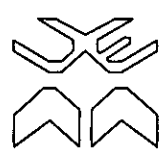


634.573:339.1(679.9)

634
Dom



PPV.124
PPV.124

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE AGRONOMIA E ENGENHARIA FLORESTAL
Departamento de Produção e Protecção Vegetal

23746

Tese de Licenciatura

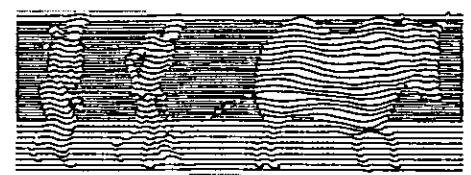


Supervisores: Profª Doutora Carin Vijffhuizen
Drª Ana Machalela

**PROCESSAMENTO INFORMAL DA CASTANHA DE CAJU E
SUA COMERCIALIZAÇÃO NA CIDADE DE MAPUTO
UM ESTUDO NOS BAIROS DE BENFICA, BAGAMOYO E NO
MERCADO CENTRAL DA CIDADE DE MAPUTO**

Bento Sebastião Domingos

Maputo, Outubro de 2007



Dedicatória

Dedico este trabalho de licenciatura a pessoas que não precisam da sua leitura- meus queridos pais Sebastião Domingos e Irene Wilson, por terem apostado na minha formação.

À minha esposa Nilza, minha filha Shânia, meus irmãos, Carla, Sidra, Sebastião Domingos Júnior, Rosália e aos meus queridos sobrinhos Octávia e Ivan para que este trabalho sirva de inspiração.

Agradecimentos

Gostaria de prestar os meus sinceros agradecimentos a todos os que contribuíram para a realização do presente trabalho de diploma especialmente:

- À minha supervisora e co-supervisora, Prof^a Doutora Carin Vijfhuizen e Dr^a Ana Machalela, pela escolha do Tema, paciência, simpatia e dedicação durante a execução do presente trabalho de diploma.

- Agradecimentos especiais vão para o projecto do Género, Mercados e Meios de Sustento da FAEF/FL da UEM, pelo apoio prestado e ao Eng. Macaringue, pelo apoio na recolha de dados.

- Aos meus tios Timóteo, Ana Paula, Alexandre Domingos, minha esposa Nilza, aos meus irmãos Carla, Sidra, Sebastião Domingos Júnior, Rosália e aos meus sobrinhos Octávia e Ívan pela paciência e carinho.

- Meus agradecimentos vão também para os meus colegas e amigos em especial para os Eng^o Adelino Amado, Eng^o António King, Eng^o Dalte, Eng^o Guacha, Eng^a Gilda, Eng^a Rita Muando, Eng^a Isabel Mazive, Eng^a Lucília e para todos os outros aqui não mencionados.

- Meus agradecimentos aos trabalhadores da sala de cálculos da FAEF em especial à Eng^a Tatiana.

- Meus agradecimentos a todos os que directa ou indirectamente contribuíram para tornar possível a realização do presente Trabalho.

UM GRANDE KANIMAMBO

LISTA DE ABREVIATURAS

Π- Lucro

ACC- Amêndoa da Castanha de Caju

CFT- Custos fixos totais

CMCM- Conselho Municipal da Cidade de Maputo

CNSL- Líquido da Casca da Castanha de Caju

CT- Custos totais

CV- Custos variáveis

EN1- Estrada Nacional numero 1

INCAJU- Instituto de Nacional de caju

Kgs- quilogramas

Macaju- Macaringue Caju

MB- Margem bruta

MT- Meticais

PRES- Programa de Reabilitação Económica e Social

P_y - preço do produto (MT)

USD- Dólar Americano

VP- Valor de produção

Y- Rendimento (kgs)

LISTA DE TABELAS

Tabela1 - Quantidades obtidas de amêndoa inteira por processador21

Tabela 2- Tomada de decisão sobre os rendimentos pelos
processadores.....25

ÍNDICE

DEDICATÓRIA.....	I
AGRADECIMENTO.....	II
LISTA DE ABREVIATURAS.....	III
LISTA DE TABELAS.....	IV
I-INTRODUÇÃO.....	1
II-PROBLEMA DE ESTUDO E SUA JUSTIFICAÇÃO.....	2
III-OBJECTIVOS.....	4
3.1 Objectivo Geral.....	4
3.2 Objectivos específicos	4
3.3 -Questões de Estudo.....	4
IV-CONTEXTUALIZAÇÃO.....	5
4.1-Produção.....	5
4.2- Processamento.....	6
4.3-Comercialização.....	9
V- LOCALIZAÇÃO DA ÁREA DE ESTUDO.....	11
VI- QUADRO TEORICO.....	12
VII- METODOLOGIA	16
7.1-Pesquisa bibliografia.....	16
7.2-Trabalho de campo.....	16
7.3-Amostragem.....	17
7.4-Método de recolha de dados.....	17
7.5-Método de análise.....	19
V- RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	20
8.1-processamento informal.....	20
8.2-comercialização da amêndoa.....	26
8.3-Estudo de caso- Macaju.....	31
8.4-Principais Constragimentos e oportunidades.....	35
IX- CONCLUSÕES	36
VIII- RECOMENDAÇÕES.....	38
X-REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39
ANEXO 1 – Questionário dos processadores.....	42
ANEXO 2 - Guião de entrevistas para o sr: EngºMacaringue.....	45

ANEXO 3 - Questionário aos fornecedores de castanha bruta-----	47
ANEXO 4 - Guião de entrevista ao chefe do mercado Central-----	49
ANEXO 5 - Mapa da Cidade de Maputo-----	51
ANEXO 6 - Mapa da Cidade de Maputo-----	52

I- INTRODUÇÃO

A indústria de processamento com uma capacidade instalada de cerca de 75000 toneladas, era responsável pela exportação de mais de 20000 toneladas de amêndoa. Contudo após a independência nacional, iniciou-se um ciclo de declínio constante da produção que teve o seu ponto baixo nos anos 80's, com produções que variavam entre 30 mil e 40 mil toneladas anuais. Com o processo de liberalização em 1994, teve início um processo de recuperação gradual dos níveis de produção, cujo pico verificou-se na 1995/96 com cerca de 66500 toneladas comercializadas (INCAJU, 2001).

Na década 90 a indústria de caju em Moçambique conheceu o período crítico, com o encerramento de quase todas as grandes fábricas de processamento de castanha de caju. O colapso da indústria de processamento foi um facto consumado levando consigo milhares de trabalhadores ao desemprego. Quase todas as grandes fábricas de processamento da castanha estão paralisadas, devido à incompatibilidade da sua dimensão com o volume reduzido de matéria prima actualmente disponível, o que origina operações ineficientes, o uso de processos tecnológicos obsoletos que resultava numa amêndoa de baixa qualidade que não consegue cobrir os custos de produção, especialmente num mercado caracterizado por uma enorme concorrência e preços baixos (Vijfhuizen et al, 2003).

Actualmente a actividade industrial está a conhecer o seu relançamento, havendo fábricas de pequena escala que contratam de forma eventual trabalhadores para processar amêndoa que é maioritariamente vendida no mercado interno e que algumas enfrentam bastantes problemas de gestão (Vijfhuizen et al, 2003).

Dado este cenário, surge o processamento informal realizado nos quintais, pois com as dificuldades de processamento industrial, muitos do ex-trabalhadores das fábricas como alternativa de sustento e oportunidade criada com o encerramento das grandes fábricas passaram a realizar o processamento nos quintais e a comercializar no mercado Central, nas principais avenidas da Cidade de Maputo e ao longo da estrada Nacional numero 1.

O presente estudo foi realizado em 2003 numa altura em que já estavam em curso programas de relançamento da produção, comercialização e processamento da cultura do

caju, e o período em análise estende-se desde a independência nacional até 1995 altura em que o governo moçambicano liberalizou o sector.

Os resultados do estudo mostram a relevância do processamento informal realizado na Cidade de Maputo e a comercialização da amêndoa na Cidade de Maputo. Pretende-se com este estudo recomendar aos fazedores de políticas para o sector do caju e as instituições de crédito para que tenham uma especial atenção sobre o processamento informal de modo a tornar-lo formal, lucrativa e empregadora.

II- PROBLEMA DE ESTUDO E JUSTIFICAÇÃO

Em 1995 o governo Moçambicano introduziu uma política de liberalização dirigida pelo Banco Mundial. O banco Mundial aconselhou a redução das taxas de exportação da castanha em bruto com vários argumentos (Vijfhuizen et al, 2002):

1. A redução das taxas de exportação da castanha em bruto incentivaria a procura e a competitividade entre os exportadores.
2. A eliminação de licenças de comércio iria aumentar o número dos comerciantes.
3. Os comerciantes iriam competir para a castanha bruta e pagar preços mais elevados aos camponeses produtores.
4. Os preços elevados aos produtores iriam aumentar o incentivo da comercialização da castanha e mais tarde aumentar os rendimentos agrícolas.
5. O incentivo no preço iria encorajar mais camponeses a produzirem castanha de caju e os actuais produtores a melhorarem a gestão dos cajuais e o plantio de novas plantas.

