que constitui um ciclo vicioso). Por outro lado, o Governo não possui recursos suficientes para pagar sozinho os programas de fomento. Cf. HANLON – *Power without responsibility*. Cashew trees. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 37. VIJFHUIZEN [et al.] – *Género, mercados...* p. 12-13; 24-25.

¹¹⁸ HANLON – *Power without responsibility*. No policy.

¹¹⁹ WANDSCHNEIDER; GARRIDO-MIRAPÉIX – *Cash cropping in Mozambique*, p. 98-99.

¹²⁰ Estima-se que os apanhadores, no seu todo, obtêm apenas cerca de 40-50% dos ganhos, líquidos de impostos. A privatização do sistema de comercialização, aliás, prejudicou os camponeses, pois os comerciantes de caju actuam, geralmente, em monopólio, nas aldeias. Cf. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 2; 13-14; 26.

¹²¹ HANLON – *Power without responsibility*. No policy.

¹²² HANLON – *Power without responsibility*. Governance and the driver's seat.

¹²³ Cf. LEITE, Joana Pereira – *A guerra do caju...* p. 29, nota 107.

¹²⁴ ECA – *Economic report on Africa 2003*, p. 135.

¹²⁵ Cf. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 1-2.

¹²⁶ Pois, além da questão do autoconsumo por parte dos apanhadores, muitas vezes os pequenos comerciantes (os quais actuam geralmente em monopólio no mundo rural) recorrem à troca directa nos contactos que estabelecem com os camponeses. O ganho monetário anual estimado do camponês com a apanha do caju é, assim, inferior a 4 dias de trabalho numa actividade em que se aufera o salário mínimo! Cf. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 13-15.

¹²⁷ Note-se que a qualidade dos benefícios sociais nas fábricas era já inferior, quando comparada com a época da gestão estatal. Cf. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 22. VIJFHUIZEN [et al.] – *Género, mercados...* p. 20; 28.

¹²⁸ Cf. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 29. VIJFHUIZEN [et al.] – *Género, mercados...* p.

22-23.

¹²⁹ MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 21.

¹³⁰ ECA – *Economic report on Africa 2003*, p. 134-135.

¹³¹ Cf. HANLON – *Power without responsibility*. Stand-off. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 23-24. VIJFHUIZEN [et al.] – *Género, mercados...* p. 18; 29.

¹³² O relatório encomendado, em 1997, pelo Banco Mundial, à Deloitte & Touche, afirmava que as fábricas moçambicanas estavam a aumentar consistentemente de eficiência desde a privatização, e que o ganho por tonelada de amêndoa exportada, só por si, era suficiente para justificar um acréscimo da taxa do "imposto de sobreavaliação". Cf. HANLON – *Power without responsibility*. New study says abandon Bank-imposed policy.

¹³³ Cf. MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 24.

¹³⁴ MCMILLAN; RODRIK; WELCH – *When economic reform goes wrong*, p. 6; 31.

¹³⁵ Cf. CERQUEIRA, Silas – *Notas sobre economia do (sub)desenvolvimento*. 1.ª ed. Porto: Serviços de Reprografia da FLUP, 2004, p. 6.



ANEXOS



Tabela 1 – Produção moçambicana de castanha de caju

Campanha	Milhares de ton.	Campanha	Milhares de ton.
1969-1970	145	1983-1984	25
1970-1971	182	1984-1985	29
1971-1972	216	1985-1986	40
1972-1973	196	1986-1987	35
1973-1974	190	1987-1988	45
1974-1975	160	1988-1989	50
1975-1976	120	1989-1990	22
1976-1977	102	1990-1991	31
1977-1978	74	1991-1992	54
1978-1979	83	1992-1993	24
1979-1980	85	1993-1994	29
1980-1981	90	1994-1995	33
1981-1982	57	1995-1996	67
1982-1983	18	1996-1997	43

Fonte: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 42.

Tabela 2— Exportações de amêndoa de caju

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

Notas : * milhões de escudos/tonelada ; ** milhões de US\$/tonelada.

Fonte: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 42.



Tabela 3 — Exportações de óleo de caju					
Anos	Milhares de ton.	Variação (%)	Milhões de escudos	Variação (%)	Preço médio*
1975	5,8		40,9		0,14
1976	8,3	43,10	44,4	8,56	0,19
1977	10,0	20,48	81,2	82,88	0,12
1978	7,9	-21,00	181,0	122,91	0,04
1979	6,3	-20,25	267,7	47,90	0,02
1980	2,0	-68,25	60,3	-77,47	0,03
1981	4,8	140,00	65,0	7,79	0,07
1982	7,1	47,92	32,9	-49,38	0,22
1983	3,0	-57,75	14,8	-55,02	0,20
1984	0,7	-76,67	5,9	-60,14	0,12
1985	1,0	42,86	13,2	123,73	0,08
Anos	Milhares de ton.	Variação (%)	Milhões de US\$	Variação (%)	Preço médio**
1986	1,0	0,00	0,1		10,00
1987	3,6	260,00	1,5	1400,00	2,40
1988	1,3	-63,89	0,4	-73,33	3,25
1989	3,5	169,23	1,0	150,00	3,50
1990	1,7	-51,43	0,5	-50,00	3,40
1991	1,0	-41,18	0,3	-40,00	3,33
1992	0,4	-60,00	0,2	-33,33	
1993					
1994					
1995					
1996	1,4		0,2		7,00
1997	2,0	42,86	0,3	50,00	6,67
Notas : * milhões de escudos/tonelada ; ** milhões de US\$/tonelada. Fonte: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 42.					

