

14 de Agosto de 2001

flash ...

No. 25P

Resultados das Investigações do Departamento de Análise de Políticas
MADER-Direcção de Economia*

A Regulamentação de Comercialização da Castanha de Caju: Como Torná-la um Instrumento Revitalizador do Sub-Sector Cajueiro em Moçambique?

*Jan Low, Higino de Marrule, Duncan Boughton, e Raúl Pitoro**

Objectivo

O objectivo deste *FLASH* é de avaliar alguns aspectos chave da proposta de regulamento apresentada pelo Instituto de Fomento de Cajú (INCAJU), em Julho de 2001, para estabelecer as condições e procedimentos para a comercialização e exportação de castanha de caju. A análise é baseada na perspectiva de que o Estado precisa de seleccionar os métodos mais custo-efectivos para regulamentar o sub-sector; quer dizer, que explore ao máximo “as regras” do funcionamento de mercado que incentivam os próprios produtores, comerciantes e industriais a mudarem os seus comportamentos na direcção que maximize a rentabilidade do sub-sector.

A análise da proposta de regulamento revela que a introdução de padrões da qualidade da castanha no sistema de comercialização, contribuirá positivamente para a revitalização do sub-sector, porque permitirá capturar preços internacionais mais altos, que subsequentemente estimularão toda a cadeia, de forma a aumentar a quantidade e melhorar a qualidade da castanha produzida. Por outro lado, há três aspectos preocupantes na proposta de regulamento devido a duas razões. A primeira razão prende-se com o facto dos artigos enfatizarem a adopção de medidas cuja implementação implica altos custos para o Estado e a sociedade. A segunda razão, e mais séria, é que a implementação desses artigos resultará em preços oferecidos aos produtores substancialmente mais reduzidos. A redução de preços a nível de exploração agrícola resultará na redução do grau de comercialização de castanha, e desincentiva o investimento em novos plantios e práticas melhoradas de manejo da cultura.

Para cada área preocupante, apontam-se as razões subjacentes a cada preocupação e sugerem-se alternativas baseadas no princípio da concepção de um regulamento para comercialização da castanha de caju que esteja em devido alinhamento com os objectivos já estipulados e aprovados no Plano Director de Produção.

Contexto Institucional e Legal da Revitalização do Sub-Sector Cajueiro

Com mais de um milhão de camponeses do sector familiar que têm cajueiros, a importância do sector cajueiro para a segurança alimentar é bem conhecida (Strasberg, Mole e Weber, 1998). A formulação de uma estratégia compreensiva que trata de problemas de cada componente (produção, comercialização, industrialização) do sub-sector cajueiro é crítica para a revitalização desse sub-sector em Moçambique (ver Tabela 1). Em finais de 1998, o governo aprovou o Plano Director, Componente Produção o qual contém as estratégias e metas concretas para elevar das cerca de 50.000 toneladas de castanha produzidas no ano 2000 até pelo menos 100.000 toneladas em 5 anos (INCAJU, 1998). Mas a formulação de uma política de comercialização e industrialização da castanha de cajú tem seguido um processo mais lento dada a necessidade de se fazerem estudos profundos para compreender a estrutura actual e o potencial do sub-sector, bem como analisar políticas alternativas e suas potenciais consequências.

A queda drástica do número de fábricas de processamento em laboração nos último anos (passando de 16 a 6 em 2001), que deixou as economias locais negativamente afectadas, tem sido um assunto preocupante para o governo. Um longo debate sobre a influência de liberalização da exportação da castanha em bruto (política adoptada pelo governo em 1995) na capacidade de abastecer a indústria nacional, e os possíveis remédios (ver Mole e Weber, 1999 para mais detalhes), resultou na aprovação da Lei do Cajú em Setembro de 1999. Esta lei foi concebida num contexto que visa promover uma política de assegurar que a indústria nacional tenha acesso abrangente a matéria-prima e a preços suficientemente baixos para garantir a sua rentabilidade.

* As opiniões aqui expressas são da inteira responsabilidade dos autores e não reflectem a posição oficial do Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural.