As indústrias de processamento enfermam de grandes problemas internos que condicionam a sua competitividade destacando-se a) tecnologias e equipamentos inadequados e ineficiente “layout” devido a mistura de tecnologias, b) longo processo de manuseamento, aumentando a probabilidade de partir a amêndoa , c) deficiente gestão global e técnica do processo produtivo, d) desequilíbrio estrutural entre mão-de-obra permanente e sazonal,

numa situação de ausência de economias de escala, e) fraca visão do mercado, com a indústria competindo apenas com base no preço, etc (MICTUR, 1999).

Os problemas da Indústria estendem-se desde a uma conjuntura económica desfavorável à agro-indústria até aos problemas endógenos e exógenos, onde se destaca uma fraca produção nacional em quantidade e qualidade, ritmo e simultaneidade da liberalização e da privatização no momento de baixa produção o que não permitiu às indústrias adaptação ao novo cenário, baixa capacidade de competir com exportadores da castanha de caju em bruto (INCAJU, 2001).

Na década 90, a indústria de processamento de caju em Moçambique atingiu o seu ponto crítico. Grande parte dos pomares de cajueiros tornaram-se menos produtivos devido a vários factores tais como doenças do *Oidium anacardium* e *Anthraxose*, pragas como *Helopeltis* e a *Cochonilha* bem como queimadas descontroladas (Vijfhuizen et al, 2002).

Duma maneira geral, a situação actual da indústria nacional do caju pode ser definida como sendo a de uma indústria estruturalmente não adequada para competir num mercado global e aberto, carente de matéria prima em quantidade e qualidade, inadequadamente financiada, com insuficiências técnicas, tecnológicas e de gestão, operando num ambiente de inelasticidade do emprego (INCAJU, 2001).

Surgiu na cidade de Maputo e ao longo da EN1 processadores dos quintais constituídos na maioria por ex-trabalhadores e outros que aderiram a iniciativa. Estes quintais são unidades artesanais, englobando o “pequeno negócio”, os mercados paralelos e actividades financeiras informais, realizadas com tecnologias adaptadas, com recurso a mão-de-obra intensiva e não assalariada, nas mais vezes como forma de obtenção de recursos indispensáveis á sobrevivência dos agentes e respectivas famílias (Lopes, 1999).

Com o presente estudo visa-se obter informação da actividade dos processadores informais de castanha de caju realizada na Cidade de Maputo, que é destino da maior parte da castanha processada e comercializada pelo sector informal.

O processamento formal é aquele realizado pelas fábricas com tecnologias apropriadas, com uso de mão-de-obra salariada, tem como objectivo principal a exportação no mercado internacional.

III- OBJECTIVOS

3.1-Objectivo geral

- ❖ Analisar processamento informal da castanha de caju e sua comercialização na Cidade de Maputo

3.2- Objectivos Específicos

- Analisar a organização do processamento informal da castanha de caju na Cidade de Maputo.
- Estudar a organização da comercialização da amêndoa de caju processada nos quintais na Cidade de Maputo.
- Estudar os aspectos de género no processamento informal e na comercialização da amêndoa na Cidade de Maputo.

3.3- Questões de estudo

- Quem fornece matéria prima ao quintais processadores informais de castanha bruta?
- Qual é a proveniência da castanha processada nos quintais?
- Onde é vendida a amêndoa processada informalmente?
- Quanto ganham (benefício/lucros) os processadores informais dos quintais?
- Como é feita a marcação dos preços?
- Como é feita a divisão de tarefas?
- Quais são as principais oportunidades e constrangimentos nesta actividade?

IV- CONTEXTUALIZAÇÃO

4.1-Produção

Hoje em dia, a Índia, Brasil e o Vietname são dos maiores produtores mundiais da castanha bruta. O Vietname está a crescer muito depressa na área de produção, comercialização e processamento da castanha de caju. No último ano foram plantadas pelo sector empresarial e familiar cerca de 50000 hectares de cajueiros e as fábricas de processamento aumentaram as suas vendas em mais de 35% comparativamente ao ano 2003, tendo atingido mais de 30 milhões de dolares americanos. Este país está sendo muito agressivo ao penetrar em novos mercados, sendo os EUA o principal importador da sua amêndoa seguido da China, Holanda e Europa do leste (WWW.Incaju.gov.mz).

O País já foi um dos maiores produtores de castanha de caju a nível mundial. Já atingiu o extremo máximo ao comercializar cerca de 216 000 toneladas métricas no longínquo ano de 1972. Após a Independência nacional a produção não foi sustentada devido a varias razões tais como guerra, políticas estatais inconsistentes, baixos preços ao produtor, sistema de comercialização debilitado, secas severas, envelhecimento das arvores (60-70% com mais de 25 anos), doenças como o *Oidium anacardium*, anthracnose, insectos como *Helopeltis* e a *cochonilha*; assim como queimadas descontroladas (Vijfhuizen et al, 2002).

Em Moçambique a produção da castanha de caju é feita pelo sector familiar, em plantações de 30-50 cajueiros, consorciados com outras culturas, particularmente alimentares e com níveis de produtividade bastante baixos. A dimensão das plantações é em si um constrangimento á aplicação de técnicas e tecnologias de produção intensiva; a introdução de espécies de cajueiros mais produtivos como o cajueiro anão, que pelo tipo de cuidados agrotécnicos necessários não se adequam ás especificidades do sector familiar. A escassez da mão-de-obra principalmente nas fases de limpeza, podas fitossanitárias e colheitas condicionam a expansão e intensificação das actividades e, mais importante ainda, o custo oportunidade de uso dessa mão-de-obra no cultivo do caju é conflituante com o seu emprego alternativo em culturas alimentares de que depende a subsistência das famílias rurais (MICTUR, 1999).

No caso de Moçambique a castanha devidamente seca e armazenada pode ficar nas mãos do camponês cerca de 18 meses sem perder qualidade. Parte significativa da produção nacional da castanha perde-se devido a fracas práticas agrícolas, de pós-colheita e de armazenagem, que levam a uma significativa deterioração do valor comercial da castanha e a incapacidade do próprio produtor vender a sua castanha em função do comportamento do mercado, retendo-a em momentos de baixa de preços para vendê-la em alturas de escassez e assim obter preços mais elevados (MICTUR, 1999).

Os moçambicanos cultivam cajueiros em solos arenosos da costa marítima desde o século XIX e ainda antes desta data nalguns pontos do país. Exporta-se castanha de caju desde o início do século XX e no momento em que a II Guerra Mundial encerrou o tráfego marítimo para a Índia, nasceu a indústria local de processamento. Depois da guerra, construiu-se um elevado número de fábricas de processamento de castanha para exportação. Essas indústrias utilizavam a tecnologia de descasque por impacto e empregavam uma mão de obra maioritariamente feminina (MICTUR, 1999).

No presente momento os pequenos produtores são responsáveis por 95% da produção de caju, havendo poucas propriedades agrícolas comerciais. Cerca de um milhão de agregados familiares rurais (40% da população) tem acesso a cajueiros e frequentemente processam a nível doméstico (MICTUR, 1999).

Estão em curso actualmente programas visando a pulverização dos cajueiros e introdução de material vegetativo menos susceptível a doenças, pragas e mais produtivo, contudo estes programas têm enfrentado muitas dificuldades devido a fraca capacidade financeira dos produtores e a ausência de mecanismos de crédito rural que permita ao produtor ter acesso aos insumos e pagar após a produção.

4.2-Processamento

A situação da indústria de caju alterou nos anos 90's houve encerramento das grandes fábricas e surgiram as de pequena escala que também foram enfrentando vários problemas da sua gestão laborando temporariamente em algumas campanhas. Como forma de ganhar a

vida, muitos ex-trabalhadores e seus vizinhos entraram na actividade de processamento nas suas casas (Vijfhuizen et al, 2003).

O parque industrial do caju era composto, em inícios de 2002, por 17 fábricas, com uma capacidade conjunta de processamento anual avaliada em cerca de 77.000 toneladas (INCAJU, 2002).

O processamento de caju é difícil e arriscado porque é fácil perder valor em cada fase da laboração. As perdas de qualidade e quantidade podem ocorrer se a amêndoa for queimada ou descolorada durante o tratamento por aquecimento, e se for partida durante o descasque, despeliculagem, classificação e embalagem (MICTUR, 1999).

O processamento trata da preservação do valor. Uma boa operação de processamento produz mais valor embalando uma proporção elevada de amêndoa inteira e branca do que uma unidade de processamento mal operada. Os factores que podem destruir o valor são diversos. Os indicadores convencionais de qualidade são as percentagens de amêndoa inteira e inteira branca (MICTUR, 1999).

O processamento por si é uma operação de diversos passos. O primeiro passo é a limpeza que visa remoção de impurezas que vêm com a castanha, que não foram retiradas pelo apanhador. A calibragem classifica a castanha por tamanhos com vista a facilitar o seu tratamento (INCAJU,2001).