Tabela 4 — Exportações de castanha de caju*					
Anos	Milhares de ton.	Variação (%)	Milhões de US\$	Variação (%)	Preço médio**
1992	6,0		3,5		0,58
1993	9,5	58,33	6,5	85,71	0,68
1994	21,6	127,37	16,9	160,00	0,78
1995	25,6	18,52	17,3	2,37	0,68
1996	37,9	48,05	29,4	69,94	0,78
1997	20,6	-45,65	14,3	-51,36	0,69
Notas: * Proibida a exportação de castanha entre 1975-1991 ; ** milhões de US\$/tonelada. Fonte: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 43					



Tabela 5 — Exportações de produtos do caju

	Amêndoa		Óleo		Castanha		Total do caju	Exportações totais	
Anos	Milhões escudos	Export. totais	Milhões escudos	Export. totais	Milhões escudos	Export. totais	(1)	(2)	(1) / (2)
							Milhões de escudos		
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
Anos	Milhões US\$	Export. totais	Milhões US\$	Export. totais	Milhões US\$	Export. totais	Milhões de US\$		(1) / (2)
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: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 43



Tabela 6 — Produção de castanha em bruto: castanhas comercializadas e preços ao produtor/apanhador

Campanha	Castanha comercializada (em tons.)	Variação (%)	Preço da castanha ao produtor – Preço mínimo (meticais/kg)	Câmbio considerado (MZM/US\$)	Preço da castanha ao produtor – Preço mínimo (US\$/kg)
1978-1979	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: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 44.



Tabela 7 — Produção de castanha em bruto por província (em toneladas)							
Províncias	1980-1981	1983-1984	1986-1987	1989-1990	1992-1993	1995-1996	1996-1997
Cabo Delgado	2 901	592	689	494	573	2 087	990
Nampula	63 160	17 115	22 534	15 134	18 315	36 650	29 892
Zambézia	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: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 44.							

Tabela 8 — Exportações dos principais produtos (em milhões de US\$).							
Anos	Total de exportações	Camarão	Percentagem do total de exportações	Algodão	Percentagem do total de exportações	Caju	Percentagem do total de exportações
1992	139,3	64,6	46,37	10,8	7,75	21,10	15,00
1993	131,9	68,8	52,16	11,1	8,42	15,70	11,90
1994	149,9	62,8	41,89	18,9	12,61	19,40	12,94
1995	170,0	73,1	43,00	19,8	11,65	27,00	15,88
1996	220,7	70,5	31,94	26,8	12,14	47,00	21,30
1997	284,4	90,2	31,72	22,2	7,81	28,90	10,16
Fonte: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 44.							



Tabela 9 — Preços e margens de comercialização e número de exportadores

Anos	Preço real (típico) ao agricultor		Preço à porta da fábrica		Margem de comercialização	Exportação	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	4 500	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 prevaleceram.

** Usados preços FOB

Fonte: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 45.



Tabela 10 — Trabalhadores da indústria do caju			
	Final do ano em Dezembro de...		
Empresas	1995	1996	1997*
NORTE :			
Cabo Caju	0	40	250
Companhia do Monapo	1 290	1 344	1 406
Companhia de Nacala	1 118	1 325	1 400
Companhia de Nacala (Angoche)	419	436	436
Angocaju	629	633	786
Inducaju	446	496	550
Caju de Geba	250	500	700
Subtotal	4 152	4 774	5 528
SUL :			
Companhia da Beira	217	215	219
Africaju	150	150	150
Procaju – Inhambane	471	555	555
ADIL	140	399	430
KMC	80	80	120
Procaju – Manjacaze	563	625	625
Mocita	92	113	502
Mocaju	906	906	906
Polycaju	0	1 051	1 051
Subtotal	2 619	4 094	4 558
TOTAL	6 771	8 868	10 086
Notas: * Dados provisórios (1998) Fonte: LEITE, Joana Pereira – A guerra do caju... p. 46.			



Autor:Luís Filipe Carmo Reis

Título: Notas sobre a Guerra do Caju em Moçambique (1992-2002)

Editor: Centro de Estudos Africanos da Universidade do Porto

Colecção: e-Working Papers

Edição: 10ª (Nov/2007)

ISBN 13: 978-989-954267-7-9

Localização: <http://www.africanos.eu>

Composição: CP

Referência bibliográfica:

REIS, Luís Filipe Carmo . 1992-2002. Notas Sobre a Guerra do Caju em Moçambique (1992-2002) . In e-Working Papers CEAUP. ISBN: 978-989-954267-7-9 Porto: Centro de Estudos Africanos da Universidade do Porto. <http://www.africanos.eu>

Preço: gratuito na edição electrónica, acesso por importação.

Solicitação ao leitor: Transmita-nos (ceaup@letras.up.pt) a sua opinião sobre este trabalho.

©:É permitida a cópia de partes deste documento, sem qualquer modificação, para utilização individual. Não é permitida qualquer utilização comercial. A reprodução de partes do seu conteúdo é permitida exclusivamente em documentos científicos, com indicação expressa da fonte. Não é permitida a sua disponibilização através de rede electrónica ou qualquer forma de partilha electrónica. Em caso de dúvida ou pedido de autorização contactar directamente o CEAUP (ceaup@letras.up.pt).