Tabela 1. Problemas Principais nos Componentes Chave Especificados no Plano Director do Caju (Julho de 2001)

Produção	Comercialização	Processamento
Insuficiência da produção nacional de castanha de caju em Quantidade e Qualidade —Falta de variedades melhoradas apropriadas —Baixa produtividade devido às doenças, especialmente Oídio —Falta de incentivos suficientes para investir no melhoramento de cajueiros existentes ou novos plantios —Falta de serviços adequados de extensão e crédito —Falta de rede comercial de insumos	--Sistema de comercialização desregrado, anárquico --Ausência de um sistema básico de normação e qualidade --Ausência/deficiente cultura de contratos entre os intervenientes --Falta/insuficiência de financiamento --Fraco (quantidade) movimento associativo --Deficientes práticas agro-técnicas e de manuseio pós-colheita --Insuficiência/deficiência de infra-estruturas --Circuito longo de distribuição, resultando em reduzidas margens de comercialização	--Insuficiência da produção da castanha --Baixo rendimento em termos de teor da amêndoa --Simultaneidade da liberalização e da privatização não permitiram às empresas adaptarem-se --Contínua degradação da qualidade da castanha nacional --Custos de infra-estrutura demasiado elevados --Incapacidade (preço) de competir com os exportadores, de modo a produzir ao nível do ponto crítico de vendas --Lei de trabalho não flexível --Pesadas imobilizações financeiras (IVA) com a aquisição da castanha --Impostos elevados na importação de materiais, particularmente os de embalagem --Elevada obsolescência técnica e tecnológica

Nos últimos dois anos, o Instituto de Fomento do Cajú (INCAJU) tem-se preocupado com a implementação de Plano Director de Produção e a criação dos instrumentos jurídicos que facilitem a implementação da Lei do Cajú. Assim, no dia 5 de Julho de 2001 foram apresentados em Nampula dois instrumentos para servirem como o base da Componente Comercialização e Industrialização do Plano Director do Caju (INCAJU, 2001):

- 1) um ANTE-PROJECTO DE REGULAMENTAÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO DO CAJU (APRCC) que focaliza na regulação das condições e procedimentos para a comercialização e exportação da castanha de cajú, e
- 2) uma proposta para a Revisão de Alguns Aspectos da Lei do Trabalho para permitir o uso do “regime de contratos de trabalho a termo incerto com a possibilidade de despedimento sem pré-aviso e sem penalização financeira quando as condições de (*suprimento de*) matéria prima não permitirem laboração por todo o ano” (INCAJU, 2001).

Ao propor esses instrumentos, o governo espera que o sub-sector cajueiro volte rapidamente a desempenhar o papel que outrora desempenhou, como fonte de receitas para os diversos intervenientes na sua cadeia e, em última análise, para o país. **O desafio então, é como conceber um regulamento para comercialização da castanha de cajú que esteja em devido alinhamento com os objectivos já estipulados e aprovados no Plano Director de Produção?**

A primeira etapa é de compreender bem os constrangimentos que as componentes do sub-sector

enfrentam. O Plano Director do Caju, Componente “Comercialização e Industrialização” (INCAJU, 2001) expõe com detalhe os principais problemas enfrentados pelas três componentes chave do sub-sector cajueiro: Produção, Comercialização e Processamento (ver Tabela 1). **O que claramente emerge da análise dos constrangimentos, é que o problema fundamental de ambas componentes produção e processamento é a escassez de castanha de cajú de produção nacional em quantidade e qualidade.** Neste sentido, cada regulamento ou política adoptada deve ser analisada na perspectiva de identificar quais serão os possíveis impactos sobre os incentivos ao aumento da produção de castanha de caju.

A segunda etapa é de identificar potenciais regulamentos ou mecanismos alternativos e avaliar as suas vantagens e desvantagens. Na reunião de Nampula, houve pelo menos duas iniciativas apresentados que sem dúvida irão aumentara a rentabilidade de comercialização internacional de castanha:

- 1) a introdução de padrões da qualidade da castanha que permite capturar preços internacionais mais altos
- 2) a proposta de revisão da Lei do Trabalho que facilitará o uso de mão-de-obra sazonal

Contudo, o APRCC inclui alguns artigos que poderiam ter impactos negativos no aumento de produção de castanha de caju, e conseqüentemente nos rendimentos familiares dos produtores de castanha. Os três aspectos preocupantes do APRCC que serão examinados neste *Flash*, na

perspectiva de comportamentos estimulados ou desencorajados, são:

- 1) A ideia de reduzir a venda de castanha imatura e insuficientemente seca através da introdução dum sistema de multas a ser posto em operação pelas autoridades locais (Capítulo II, Artigo 3)
- 2) A proposta para a implementação do Direito de Opção (Capítulo III, Artigo 11)
- 3) A proibição da comercialização da castanha de cajú rejeitada pelo novo sistema da classificação da castanha (Capítulo II, Artigo 8, ponto 5)

O Quadro Conceptual para Analisar o APRCC (Regulamentação Proposta)

Quando se criam novos regulamentos, é sempre necessário garantir os mecanismos para assegurar a observância dessas novas regras. Caso contrário, o Estado irá enfrentar uma situação onde a maioria da população directamente afectada pela regulamentação, tornam-se não-cumpridoras da lei.