A fritura visa tornar a casca quebradiça, adequada para a operação da separação da casca da amêndoa e ao mesmo tempo a libertação do líquido da casca por efeito do calor. A estufagem é o aquecimento da amêndoa, durante um determinado tempo numa câmara, para lhe reduzir a humidade com que vem após o descasque, facilitando o desprendimento da película durante a despeliculagem, que consiste na separação da amêndoa da sua película (INCAJU,2001).

O aquecimento torna a casca quebradiça. Aplicando alguma forma de impacto na casca quebradiça, esta parte-se em duas metades e liberta a amêndoa. Mundialmente, martelar à mão com um instrumento de madeira ou metal é ainda a forma de descascar a castanha assada mais prevalente. A camada fina, a película, cobre a amêndoa descascada. A secagem em estufa e subsequente arrefecimento, tanto nas condições do ambiente como nas condições controladas, faz com que a película se contraia e se separe da amêndoa e torne fácil de remover a mão ou mecanicamente (MICTUR, 1999).

A indústria de descasque de castanha de caju está no grupo das indústrias alimentares que, no caso vertente, produz um produto de luxo (amêndoa de caju), destinado em grande parte a consumidores exigentes dos países desenvolvidos. Cada vez mais as indústrias alimentares nos países desenvolvidos estão a ser submetidos a regulamentações e legislações sanitárias rígidas, em virtude da pressão dos consumidores, que se preocupam não somente em ter o produto disponível, mas também em saber como é que o produto é produzido e quais os riscos que isso pode trazer para a saúde humana e para o ambiente (MICTUR, 1999).

Estas regulamentações têm grandes implicações para a indústria nacional dado que não se observam as mínimas condições de higiene e a poluição para o ambiente, dada a emissão de grandes quantidades de gases nocivos, má qualidade da castanha processada, havendo sérios riscos de contaminação da amêndoa por agentes patogénicos, pois a preocupação dos industriais nacionais e aquisição, manuseiamento e processamento da maior quantidade de castanha possível como estratégias de rentabilização das fábricas sem contudo olharem para as exigências do mercado da amêndoa que não é doméstico mas sim internacional (MICTUR, 1999).

O processamento trata da preservação do valor, uma boa operação de processamento tem que produzir mais valor embalado uma proporção elevada de amêndoa inteira e branca; o preço final de venda irá reflectir qualquer deficiência de processamento, o que não é caso do processamento realizado nos quintais, pois em muitos casos os quintais não possuem. O processamento doméstico dos quintais, duma maneira geral não visam a exportação, mas

sim o abastecimento do mercado local através de amêndoa preparada. Isto permite estabilizar os rendimentos das famílias participantes, pois a amêndoa já preparada para a venda a retalho está menos sujeita à flutuação de preços que ocorre na castanha bruta e na amêndoa crua (INCAJU,2001).

O processamento informal da castanha é um facto que remota desde o tempo colonial. Enquanto que o processamento formal sofre interrupções decorrentes de problemas de ordem financeira e de outros, a produção da amêndoa no sector informal está activa ao longo de todo o ano (Machalela, 2001).

Nos últimos tempos o comércio informal da amêndoa tem estado a crescer a passos largos em Maputo-Cidade, Gaza (sobretudo Macia), e Nampula (ao longo da estrada Meconta-Nacala). Na Cidade de Maputo estima-se que cerca de 6000 kg são processados diariamente por famílias espalhadas nos diferentes bairros da capital Moçambicana. Superficialmente parece não existir nenhuma organização por detrás deste negócio (INCAJU,2001).

4.3-Comercialização

Em geral os processadores de castanha de caju em Moçambique competem em dois mercados: no mercado internacional, onde os Estado Unidos da América e os países da União Europeia são os maiores consumidores, abarcando mais da metade da importação mundial da amêndoa, mercado doméstico e regional (MICTUR, 1999).

Os vendedores do mercado Central, das principais avenidas da Cidade de Maputo e outros locais, ávidos de vender amendoa em pequenos sacos plásticos da chamada “amêndoa do processamento do quintal”, têm uma presença bem notável em Maputo, e é bem fácil encontrar o mesmo produto na vizinha república da África do Sul exportada maioritariamente por mulheres que dedicam-se a venda de mais produtos que incluem o negócio do caju. Recentemente, muitos processadores informais embalam a amêndoa processada nos quintais em sacos plásticos e frascos com valor acrescentado. Estes produtos estão tornar-se comuns nas pratleiras das lojas dos retalhistas e grossistas em

Maputo e outras grandes cidades de Moçambique. O comércio internacional não é de amêndoa frita (MICTUR, 1999).

Uma unidade de processamento de castanha com sucesso é aquela que sabe comercializar Os seus produtos e é capaz de obter o melhor preço. Todo o negócio, o processamento de caju requer uma gestão financeira bem organizada (MICTUR, 1999).

A comercialização ocorre entre Outubro e Janeiro no Norte do País e entre Novembro e Fevereiro no Sul, estima-se que cerca de dois terços da produção nacional de castanha é destinada ao auto consumo, não entrando assim, na quantidade que vai ao circuito de comercialização, reflectindo a importância do caju como uma cultura alimentar. A comercialização é feita por milhares de actores, entre os quais se destacam pequenas lojas rurais, pequenos comerciantes licenciados e não licenciados, comerciantes de média e grande dimensão e fábricas de processamento (INCAJU, 2001).

Existem fornecedores e transportadores da castanha que em períodos de escassez nas províncias mais próximas de Maputo trazem a castanha bruta em locais recôndidos como o Norte de Inhambane, Sul da província de Manica(distrito de Machaze), bem como o Norte do País. Os preços de aquisição da castanha em Maputo nos principais mercados chegam a atingir os 11000,00 MT/kg. Constata-se a existência de um grande envolvimento de mão de obra feminina e esquemas de financiamento informal (INCAJU,2001).

V- LOCALIZAÇÃO DA ÁREA DE ESTUDO

A cidade de Maputo situa-se no Sul de Moçambique, nas latitudes 32° 31' 20" e 32° 41' 40" Este e nas longitudes 25° 45' 31" e 26° 1' 10" Sul, é a capital de Moçambique ocupando uma superfície de apenas 300 quilómetros quadrados, isto é cerca de 0,04% da superfície total do país (Oppenheimer et al, 2002).

A cidade de Maputo regista temperaturas máximas que variam entre 31°C a 42 °C no Verão e 26 °C a 34 °C no Inverno. As temperaturas mínimas que se registam na cidade de Maputo variam entre 14 °C a 20,6 °C no Verão e 11 °C a 13 °C no Inverno. A precipitação situa-se acima de 700mm\ano (INE, 1997).

A sua população é estimada em mais de um milhão de habitantes o que corresponde a 6% da população total de Moçambique, estimada em 18 milhões de habitantes. Assim, contrariamente á sua superfície, a Cidade de Maputo é a zona densamente povoada do País (INE, 1997).

VI- QUADRO TEÓRICO

Castanha- o fruto do cajueiro é o produto mais aproveitado em Moçambique. A castanha do caju depois de separada da casca, pode ser tratada com açúcar, sal, piri-piri, cacau etc. A casca da castanha produz também um óleo, como subproduto, designado internacionalmente por CNSL, que serve para o fabrico de tintas, vernizes, sendo mesmo considerado um sucedâneo da borracha sintética (lobo, 1964).

Comercialização- é um processo que consiste na colheita primária dos produtos, organização de recolha, armazenagem e colocação no transporte para sua posterior venda. Permite encontrar um balanço entre oferta e procura para um bem determinado do mercado e facilita o processo de definição do preço (CEA, 1982).

Mercado- um mercado é o mecanismo pelo qual compradores e vendedores se confrontam para determinar o preço e a quantidade de um bem ou dum serviço (Samuelson & Nordhaus, 1999).

Comerciantes ambulantes- são comerciantes informais que não possuem um local fixo de compra e venda e que se relacionam com a maior parte dos produtores e comerciantes formais (grossistas). São um elemento importante, no processo comercial e por eles passa uma grande parte do produto (CLUSA, 1998).

Comerciantes formais- são comerciantes formais aqueles que efectuam actividades de comercialização e estão licenciados e autorizados a exercer a actividade pelas autoridades governamentais. Têm obrigação de pagar um imposto pela actividade que exercem (MICTUR, 1999).

Sector informal

Lopes (1999), define o sector informal como o "conjunto de actos económicos mercantis que escapam às normas legais em matéria fiscal, social, laboral ou de registo estatístico e que engloba a pequena produção mercantil, o pequeno comércio, os mercados paralelos e

as actividades financeiras informais; são actividades realizadas geralmente a uma escala reduzida, com tecnologias adaptadas, com competências frequentemente adquiridas fora do sistema formal de ensino, com recurso á mão-de-obra intensiva e não assalariada, as mais das vezes realizadas como forma de obtenção dos recursos indispensáveis à sobrevivência dos agentes económicos e respectivas famílias".

A Organização das Nações Unidas (ONU,1996) considera que "qualquer negócio/empresa não matriculado junto do governo nacional/local pertence ao sector informal. Não inclui as actividades ilícitas (contrabando, roubo, tráfico de drogas, etc.) e compreende, essencialmente, as chamadas actividades de sobrevivência, abrangendo as pequenas e muito pequenas empresas, as micro-empresas, os trabalhadores independentes e o auto-emprego".