Como podemos utilizar a estrutura do mercado dum maneira efectiva para nos ajudar a melhorar a qualidade e quantidade de castanha de cajú que o país quer processar e comercializar? Uma forma de o fazer é pensar numa abordagem baseada no princípio de INCENTIVOS *versus* uma abordagem baseada no princípio de DESINCENTIVOS. As abordagens baseadas no princípio de INCENTIVO utilizam os regulamentos e as regras de funcionamento do mercado para estimular as mudanças no comportamento dos interessados/participantes no sector. Em contraste, abordagens baseadas nos DESINCENTIVOS tentam regular, por exemplo, a comercialização através de medidas que penalizem algumas práticas. Uma grande vantagem de uma abordagem baseada no princípio de INCENTIVOS é que os custos de implementação e fiscalização que ficam a cargo de Estado são reduzidos.

Uma Análise dos Aspectos Preocupantes do APRCC

Nesta secção pretende-se examinar os artigos mais preocupantes, fornecendo as razões subjacentes a cada preocupação, seguida de sugestões concretas para a melhoria da proposta de regulamento.

Preocupação 1. Qual é a Melhor Abordagem para Resolver o Problema de Baixa Qualidade de Castanha? (Capítulo II, Artigo 3)

Artigo 3 é um exemplo excelente de um regulamento que funciona através de DESINCENTIVOS:

Artigo 3

Início da Campanha de Comercialização

1. O Instituto de Fomento de Cajú (INCAJU), em coordenação com as autoridades locais, anunciará, publicamente, e com antecedência a data do início da campanha de comercialização da castanha de cajú a nível nacional.
2. É expressamente proibido realizar quaisquer operações de compra e venda de castanha de cajú antes da data oficial indicada para o início da campanha de comercialização.
3. É igualmente proibido comercializar castanha de cajú que não tenha atingido a sua natural maturação, arrancada precoce e directamente das árvores, cozida, com objectos estranhos que influam na pesagem e que não obedeça à classificação e padronização indicada na secção II do presente capítulo.
4. Depois de colhida, a castanha deverá ser submetida à secagem ao sol, visando diminuir o seu teor de humidade, não devendo os comerciantes adquirir castanha que não esteja seca.
5. Nas lojas e nos armazéns a castanha deverá ser armazenada em sacos de juta, devendo os armazéns ter condições de ventilação para se evitar a deterioração da sua qualidade da castanha.
6. As autoridades locais e comunitárias são expressamente responsáveis pela observância do disposto nos nºs 2, 3, 4 e 5 do presente artigo e pela aplicação, em caso de inobservância, das sanções previstas no presente Regulamento.
7. As Associações comerciais e de produtores deverão colaborar com as autoridades locais e comunitárias na fiscalização da observância das disposições do presente artigo e na fixação de penalizações às entidades que infringirem as referidas disposições.

Se alguém infringir a lei, é proposto aplicar as seguintes multas sérias (*Artigo 18*):

Artigo 18

Punições

As infracções às disposições do presente Regulamento serão puníveis do seguinte modo, sem prejuízo da aplicação de outras penas previstas na demais legislação vigente:

1. Com multa de 25% sobre o valor comercial da castanha objecto de infracção, no caso de violação dos números 2 e 3 do artigo 3;
2. Com multa de 15% sobre o valor comercial da castanha objecto de infracção, no caso de violação do número 4 do artigo 3;

Contamos com as autoridades locais e comunitárias para velarem pela aplicação das sanções previstas. Este facto pode conduzir, pelo menos em algumas áreas do país, ao surgimento de tensões sociais entre as comunidades e a suas autoridades locais. Além disso, a adopção de uma abordagem de DESINCENTIVOS requer que o Estado seja o principal responsável para assegurar o funcionamento do sistema. Quer dizer, que o Estado:

- 1) tem a responsabilidade primária de assegurar o melhoramento da qualidade da castanha de cajú,
- 2) deve informar todos os camponeses e comerciantes sobre os novos regulamentos,
- 3) deve definir *ex-ante* quem são as autoridades locais, para poderem passar por um processo de formação que garanta uma aplicação correcta da lei
- 4) deve assegurar que os autoridades locais ou comunitárias não abusam o seu poder (por exemplo, exigindo multas excessivas, ou aceitem subornos para evitar a multa).