Na presente tese será considerada a definição da ONU, pelo facto de ser aquela que melhor se enquadra neste estudo. O sector informal abrange grande parte da população desempregada e migração para a informalidade é sentida principalmente nos grandes centros urbanos, onde o número de empregos formais não são suficientes para satisfazer a demanda no mercado de trabalho, esta migração se dá na medida em que as políticas de emprego, as mudanças tecnológicas contribuem para desestimular os sector formal de trabalho.

O processamento da castanha de caju envolve vários processos desde a fritura, descasque, estufagem, despeliculagem, selecção e empacotamento .

Processamento informal- o processamento informal é uma actividade que visa a transformação física de um produto em outro(s) produto(s) secundário(s), escapando ás norma legais em matéria fiscal, social, laboral ou de registo estatístico, englobando o pequeno comércio, mercado paralelo, é actividade realizada com tecnologias adaptadas, com recurso a mão-de-obra intensiva e não assalariada, as mis das vezes realizadas como forma de obtenção de recursos indispensáveis á sobrevivência das respectivas famílias (Lopes, 1999).

Género- não é equivalente ao sexo biológico ou mulheres. O que se refere por “género” é uma construção sociocultural de homens e mulheres. É necessário ter consciência que esses processos de construção são ao mesmo tempo reproduzidos e transformados, tanto pelas mulheres e homens. Por isso, analisar relações de género significa debater esses processos (Waterhouse & Vijfhuizen, 2001).

Kabeer (1995) citado por Vijfhuizen (1999), sustenta que o género é somente um aspecto de relações sociais e não é a única forma de desigualdade na vida das mulheres e dos homens. Ela disse: enquanto o género nunca está ausente, ele nunca está presente de forma pura. Portanto a questão sempre está lá, se nós tratamos de relações sociais.

Organização- define-se organização como um sistema estável de indivíduos que trabalham juntos para atingir objectivos comuns, através duma divisão do trabalho (Everett, 1993).

Vijfhuizen (1999), refere que as unidades de pessoas com objectivos comuns devem ser orientadas de acordo com os seus objectivos baseando-se na cooperação e colaboração. Eles têm como elementos a divisão do trabalho, a coordenação e orientação de acordo com os objectivos. Portanto as pessoas devem colaborar para um objectivo comum, que neste caso é a subsistência, podendo também ser a produção, o mercado, os lucros, o crescimento e a comunidade. Uma organização deve ter também uma cultura (opiniões, normas e valores) em comum.

Há dois tipos de organização: uma formal e outra informal

- Uma organização formal tem uma descrição de tarefas, procedimentos e uma política .
- enquanto que uma organização informal assenta especialmente em relações pessoais.

Crédito

Na teoria monetária, considera-se crédito, o uso de fundos do outrém com a promessa de pagamento dos mesmos (habitualmente com juro) numa data futura (Samuelson & Nordaus, 1996).

Humidade da castanha de caju

Á castanha de caju só é garantido um bom estado de conservação quando o seu teor em humidade não ultrapasse determinados limites, que na prática deve ser de 12%. Quando a castanha apresentar água em excesso, provoca deficiência no seu processamento e deve ser considerado como “ impureza do lote comercial”, o que lhe diminui muito o valor no mercado. A castanha absorve bastante água, não só sendo molhada, mas também quando colocada em locais húmidos (Lobo, 1964).

VII- METODOLOGIA

A realização da pesquisa consistiu em quatro etapas

- Revisão bibliográfica
- Recolha de dados
- Processamento e análise de dados
- Redacção da tese

A realização da pesquisa começou pela:

7.1 -Pesquisa bibliográfica

Foi efectuada para melhor compressão e enquadramento no tema de modo a facilitar o delineamento do trabalho. A partir da revisão da literatura e dos objectivos previamente definidos foram identificados os dados necessários para a realização da presente pesquisa. A argumentação teórica foi feita através de uma revisão bibliográfica.

7.2 -Trabalho de campo (recolha de dados)

A recolha de dados no campo decorreu na Cidade de Maputo nos bairros de Benfica, Bagamoyo e Central B (no mercado Central).

Segundo Pijenburg & Cavane (2000), a recolha de dados é a operação de colecta do material básico para descrição e posterior análise das características de uma população. Neste estudo foi efectuada para melhor entendimento da dinâmica que rodeia o processamento informal da castanha de caju e sua comercialização na Cidade de Maputo. Foi recolhida informação sobre as condições de trabalho e os locais do processamento informal e sua comercialização na Cidade de Maputo.

7.3 -Amostragem

- **Seleção da amostra**

Para a selecção da amostra (Case, 1990), diz que numa população de 100 habitantes/agregados familiares a escolha de 15 agregados familiares ou habitantes para entrevistas é o mínimo aconselhável para um estudo qualitativo. Para esta pesquisa tomou-se 15% dos processadores informais em cada bairro estudado.

Para uma comunidade com população acima 100 de agregados familiares (Case, 1990), aconselha-se 15% dessa população para a amostra para um estudo qualitativo.

A tabela 1- numero de amostra por local de estudo

Zona de estudo	amostra	Total da amostra
Benfica	17	112
Bagamoyo	15	104
Mercado Central	10	20

7.4 -Método de recolha de dados

Os métodos usados para a recolha de dados incluem:

Método qualitativo: onde foram feitas entrevistas semi-estruturadas, observações simples. O uso deste método para a pesquisa deveu-se ao objectivo principal da pesquisa que era de natureza descritiva o que requer informação sobre o modo do processamento da castanha de caju e a vida das pessoas que se dedicam a esta actividade e que não podem ser quantificado ao todo. Esta informação inclui.

- Processamento nos quintais
- Comercialização da amêndoa no mercado Central
- Comercialização realizada pela Macaju
- comercialização da amêndoa preparada no mercado Central

A pesquisa qualitativa usando sobretudo a técnica de entrevista semi-estruturada, não estabelece separações marcadas entre a colecta de informação e a interpretação das mesmas (Triviños, 1987). Daí que a análise dos dados teve o seu início no campo durante a coleta dos mesmos.

A escolha dos bairros foi a partir da informação dada pelo INCAJU sobre processamento informal que ocorre nos quintais destes bairros e a sua comercialização no mercado Central.

Foram seleccionados 32 quintais que processam castanha de caju e 10 vendedores do mercado Central. Para realização das entrevistas nos bairros e mercado central onde foi realizado o estudo foi usada o "Snowball Technique (Pijenburg & Cavane, 2000); onde era entrevistado o primeiro quintal que processa e este por sua vez indicava o quintal seguinte e de igual modo entrevistou-se a primeira banca no mercado e esta por sua vez indicava a banca seguinte e assim por diante.

Para a colheita de dados de campo foram feitas entrevistas semi-estruturadas onde foram usados guiões previamente elaborados (Pijenburg & Cavane, 2000), uma vez que a pesquisa não teve como objectivo obter dados e variáveis quantitativas, mas sim aprofundar o assunto em estudo e explorar pontos de vista. Foram entrevistados com este método os processadores informais da castanha de caju dos quintais, o proprietário de uma mini-fabrica (Macaju), vendedores de castanha bruta no mercado de Xiquelene, vendedores de amêndoa no mercado Central e o chefe do mercado Central. A escolha dos entrevistados acima indicados deve-se ao facto de serem os principais envolvidos no processamento informal da castanha de caju e sua comercialização.

Cáculou-se a margem bruta, com base na dedução de custos dos factores envolvidos (Samuelson & Nordhaus, 1991).

Foram também usadas entrevistas informais como forma de enriquecimento da pesquisa e para situações em que não foi possível o uso de guiões como por exemplo para pessoas que se mostravam indisponíveis as entrevistas, fez-se o uso de entrevistas sem guiões.

Foi feita observação directa como forma de confirmar algumas respostas dadas por pessoas entrevistadas e validar esta informação. Sempre que alguma informação fosse fornecida e observável, recorria-se a este método.

7.5 -Método de análise de dados

Para análise dos dados de campo, estes foram organizados e codificados no fim de cada dia de trabalho e introduzidos no programa estatístico EXCEL para determinar frequências.

Para análise foi usada a coincidência de padrões (pattern matching) - este método envolveu a junção de respostas similares, explicação das diferenças e tirar conclusões relevantes da análise das respostas (Matakala, 2001). Este método é similar a análise de distribuição de frequências na análise quantitativa.

Para que os resultados tenham valor científico devem ter coerência, consistência, originalidade e objectividade (Bogdan et al, 1982).

O presente trabalho foi realizado nos distritos urbanos N° I (Mercado Central) e V (bairros de Benfica e Bagamoyo), na Cidade de Maputo (Oppenheimer et al, 2002).

VIII- RESULTADOS E DISCUSSÃO

A discussão e análise dos resultados do presente estudo, correspondem à sistematização e análise dos resultados obtidos nos locais de pesquisa com processadores informais e vendedores de amêndoa no mercado Central. As respostas dos inquiridos reflectem sobretudo as questões expressas no inquérito do presente trabalho de pesquisa. O pesquisador apresenta os dados na forma de tabelas ou em descrição das opiniões dos entrevistados para dar a sua análise e conclusões.