Assim, a abordagem baseada no princípio de DESINCENTIVOS implica a existência de um orçamento significativo só para garantir uma justa aplicação da lei. Além disso, não é especificada onde deve ser efectuado o pagamento, mas parece que é uma responsabilidade da Repartição de Finanças (*Artigo 19*), o que implica que o violador da lei terá custos adicionais a incorrer devido a necessidade de deslocação para o pagamento da sua multa. Lembremos que a maioria dos produtores de castanha que vendem castanha de cajú cedo, fazem-no por necessidades financeiras extremas dado o alto nível de pobreza em que se encontram.

Neste momento, o Artigo 3 do regulamento proposto proíbe quaisquer operações de compra e venda da castanha antes da data oficial indicada para o início da campanha de comercialização. Se o propósito de anunciar com antecedência a data do início da campanha de comercialização fôr para ajudar os comerciantes e produtores a melhorar o sistema de comercialização, tudo bem, é louvável. Mas este facto não deve servir de justificação para ligar este anúncio com um sistema baseado na aplicação de multas e outras penalizações.

Os custos e riscos de estabelecer multas fixas a nível nacional que as autoridades locais devem fazer cumprir, parecem muito mais altos do que os benefícios. Sugerimos alternativamente que as autoridades locais e as associações sejam encorajadas a terem reuniões para desenvolver *em colaboração com as suas comunidades* métodos apropriados para implementar novas práticas e controlar os roubos.

Em contraste, Artigo 4 é um bom exemplo de regulamentação através de medidas que incentivem mudanças nos comportamentos que o Artigo 3 tenta de forçar através de mecanismos desincentivadores.

Artigo 4

Classificação e Padronização da Castanha de Cajú

2. O estabelecimento da diferenciação da qualidade da castanha de cajú e da respectiva remuneração em todos os estágios da comercialização constituem um incentivo à adopção de práticas agro-técnicas melhoradas e a redução das perdas pós-colheita.
3. Assim, é estabelecido a nível nacional o seguinte sistema de classificação da castanha de cajú em bruto.

A introdução de padrões de qualidade que os comerciantes devem cumprir para a castanha ser comprada é uma iniciativa excelente para induzir o melhoramento de qualidade. Nesta abordagem é o comerciante que velará pelo cumprimento dos novos padrões juntos dos produtores, em colaboração com as associações de produtores ou camponeses individuais, e *não* as autoridades locais, como se pretende com a actual formulação do regulamento. Provavelmente terá que haver um período de transição (o mais certo é de 1 ano) durante o qual os comerciantes continuarão a comprar castanha imatura ou com alto teor de humidade. Contudo, depois de

ter esta castanha rejeitada pelo comprador final (os industriais ou os importadores), no ano seguinte o próprio comerciante insistirá junto dos produtores sobre a qualidade de castanha que deseja e que promete comprar (madura, bem seca e de certo tamanho).

A introdução da política proposta de premiação para a castanha de melhor qualidade estimulará os produtores a cumprirem com os novos padrões, incentivando mesmo a que se organizem em associações para serem capazes de estabelecer contratos com comerciantes, ambulantes e outras instituições envolvidas na comercialização. Em alguns casos, pode começar a surgir um sistema onde a indústria ou os exportadores de castanha cajú fornecem insumos atempadamente às associações (mesmo a crédito), com a garantia de que o(s) recipiente(s) de serviços venderão o seu produto ao fornecedor de serviços. Por outro lado, as associações também podem servir como compradores de castanha dos vizinhos não membros.

A Tabela 2 mostra um resumo do impactos prováveis da utilização da abordagem do incentivos versus desincentivos.

Preocupação 2. Direito de Opção: Pode Resolver o Problema de Castanha Insuficiente para a Indústria? (Capítulo III, Artigos 11, 12, 13)

O que é o direito de opção? Segundo o APRCC, direito de opção é o direito conferido às industriais de processamento de parar uma partida de exportação de castanha de cajú. Um dos objectivos é de colmatar a actual incapacidade dos industriais de competir com os exportadores da castanha de cajú em bruto nas várias fases de comercialização interna da castanha.

Artigo 11

Procedimentos

1. Sobre as partidas de exportação da castanha de cajú em bruto, reserva-se o direito de opção às indústrias de processamento.
2. Para a materialização do direito de opção o exportador deverá apresentar à associação dos Industriais do Cajú - AICAJU e ao Instituto de Fomento de Cajú - INCAJU:
 - a) Informação sobre a qualidade, quantidade, preço, embalagem, condições de pagamento e porto de embarque do lote de castanha de cajú que pretende oferecer. A localização do lote de castanha objecto de direito de opção será sempre num dos portos de embarque, nomeadamente Pemba, Nacala, Quelimane, Beira e Maputo.
 - b) A proposta de preço de venda, nos termos do artigo 12 seguinte.
3. A AICAJU, quer no caso em que os industriais prescindam do direito de opção, quer na situação em que avalizem a realização da exportação, emitirá uma declaração por escrito informando do seu parecer, devendo a mesma ser enviada ao INCAJU para homologação, com cópia para o exportador.

Tabela 2. Estimulação da Comercialização de Castanha de Caju ao Nível Primário de Comercialização (Produtor-Comerciante): Componentes de Modelos Baseados no Uso de Incentivos versus Desincentivos

Modelo	INCENTIVO	DESINCENTIVO
Baseado no	Funcionamento do Mercado	Sistema colonial
Mecanismo do mercado	Classificação e Padronização de Castanha de Caju	Sanções e Multas
Filosofia	Quando os incentivos são correctos os produtores e comerciantes respondem com o melhoramento de castanha	O sistema actual é anárquico e a única maneira de melhorar a qualidade é com o forte controlo paternalístico dos produtores e comerciantes pelo estado
Quem Implementa o Sistema	Sector Privado e o Estado	Estado
Quem Assegura a Observância das Regras	Comerciantes e Produtores	Estado (autoridades locais)
Quem Aplica as Sanções	Industria/exportadores “penaliza” os intermediários com a falta de compra; Comerciantes “penaliza” os produtores com a falta de compra	Estado (autoridades locais)
Como garantir o êxito	Prémios para produto de alta qualidade	Requer recursos financeiros e humanos suficientes para assegurar a aplicação de regulamento
Decisão sobre a Iniciação de Época de Comercialização	Descentralizada	Centralizada
Potencial para Corrupção	Mínimo	Médio
Estimula o Acesso ao Mercado de Produtores	Sim	Não
Probabilidade de Êxito	Alta	Baixa

4. É fixado em 72 horas úteis contados a partir da comprovada recepção pela AICAJU da proposta de venda, nas condições indicadas no número dois deste artigo, o prazo máximo para a materialização dos procedimentos referidos no número três anterior.
5. Caso seja ultrapassado o prazo indicado no número quatro deste artigo por exclusiva responsabilidade da AICAJU, o INCAJU decidirá a favor da realização da operação de exportação.

Artigo 12

Preço no Exercício do Direito de Opção

1. No caso do exercício do direito de opção, o preço oferecido aos industriais de processamento será igual ao preço FOB deduzidos o valor da sobretaxa e os custos associados à exportação, nomeadamente despesas alfandegárias, despesas com o despachante, supervisão de carga, despesas portuárias, manuseamento no porto, documentação, despesas bancárias com emissão e negociação de L/C's e comissão dos agentes.
2. Caso os industriais de processamento tenham concordado com a operação de exportação nos termos do artigo 11, o embarque do respectivo lote não poderá ser efectuado por preço inferior do que foi oferecido para efeitos do exercício do direito de opção.

Contudo, a forma como actualmente vem prescrito na proposta do APRCC, de facto, o direito de opção *desincentiva* o comércio da castanha de caju tanto a nível interno como a nível externo. Por exemplo, no contexto actual das exportações de castanha bruta os

comerciantes/exportadores de castanha de caju, ao iniciarem o processo de comercialização interna, normalmente assumem *ex-ante* vários custos (ver Artigo 12) além das despesas inerentes aos créditos concedidos pelos importadores da castanha ou bancos. Estas despesas não serão reembolsadas ao comerciante caso o direito de opção seja exercido pelos industriais. Neste sentido são várias as perdas que ocorrem, chegando-se a pôr em causa o nome do país, visto que os contratos assinados pelo comerciante não serão cumpridos.