8.1-Processamento Informal

Neste processamento há envolvimento de homens e mulheres, mas com maior destaque da presença feminina, visto que esta actividade era desenvolvida nas grandes fábricas ora encerradas por mulheres e como alternativa de sustento dado o encerramento das fábricas processam castanha de caju nos seus quintais e comercializam no mercado Centra, principais ruas da cidade de Maputo, estrada Nacional no 1 (EN1), a Macaju, etc.

Estes processadores informais são residentes dos locais onde realizam as suas actividades (respectivas residências), minimizando deste modo o tempo de ida e volta ao local de trabalho, reservando tempo para outras tarefas domésticas, tais como cuidar de crianças. Alguns estes processadores são detentores de matéria prima adquirida em locais em vários locais bem como nos mercados de Xiquelene e Xipamanine, podendo comercializar no mercado Central ou a unidade Macaju, sendo nesta última funcionando ou não como unidades satélites.

A unidade fabril Macaju quando se trata de unidades satélites providencia toda a logística de entrega da castanha e recolha de amêndoa, ficando encarregue pelo processamento final e pagando o custo de mão de obra aos processadores informais (despeliculagem e embalagem).

As aquisições realizadas pelos processadores nos mercados de Xiquelene e Xipamanine, estes custeiam directamente todas as despesas envolvidas, sobretudo de transporte até a

comercialização da amêndoa, antes do processamento final podendo ser no mercado Central bem como outros locais.

As quantidades de amêndoa inteira são bastantes variáveis durante a semana de trabalho, dado que depende das habilidades do processador, quantidades obtidas de castanha bem como a qualidade da castanha. A tabela 1 com uma amostra (n=32), ilustra as quantidades obtidas durante a semana de trabalho entre homens e mulheres.

Tabela 1- quantidades obtidas de amêndoa inteira por processador

Sexo Quantidades de amêndoa inteira (kgs)	Mulher	Homem	Total
25—30	0(0%)	0(0%)	0(0%)
30—35	0(0%)	0(0%)	0(0%)
35—40	2 (6,25%)	0(0%)	2(6,3%)
45—45	6 (18,3%)	3 (9,4%)	9 (28,1%)
45—50	13(40,6%)	3 (9,4%)	16(50%)
50—55	4 (12,5%)	1 (31,1%)	5 (16%)
Total	25(78,1%)	7(21,9%)	32 (100%)

A partir da tabela 1 pode-se ver o grande envolvimento das mulheres no processamento pois trabalham e possuem maiores habilidades de processar e trabalham horas afins enquanto os homens possuem menores habilidades de processamento, trabalham menos horas, e não possuem espírito de entre ajuda, ou então possuem outras formas de melhorarem as suas rendas podendo ter emprego sazonal ou em regime de “part time” ao longo da semana.

A amêndoa processada nos quintais verifica-se altos índices de partição, o mercado regional é bastante exigente e não é de amêndoa frita enquanto o doméstico é menos exigente, daí que a amêndoa processada nos quintais destina se ao mercado doméstico.

As fases do processamento informal diferem das fases realizadas pela indústria. Nas ex-grandes fábricas as fases de processamento eram as seguintes: *Limpeza → Calibragem → humidificação → fritura → descasque → despeliculagem → selecção → acondicionamento → embalagem*. Nas pequenas fábricas actualmente existentes as fases de processamento compreendem as seguintes fases: *Calibragem → cozedura → descasque → despeliculagem → selecção → embalagem*. Muitas destas operações não são comuns no processamento informal dos quintais destacando-se a *humidificação → secagem → fritura → descasque (martelo) → estufagem* (dependendo das condições atmosféricas) *→ despeliculagem → embalagem* (INCAJU,2001).

A humidificação dura um período de cerca de 12 horas seguida de secagem ao sol, devido a falta e ao custo oneroso de estufas, havendo dependência das condições atmosféricas, esta dependência verifica-se ainda na despeliculagem, esta operação por vezes não efectuada sobretudo para amêndoa comercializada no mercado Central..

A amêndoa cujo o processamento final é realizado pela Macaju, esta unidade fabril possui uma estufa, onde a amêndoa é condicionada e despeliculada sem haja dependência das condições atmosféricas para a sua efectivação e posteriormente é acondicionada e embalada de acordo com os seus grades e com condições aceitáveis de higiene e sanidade.

No processamento informal não há controle de teor humidade na castanha, por não possuírem medidores de humidade tal como acontece nas indústrias de processamento de caju. São de contrariar os métodos adoptados de ensacar e armazenar a castanha dentro de casas o que foi observável durante a realização do presente estudo, deste modo, a amêndoa deste processamento será sempre exposto a infecção de agentes patogénicos.

A amêndoa é especialmente aproveitada como aperitivo, de fino aroma, de sabor agradável e adocicado, servido para acompanhar bebidas, como simples alimento bem como substituto do amendoim nas verduras sobretudo nas zonas rurais.

Segundo Lobo (1964), da amêndoa extraí-se um óleo comestível que pode substituir o azeite e algumas pessoas consideram-no mais agradável, sendo usado também como anestésico na cura de lepra, das verrugas, calos e úlceras, na confeitaria fazem-se excelentes doces e sorvetes. No processamento informal não extracção do referido óleo e no País não existe indústria que tenha como matéria prima óleo da amêndoa de caju.

Os preços da castanha de caju nos mercados de Xiquelene e Xipamanine dependem fundamentalmente do preço de aquisição, transporte, local de aquisição bem outros custos envolvidos e da época do ano, podendo ou ser época de comercialização. Os vendedores da castanha de caju tem noção da relação oferta/procura, quando há escassez nos locais de produção na zona Sul, estes deslocam-se ao região Norte do País para comprar castanha e o preço da castanha nos mercados de Maputo sobe.

Os preços da amêndoa preparada variam com o local e época do ano. Quando a Macaju vende nos supermercados da chamada zona "nobre", os preços são relativamente superiores aos outros supermercados dos bairros onde reside a maioria da população com baixo poder de compra.

No mercado central os preços igualmente variam com a época do ano e tipo de cliente, pois para turistas há um ligeiro aumento do preço em relação a um outro cliente pois este tem baixo poder de compra. Os preços são deduzidos tendo em consideração os custos envolvidos incluindo as taxas cobradas no mercado.

O período com maior pico do negócio é o mês de Novembro, há mais pessoas a viajar para o exterior e fazem-se cabazes para as festas do natal e fim do ano e também no momento em que a região Sul ainda não tem castanha, enquanto na região Norte está-se no fim da campanha. O preço da amêndoa preparada no mercado Central independentemente do grau de partição está fixado em 140.000,00 MT/kg.

Os processadores informais a sua principal fonte de sustento é o processamento do caju. A assistência sanitária, educação, vestuário e alimentação são a grande prioridade do uso dos

rendimentos provenientes do processamento, havendo alguns que ainda conseguem fazer poupança, guardando algum dinheiro no banco para investimento, tal como uma mulher disse: *“gostaria de aumentar a minha casa até pôr casa de banho lá dentro de casa”*.

Actualmente as mulheres lutam pela autonomia financeira, a situação económica e social degradou-se a tal ponto que levou a desresponsabilização dos homens perante a família e onde há crise, as dificuldades são sentidas pelas mulheres, dado que elas têm preocupação pela melhoria do bem estar da família, observou-se um homem sentado numa ralador de coco e a mulher processadora disse: *“ aqui meu filho o homem desta casa sou eu, aqui não há ninguém, aquele só está para comer a minha custa, aquele o dinheiro dele só bebe”*.

A maioria de processadores possui menor número de pessoas por agregados familiar . O menor número de pessoas por agregado na maioria dos entrevistados deve-se ao facto de muitos destes agregados serem chefiados por mulheres viúvas e/ou divorciadas e não possuem muitos membros dentro do agregado, ou então pelo PREs, que segundo Hanlon, (1997), que afirma que em Moçambique as mulheres foram mais duramente atingidas pela crise económica causada pelo PREs e pela guerra. A crise económica obrigou a mudanças significativas nas relações de sexo, por necessidade, os membros da família ganham dinheiro onde podem e onde vivem.

Os custos envolvidos na obtenção da castanha bruta são bastantes variáveis ao longo do ano, no momento da realização do presente estudo o preço da castanha bruta no mercado de Xiquelene estava fixado em 250.000,00MT/saco e o custo de transporte para os bairros estudados estava fixado em 50.000,00MT/saco. Os vendedores de castanha bruta de Xiquelene/ Xipamanine denominados de “Guevas”, compram a castanha em locais distantes da Cidade de Maputo, tais como Manjacaze, Homoíne, Muxúngue, havendo momentos de bastante escassez onde chegam até Nampula.

Macaju pagava aos processadores 100000,00 MT/kg enquanto no mercado central o preço pago era de 85000,00 MT/kg a 90000,00MT/kg e ainda suportando custos de transporte

semi-colectivo vulgo “Chapa 100” e na maioria das vezes não há pagamento “cash” .A ilustra os potenciais compradores da amêndoa não preparada.