Consequentemente, alguns dos actuais comerciantes da castanha poderão abandonar esta actividade a nível interno e procurar outras, prejudicando tanto os produtores da castanha (que deixarão de ter compradores pagando altos preços) bem como os potenciais importadores (que ficam sem produto para a laboração), os industriais que não terão matéria-prima para pôr as fábricas a funcionar em pleno, enfim há uma longa cadeia de intervenientes que perdem.

Visto de um ângulo diferente, se o direito a opção for implementado tal como proposto, os custos de comercialização aumentarão para as compradores

tradicionais, e estes custos serão transmitidos na forma de preços reduzidos para os produtores. A redução de preços a nível de exploração agrícola resultará na redução de grau de comercialização de castanha, e desincentiva o investimento em novos plantios e práticas melhoradas de manejo da cultura. Assim, os resultados previstos com a introdução do direito a opção estarão em conflito directo com os objectivos estipulados no Plano Director de Produção de Caju já aprovado.

Dadas as dúvidas exprimidas no debate sobre a direito a opção, subsequentemente surgiu a ideia de procurar alternativas de implementação do direito de opção através de negociações a serem feitas no novo “Comité de Caju”:

“Antes de se realizar a exportação, a preocupação deverá ser de assegurar, em condições de competitividade, o abastecimento à indústria nacional; independentemente dos mecanismos institucionais de exercício do “direito de opção” dos industriais na exportação da castanha em bruto, consagrada na Lei do Caju, é decisivo promover uma maior aproximação entre os industriais e os exportadores, criando-se uma prática em que aqueles colocam, antes do início da campanha, as suas encomendas junto aos comerciantes, e estabelecendo as pertinentes pré-negociações dos termos e condições do negócio; O “Comité de Caju” será o fórum ideal para entre outras matérias, analisar e decidir sobre estes procedimentos”. (publicado como parte dos Procedimentos a Observar na Exportação de Castanha que apareceu no jornal Notícias do dia 17 do Julho de 2001)

A criação deste foro é uma excelente ideia e deve ser focalizada no acordo entre os exportadores e os industriais antes do início da campanha de comercialização. Eventualmente este pode ser o melhor mecanismo para assegurar as necessidades da indústria nacional duma maneira comercialmente viável, sem prejudicar os interesses dos outros actores no sector. Sugerimos que este mecanismo de negócio deve ser uma *pré-condição* para o uso potencial de direito de opção. Quer dizer que o direito de opção só pode ser implementado se falhar o negócio através do foro, com o direito de opção claramente estipulado como a alternativa de último recurso.

Em vez de penalizar os exportadores através do direito de opção, como podemos incentivá-los a negociar? Para atingir este objectivo, **recomendamos que os exportadores que fornecerem directamente uma determinada quantidade de castanha bruta aos industriais terão que pagar uma sobretaxa bastante inferior (por exemplo, 4% em vez de 18%) em relação aos outros exportadores sobre a castanha em bruto exportada, equivalente a duas vezes a quantidade vendida à indústria.** Os exportadores que não tiverem

fornecido à indústria continuarão a pagar a taxa de exportação em vigor durante a campanha. Esta abordagem dá um sinal claro aos exportadores de castanha bruta de que há benefícios financeiros em cooperar com a indústria nacional, e não só penalizações.

Por outro lado, não existem incentivos para os industriais negociar -- de facto, existe um incentivo para não negociar -- o potencial para enfraquecer a competição no campo para a compra da castanha bruta através de implementação de direito de opção.

Preocupação 3. A Proibição de Venda de Castanha Rejeitada é Consistente com o Combate contra a Desnutrição e Pobreza? (Artigo 8, ponto 5)

Artigo 8

A Nível Secundário da Comercialização

4. Toda a castanha que ultrapassar os parâmetros do tipo 3 deverá ser rejeitada.
5. As associações comerciais e dos industriais bem como as Alfândegas deverão assegurar que a castanha rejeitada não seja comercializada internamente nem exportada, assumindo o vendedor quaisquer custos e despesas em que as partes tiverem incorrido no processo de transacção.