A zona Sul é predominantemente patrilocal, onde após o casamento a mulher passa a viver em casa do marido (Waterhouse & Vijfhuizen, 2001). As relações dentro do agregado familiar em termos de domínios de género e direitos aos recursos são tido como do domínios dos homens.

A produção, colheita, processamento e comercialização de caju são entendidos como domínios das mulheres, sujeitos a sua autoridade e poder, enquanto outras tarefas são tidos como do domínio dos homens (como esposos, tios chefes).

Segundo Loforte et al (1998), o modo pelo qual as famílias tomam as suas decisões relativas ao maneio depende das características do grupo familiar, o número de homens, mulheres e crianças, suas idades, estado de saúde capacidades e desejos, habilidades e relações entre os membros da família.

O processo de tomada de decisão sobre as quantidades de castanha a adquirir, rendimentos da actividade para as mulheres casadas são tomadas pessoalmente representados, por 47% de mulheres e 9,4% de homens numa amostra de 32 entrevistados, enquanto que 19% de mulheres e 6,3% de homens toma a decisão juntamente com o seu cônjuge. Para as mulheres e homens solteiros o processo de tomada de decisão é feita pelos pais sendo representados por 12,5%, havendo 6,3% de mulheres em que quem toma a decisão são os respectivos maridos. A Tabela 2 ilustra tomada de decisão sobre os rendimentos

Tabela 2- Tomada de decisão sobre os rendimentos pelos processadores

<i>Sexo Tomada de decisão</i>	<i>Mulheres</i>	<i>Homens</i>	<i>Total</i>
<i>Próprio/a com Cônjuge</i>	6(18,75%)	2(6,25%)	8(25%)
<i>Esposo/a</i>	3(9,4%)	0(0%)	3(9,4%)
<i>Pessoalmente</i>	15(46,9%)	3(9,4%)	18(56,3%)
<i>Pais</i>	2(6,3%)	2(6,3%)	4(12,5%)
<i>Total</i>	25(78,1%)	7(21,9%)	32(100%)

8.2- Comercialização da amêndoa

O mercado Central está dividido em vários sectores e cada sector possui respectivo responsável. A amêndoa pertence ao sector de mercearia e o responsável é uma mulher, havendo maior presença feminina no mercado e assumindo cargos de liderança.

Há cobrança de taxas fixadas pelo município, há taxas diferentes para diferentes sectores. O mercado abre as portas às 07:00 horas e fecha as portas ao público às 19:00 horas com excepção aos domingos em que fecha às 12:00 horas, havendo menor número de bancas abertas no sector do caju bem como em outros pelo facto de muitos vendedores aproveitarem os domingos para outras actividades domésticas, devendo contudo pagar a taxa. Foi estabelecido um sistema de fiscalização que serve de elo de ligação entre a direcção e os vendedores do mercado, o número de vendedores de amêndoa preparada no mercado Central é de 20 vendedores, 13 mulheres e 7 homens.

As instituições de micro-crédito (MEDA, Tchuma, Socremo), estão a financiar as actividades de muitos vendedores, sobretudo á aqueles que satisfazem os requisitos por eles exigido. A dinâmica deste negócio não varia muito com qualidade da amêndoa preparada, pois todos os entrevistados vendem amêndoa da mesma qualidade, isto deve-se pelo facto de serem os mesmos fornecedores .

O dinheiro proveniente dos rendimentos da venda de amêndoa de caju, servem para a educação, saúde, alimentação e vestuário como se pode observar a grande preocupação destes actores é o pagamento dos serviços sociais.

Venda amêndoa preparada no mercado Central

O preço de venda da amêndoa preparada independentemente do seu "grade", inteira ou partida, amarela ou branca o preço é o mesmo bastando estar preparada o seu preço está por 140000,00MT/Kg ou 70.000,00MT/0,5Kg.

Preço da compra da amêndoa no mercado Central	Preço do Plástico
$P_{x1} = 85000,00\text{MT/kg}$	$P_{x2} = 1000\text{MT}$
$X_1 = 1 \text{ kg}$	$X_2 = 1 \text{ plástico}$

B) Para piri-piri

200 gramas de piri-piri preparam 20 kgs de amêndoa	1000 gramas de piri-piri custa 30000Mts
X gramas de piri-piri prepararão 1 kg de amêndoa	10 gramas de piri-piri custarão X Mts
$Xq = 10 \text{ gramas de piri-piri}$	$X = 300,00 \text{ MT/g}$
$P_{x3} = 300,00 \text{ MT/g}$	
$X_3 = 10 \text{ g}$	

C) Para açúcar

1000g de açúcar preparam 10 kg de amêndoa	20000,00 MT compram 1kg de açúcar
X de açúcar prepararão 1 Kg de amêndoa	X MT comprarão 100 g
$X = 100\text{g}$	$X = 2000,00 \text{ MT/g}$
$P_{x4} = 2000,00 \text{ MT/g}$	
$X_4 = 100 \text{ g}$	

D) Para sal

1000g de sal preparam 20 kg de amêndoa	10000MT compram 1kg de sal
X de sal prepararão 1 Kg de amêndoa	X MT comprarão 50 g
X= 50g	Xp=500,00 MT/g

$P_{x5} = 500,00 \text{ MT/g}$

$X_5 = 50 \text{ g}$

E) Para óleo

1l de óleo preparam 15 kg de amêndoa	35000Mts compram 1litro de óleo
X de óleo prepararão 1 Kg de amêndoa	X Mts comprarão 0,067litros
X= 0,067litros	Xp=2345,00 MT/l

$P_{x6} = 2345,00 \text{ MT/l}$

$X_6 = 0,067l$

F) Taxa diária no mercado

$X_7 = 1 \text{ dia}$

$P_{x7} = 2000,00 \text{ MT}$

G) Para o Carvão

$X_8 = 1 \text{ latinha}$

$P_{x8} = 5000,00 \text{ MT}$

Preço da amêndoa preparada e vendida no Mercado Central

$P_y = 140.000,00 \text{ MT/kg}$ ou $70.000,00 \text{ MT}/0,5 \text{ Kg}$

$Y = 1 \text{ kg}$

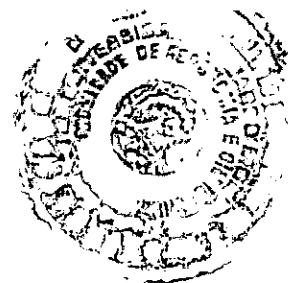
MARGEM BRUTA

$MB = V_p - CV$

$V_p = P_y * Y$ ----- *-Valor de produção*

$CV = P_{x1} * X_1 + P_{x2} * X_2 + P_{x3} * X_3 + \dots + P_{xn} * X_n$ ----- *Custos variáveis*

P_{x1} - Preço de amêndoa crua	X_1 - quantidade da amêndoa não preparada
P_{x2} - preço do plástico	X_2 - quantidade de plástico
P_{x3} - preço do piri-piri	X_3 - quantidade de piri-piri
P_{x4} - preço do açúcar	X_4 - quantidade de açúcar
P_{x5} - preço do sal	X_5 - quantidade de sal
P_{x6} - preço do óleo	X_6 - quantidade de óleo
P_{x7} - taxa diária do mercado	X_7 - nº de dias
P_{x8} - preço do carvão	X_8 - quantidade de carvão



P_y - preço da amêndoa preparada y - quantidade da amêndoa preparada

Equação de cálculo de margem bruta

$$MB = P_y * Y - (P_{x1} * X_1 + P_{x2} * X_2 + P_{x3} * X_3 + \dots + P_{xn} * X_n)$$

Exemplo1: Cálculo da MB da amêndoa preparada despelculada.

$$MB = P_y * Y - (P_{x1} * X_1 + P_{x2} * X_2 + P_{x3} * X_3 + \dots + P_{xn} * X_n)$$

$$MB = 140.000,00 \text{ MT/kg} * 1\text{kg} - (85.000,00 \text{ MT/Kg} * 1 \text{ Kg} + 1.000,00 \text{ MT/plástico} * 1\text{plástico} + 2.000,00 \text{ MT/dia} * 1 \text{ dia})$$

$$MB = 52.000,00 \text{ MT}$$

- Não foi fácil determinar alguns custos, como por exemplo o salário que é um custo fixo, dado que são trabalhadores por conta própria ou seja assalariados cujo o objectivo é fundamentalmente o sustento das respectivas famílias, daí que recorreu-se ao cálculo da margem bruta.

Exemplo2: Cálculo da MB da amêndoa preparada com sal e piri-piri.

$$MB = P_y * Y - (P_{x1} * X_1 + P_{x2} * X_2 + P_{x3} * X_3 + \dots + P_{xn} * X_n)$$

$$MB = 140.000,00 \text{ MT/kg} * 1\text{kg} - (85.000,00 \text{ MT/Kg} * 1 \text{ Kg} + 1.000,00 \text{ MT/plástico} * 1\text{plástico} + 2.000,00 \text{ MTs/dia} * 1 \text{ dia} + 500 \text{ MT/g} * 50\text{g} + 300 \text{ MTs/g} * 10\text{g})$$

$$MB = 24.000,00 \text{ MT}$$

A partir dos exemplos 1 e 2 acima onde há duas formas de preparação diferentes da amêndoa e o preço desta é o mesmo obtém-se margens brutas diferentes, quando a amêndoa é despelculada a sua margem bruta é relativamente elevada, as outras formas de preparação quanto mais factores forem envolvidos na preparação menor será a margem bruta obtida. Estas várias formas de preparação desde com piri-piri, óleo, sal, açúcar são para os diferentes clientes, sendo o gosto com piri-piri, sal e/ou açúcar a preferência de clientes de origem Asiática e somente despelculada e/ou com sal os Europeus e nacionais.

Aqui foi calculada a margem bruta ao invés do lucro, pois há custos que foram considerados intangíveis, tais como o custo oportunidade de capital, mão-de-obra, aluguer da banca, entre outros.

8.3-Estudo caso - Macaringue Caju- MaCaju

Historial da actividade

Macaju- Macaringue Caju é propriedade de Hortêncio Macaringue, é uma unidade envolvida na aquisição, processamento da castanha de Caju nos bairros periféricos da Cidade de Maputo e posterior venda da amêndoa preparada no principais supermercados da cidade capital bem como de forma informal na Swazilândia e África do Su com o rótulo Macaju.

No ano de 1989 ingressa na fábrica da Caju de Moçambique localizada no bairro do Chamanculo como director fabril e mais tarde como director geral da fábrica em 1994, antes da privatização das unidades fabris de processamento, montou a linha processamento manual da castanha de caju, dada sua viabilidade em relação a linha mecânica.

A fábrica de Chamanculo, exportava amêndoa para Europa do Leste, ondeo mercado era protegido, com fim do bloco Socialista na Europa do Leste, o mercado da amêndoa passou a ser mais exigente na qualidade de amêndoa, deixou de haver protecção e também passou a exigir amêndoa de qualidade. Neste tempo ainda, a fábrica dirigida por Macaringue exportava amêndoa preparada mas em pequenas quantidades, para Suazilândia e África do Sul.

Com encerramento da fábrica, os potenciais fornecedores e compradores de amêndoa continuaram a manter os contactos tendo decidido experimentar na sua quinta onde criava aves, iniciando o processamento com 4 trabalhadoras, nesta altura processava cerca de 50 Kg/dia no ano de 1995 e mais tarde aumentou a sua produção e número de operários passando a processar 200kg/dia. Nos finais de 1996 já empregava na sua unidade (Macaju), de processamento cerca de 32 mulheres e apenas 2 homens, estes trabalhadores tinham como ordenado mensal o salário mínimo nacional cerca de 350000,00mts, depois vieram os problemas de gestão, roubos e muita amêndoa quebrada.

No ano seguinte esta tinha um prejuízo em cerca de 70 milhões de meticais e uma dívida ao banco que financiava as suas actividades em 117 milhões de meticais, optando por encerrar a sua unidade de processamento regressando ao anterior negócio – a criação de frangos de modo a pagar as dívidas acumuladas. Algumas antigas trabalhadoras da sua quinta, começaram a frequentar a sua quinta solicitando emprego, o consenso alcançado foi de processarem nas suas casas, dada alta taxa de mortes de aves com a fritura.

Macaju deixou de pagar salário mensal optando por vender castanha as mulheres e estas venderem-lhe amêndoa, foi a partir desta altura que o negócio envolveu mais pessoas, tendo aderido muitas vizinhas destas mulheres.

Macaju introduziu a tecnologia de humedificação da castanha antes da fritura para evitar que a amêndoa queime durante a fritura, processo que dura 12 horas, experiência adquirida no seu ex-emprego da fábrica, estas tinham máquinas medidoras de teor de humidade da castanha.

No ano 2000 a Macaju estabeleceu 6 postos de venda em Manjacaze tinha trabalhadores a comprar castanha bruta trocando por produtos tais como material escolar, cimento, produtos da primeira necessidade e em dinheiro, obtinha igualmente castanha bruta por intermédio de um comerciante local, este ultimo ficou descapitalizado devido as más campanhas. Toda logística de compra e transporte para Maputo era efectuada pela sua unidade com meios próprios.

Quando iniciou actividade já haviam mulheres a processarem e venderem, algumas delas chegaram a ser concorrentes da Macaju, mais muitas delas que dependiam deste negócio agora estão a vender frutas e outros produtos. Houve mais envolvimento de pessoas no negócio. Muitas mulheres vão para locais mais distantes tais como Nampula, Sofala, Manica, Inhambane, etc.

A secagem da amêndoa adquirida pela Macaju é ao sol, nos dias de chuva ou de céu nebulado a amêndoa é colocada na estufa que possui na unidade para secagem da amêndoa,

havendo critérios de controle de qualidade, a humidade ideal entre 4,5-5%, quando o teor de humidade ultrapassar este teor há condições apropriadas para desenvolvimento de agentes nocivos a saúde.

Os preços de aquisição da castanha são variáveis, durante a campanha de comercialização o preço da castanha era de 5000,00 MT/kg chegando aos 15000,00 MT/kg quando há escassez. As quantidades adquiridas dependem sobretudo do dinheiro disponível assim como as quantidades fornecidas aos processadores são variáveis.

As modalidades de pagamento aos processadores dos quintais são no acto do levantamento da amêndoa, ou em datas combinadas para o pagamento e fornecimento. O destino da amêndoa processada nos quintais grande parte é fornecida a sua unidade onde é preparada, embalada e vendida de preferência no mercado nacional pois os preços praticados são viáveis em relação aos praticados na vizinha Suazilândia (Supermercado do Sr: José Castro) e África do Sul (Overnut).

Macaju sofre concorrência das fábricas superiores (Madecaju, INVAPE), pois tendem a baixar os preços, dado que conseguem produzir a custos mais baixos, mas há preferência pela amêndoa da Macaju devido sabor dado pela tecnologia de processamento.

Os preços são variáveis dependendo da época do ano estando neste momento por 120000,00 MT/kg, o principal alvo é o mercado nacional aparecendo informalmente na exportação. Os preços da amêndoa na cidade são variáveis de acordo com zona na cidade, preços relativamente bons nas zonas nobres da cidade onde há elevado de compra em relação restantes zonas..

No processamento informal actualmente estão envolvidos ex-trabalhadores das fábricas de processamento assim como processadoras que nunca lá trabalharam. O processamento realiza-se nas casas destes, sendo destino a MaCaju, a Sra. de Laulane, as esquinas das principais avenidas e o mercado Central. A Sra. de Laulane leva para mercados regionais, informalmente.

Como forma de protecção contra o CNSL, os processadores aplicam cinza nas mãos, a tempos atrás a Macaju recolhia cinza nas padarias para fornecer aos quintais processadores.

A Macaju providencia toda logística de recolha da amêndoa e entrega de castanha bruta aos processadores informais, a recolha efectua-se em dias previamente programados ou recorrendo aos telefones, verifica-se o índice de aproveitamento não abaixo de 24%, esta é considerada percentagem crítica que pode não ser conseguida quando castanha aparece chocha e podre e/ou bastante antiga.

Os preços da amêndoa preparada variam para compradores diferentes. A Macaju vende por 35000,00 MT um frasco de 220 gramas, nos bairros de baixo poder de compra e aumentando o preço nas zonas "chiques" da Cidade. Actualmente a Macaju aguarda financiamento junto do INCAJU, daí não possuir grandes quantidades, eis uma das razões do aparecimento esporádico na exportação, dado que aqui é informal.

As processadoras tem preferência neste sistema de trabalho em que há uma unidade central e estes como satélites, recebem o dinheiro de imediato quando ou não demoram muito tempo, há economia do tempo e resolvem questões sociais nos seus lares. O negócio destes operários é grande.

Não existe sistema de informação sobre os preços cada um deduz os custos e fixa-se o preço de venda e de compra. Contudo há maior preferência da castanha bruta de Manjacaze em detrimento de Muxungué e Homoíne, bastante pequena apesar de não possuir os padrão de classificação da amêndoa quando já é a fase de embalagem.

O período que tem maior pico de negócio é o mês de Novembro, dado que há mais gente a viajar para fora do País e fazem-se cabazes para as festas do natal e fim do ano.

8.4 - Principais constrangimento e oportunidades

Constrangimentos

Os principais constrangimentos estão na discriminação entre a castanha de boa qualidade e má qualidade pois isto determina o tamanho global do produto final. O produto final do processamento informal não compete no mercado internacional onde existem os maiores consumidores da amêndoa processada industrialmente e muito pouco no mercado regional visto que a estes mercados são de amêndoa não frita, o mercado da amêndoa frita é principalmente o doméstico. A falta de acesso ao financiamento devido as condições de garantia exigidas por muitas instituições de micro-finanças existentes faz com que estes trabalhadores por conta própria não tenham acesso ao créditos com facilidades.

As condições de trabalho e higiene não são das melhores, pois os maioria dos consumidores pagam um bom preço a um produto processado em mínimas condições de higiene, não conseguindo desta forma penetrar em mercados que pagam melhores preços e maiores consumidores deste produto. O baixo nível de escolaridade influencia grandemente na capacidade de gestão destes "operários -empresários".