Dado o alto nível de pobreza e desnutrição no país, é muito preocupante que ponto 5 do Artigo 8 proíba a comercialização da castanha de caju rejeitada (que se situa abaixo do tipo 3 na classificação da castanha estabelecido pelo número 2 do mesmo artigo). Sabendo que os testes que resultam na classificação da castanha são de carácter físico, devia haver possibilidade desta ser comercializada para outros fins dado que os seus atributos nutricionais (uma fonte excelente de proteína, gordura, e calorias) se mantêm inalteráveis.

Compreendemos que os reguladores não querem que esta castanha rejeitada seja integrada dentro de outros lotes de potencial para exportação. Contudo, a melhor maneira de controlar isto é através de um forte sistema de controle de qualidade ao nível da exportação. Havendo outras oportunidades a nível interno para a utilização da castanha rejeitada, sugerimos que seja criada uma categoria de classificação para este tipo de castanha. Os exportadores e industriais devem desenvolver um mecanismo para embalar e rotular a castanha rejeitada para a venda exclusiva no mercado doméstico.

Conclusão

O sub-sector de caju é uma das componentes mais críticas na luta contra a pobreza rural e insegurança alimentar. O Estado tem um papel fundamental no fornecimento de bens públicos para conseguir a reabilitação deste sub-sector: a promoção de novos plantios e técnicas de gestão através de

um sistema forte de extensão, a implementação do sistema de classificação, a elaboração de regulamentos realísticos, e como coordenador de interesses de todos os componentes do sector, produtores, comerciantes, e industriais. Os recursos humanos e financeiros para realizar todas estas actividades são limitados. Para estabelecer um ambiente comercial custo-efectivo, o Estado deveria explorar ao máximo “as regras” de funcionamento de mercado que incentivam os próprios produtores, comerciantes e industriais a mudarem os seus comportamentos na direcção que maximize os benefícios sociais para o país.

O exame dos artigos propostos de regulamentação de comercialização e exportação do sub-sector no ARPCC revelou que:

1) A introdução de padrões de qualidade de castanha (artigo 4) é a maneira mais efectiva para resolver o problema de baixa qualidade de castanha vendida. As medidas adicionais propostas de dirigir a campanha de comercialização através de penalizações da venda de castanha fora de critérios propostos no artigo 3 não são necessárias, e de facto terão consequências negativas nas iniciativas de melhorar o componente da produção.

2) Os resultados previstos com a introdução do direito a opção, que permite às industriais de processamento de parar uma partida de exportação de castanha de cajú, estarão em conflito directo com os objectivos estipulados no Plano Director de Produção de Caju já aprovado.

Assim, sugere-se que o mecanismo de negócio entre comerciantes de castanha em bruto e as industriais, coordenado dentro de Comité de Cajú proposto, deve ser uma *pré-condição* para o uso potencial de direito de opção.

3) Para incentivar os comerciantes a negociar com as industriais, recomendamos que os exportadores que fornecerem directamente uma determinada quantidade de castanha bruta aos industriais terão que pagar uma sobretaxa bastante inferior sobre o equivalente a duas vezes a quantidade vendida à indústria.

4) O direito de opção só pode ser implementado se falhar o negócio através do foro, como a alternativa de último recurso.

5) A proibição de venda de castanha rejeitada para a exportação (Artigo 8, ponto 5) não é consistente com o combate contra a desnutrição e pobreza. O Estado deve concentrar os seus recursos limitados no desenvolvimento dum forte sistema de controle de qualidade ao nível da exportação, deixando os comerciantes, exportadores e industriais a desenvolver um mecanismo para embalar e rotular a castanha rejeitada para a venda exclusiva no mercado doméstico.

Esperamos que as opções alternativas propostas neste documento estimulem a discussão para a busca de soluções sustentáveis e menos onerosas ao sub-sector no seu conjunto.

Referências

1. Strasberg, P., P. Mole, e M. Weber (1998) “Analysis of Smallholder Cashew Tree Ownership, Production and Marketing Patterns in Mozambique Using TIA/96 Data” MAP/DE/FSP/MSU Draft Working Paper.
2. INCAJU (1998) Componente da Produção: Plano Director do Caju, Maputo, Mimeograph, 23 de Dezembro de 1998.
3. Mole, P. e M. Weber (1999) “O Debate sobre o Cajú em Moçambique: Que vias Alternativas?”, *FLASH 16P*, MAP/DE, Maputo, 14 de Abril de 1999.
4. INCAJU, Plano Director do Caju, Componente “Comercialização e Industrialização”, Maputo: Mimeograph de 97 páginas, distribuído em Nampula, 5 de Julho de 2001.