Oportunidades

Como oportunidades dado o encerramento das fábricas de processamento de grande/média escala e algumas de pequena escala, esta actividade dos informais surge como resposta a demanda da amêndoa no mercado regional e doméstico, servindo como alternativa de emprego aos ex-trabalhadores das fábricas bem como aos que puderam aderir a actividade..

Os processadores informais e vendedores do mercado central dedicam o seu trabalho para o sustento dos respectivos agregados familiares em cuidados de saúde, educação para os filhos e/ou parentes, alimentação e alguma poupança. Para os processadores que possuem membros do agregado com capacidade de prestar ajuda no trabalho, enquanto estiverem disponíveis dão o seu préstimo na actividade de processamento podendo deste modo aumentar a produtividade da actividade - contributo na resolução dos seus problemas sociais.

IX - CONCLUSÕES

1. O encerramento das fábricas de grande escala, o funcionamento deficiente das fábricas de pequena escala e a má qualidade da castanha de caju fez crescer o processamento informal. Por detrás do processamento informal existe uma grande organização também informal, baseada nas relações entre pessoas. As pessoas envolvidas no processamento informal colaboram para um objectivo comum, que é a subsistência das respectivas famílias e abastecimento da amêndoa ao mercado nacional e regional dado o encerramento das fábricas de processamento. Esta organização tem a componente cultural (opiniões, normas e valores em comum dos envolvidos).

Os instrumentos usados no processamento informal são simples, o investimento em materiais e/ou equipamentos (protecção, estufa, armazenagem, calibradores) é baixo.

2. Há uma clara divisão de tarefas entre a Macaju e as processadoras, enquanto estas últimas descascam e despeliculam a amêndoa crua, a MaCaju organiza a logística para a compra da castanha e para venda do produto final e realiza a preparação da amêndoa bem como a estufagem, embalagem e rotulagem. Está-se perante uma divisão de tarefas na perspectiva do género. Esta divisão do trabalho verifica-se igualmente entre os processadores e os vendedores do mercado central enquanto uns processam os outros preparam, embalam e vendem a amêndoa já preparada. Há fraca presença masculina, as mulheres assumem o controlo e uso dos rendimentos provenientes do caju, isto igualmente deve-se ao facto de que nas indústrias de processamento estavam empregues mais mulheres que homens apesar de que estas mulheres estavam mais concentradas em determinadas fases do processamento.

3. O fornecimento da castanha aos quintais dos processadores obedece a uma cadeia longa de actores (Produtores- intermediários-processadores-processadores/comerciantes ou vendedores do mercado/rua). A MaCaju entra na comercialização da castanha bruta nas zonas de produção (atraves de postos de venda estabelecidos nas zonas rurais) e no mercado de Xiquelene- Macaju na comercialização da castanha, igualmente como destino

da amêndoa crua, Macaju no processamento da amêndoa, e Macaju na venda da amêndoa preparada- Macaju- comerciante. Os preços da amêndoa e da castanha são espaciais e temporais (preços definidos pela época de comercialização da castanha e pelo local de venda da castanha e da amendoa).

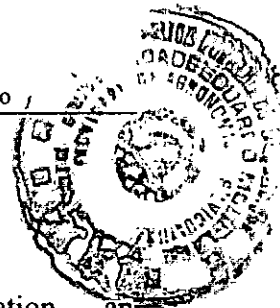
4. O modo pelo qual os processadores e vendedores tomam as suas decisões sobre a utilização dos rendimentos do processamento e venda da amêndoa, dependem das características relativas do grupo familiar tais como: número de homens, mulheres e crianças; suas idades, capacidades, desejos, habilidades, conhecimentos e relações entre os membros da família. Os chefes do agregado familiar geralmente é que tomam a decisão sobre o uso dos rendimentos podendo ou não com o cônjuge.

5. As actividades produtivas em qualquer sector incentivadas e aceleradas pelo financiamento. Devido a sua natureza os financiamento são em forma de crédito. O crédito assenta no facto de ser o agente que acelera a produção, facilitando a distribuição, transporte, a transferência de dinheiro, elevando o nível de negócio. Neste processamento informal não há incentivo para o desenvolvimento desta actividade dado que não existe um sistema de crédito e nem de informação sobre os preços. Os sistema de trabalho usado pela Macaju e pelos processadores informais permite economia do tempo de ida e volta para o local de trabalho e ajuda os processadores informais a resolver problemas sociais.

6. O processamento informal difere bastante do processamento industrial, dado que o primeiro usa tecnologia e instrumentos de processamento bastante simples enquanto no segundo verifica-se mistura de tecnologias de processamento (dada a diferença na dimensão das fábricas) e longo processo de manuseamento da castanha bruta, resultando ambos em amêndoa de baixa qualidade. Actualmente o mercado interno é de amêndoa processada nos quintais enquanto a processada industrialmente sempre foi destinada para a exportação.

X- RECOMENDAÇÕES

- 1-Incentivar e estimular programas de extensão em que as mulheres estejam mais envolvidas como forma de melhorar e capacitar o uso de tecnologias apropriadas, criando entre outras vantagens a exclusão de menores de idade escolar nas actividades permanentes de processamento doméstico da castanha de caju.
2. Conceber acções concretas de apoio por quem é de direito, incluindo mulheres, com vista a tornar sustentável as actividades por elas desenvolvidas, abrindo linhas de micro-créditos, de investimentos dirigidas ao processamento doméstico, conservação e transporte da amêndoa.
- 3.Influenciar as autoridades administrativas, com vista a conceber programas participativos de limpeza contínua dos bairros e mercados com vista a melhorar o meio ambiente, de modo a proporcionar mais sanidade ao produto processado para o bem da saúde pública.
4. efectuar-se estudos mais detalhados e concretos sobre o papel de menores na economia doméstica e melhorar o seu contributo.
5. Apoiar iniciativas tais como MaCaju de modo a tornar o sector do processamento da castanha de caju mais viável tanto para os processadores assim como para a economia do País pois haverá pagamento de imposto e outros direitos pela exploração da actividade.
6. Conceder crédito bonificados aos processadores de modo a criação de unidades de processamento a níveis mais altos de maneira a providenciar um produto bem processado em condições aceitáveis de higiene de modo a acrescentar “ valor”, ao produto, sobretudo quando o destino é exportação, dado que alguns Países desconfiam das condições de higiene e segurança dos produtos moçambicanos.
7. Urge desenvolver tecnologias de processamento visando elevar o índice de amêndoa inteira e de qualidade.



XI-REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1-BOGDAN, R & BIRTEN, S.K.,1982- Qualitative research for education , an introduction for to theory and method-Boston
- 2-CASE, D., 1990-The community toolbox, the idea methods and evaluation in community forestry, field manual- FAO, ROME.
- 3- CEA, 1982- Comercialização agrária métodos de planificação – UEM- Maputo
- 4- CLUSA, 1998- Estratégias da CLUSA- Nampula – Moçambique
- 5-EVERETT, M.R., 1983- Diffusion of innovation. The free press, division of Macmillan Publishing Co, Inc, New York
- 6- HANLON, J., 1997- Paz sem benefício- como o FMI bloqueia a reconstrução de Moçambique. Maputo
- 7- INCAJU, 2001- Plano Director do Caju “Componente Comercialização e Industrialização” Maputo.
- 8- INCAJU, 2002- Boletim de estatísticas da campanha 2002/2001, Maputo
- 9-INE, 1997- Mocambique em numeros- Maputo, Mocambique
- 10- LOBO, J.B.F., 1964 – O cajueiro- Nampula, Moçambique
- 11-LOFORTE, A., I. CASIMIRO, P., & SITÓI, 1998 “O estatuto da mulher moçambicana”, Maputo

- 12- LOPES, C.M, 1999- O sector informal e o desenvolvimento. Estudo de caso em Luanda- Setembro- Madrid, Espanha
- 13- MACHALELA. A, 2001- Processamento informal da castanha de caju, integração do mercado não formal- Maputo, INCAJU 1-5 pp
- 14- MATAKALA, P., 2001- Instrumento de recolha de metodos de analise de dados – DNFFB – MADER- Maputo, Moçambique
- 15- MICTUR (Direcção Nacional da Industria), 1999- Avaliação do estado da competitividade e emprego na Industria de processamento de Caju em Moçambique- relatório final- Maputo
16. MICTUR/DNCI, FAO, 1999- Boletim mensal de comércio de cereais- Janeiro- Maputo
- 17- ONU, 1996- Desenvolvimento do sector informal em África- Nova Iorque.
- 18- OPPENHEIMER, J., RAPOSO, I., DA COSTA, A. B., Lopes, C., MUANAMOHA, R. C., RIBEIRO, M., RODRIGUES, C., SALVADOR, c., SEIBERT, G., 2002- Urbanização acelerada em Luanda e Maputo- Impacto da guerra e das transformações sócio-económicas (década de 80' e 90')- Lisboa/ Portugal
- 19- PIJNENBURG, B. & CAVANE, E., 2000 . Apontamento de métodos e Técnicas de Investigação Sócio – Económicas – Maputo:Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal / Universidade Eduardo Mondlane.
- 20- SAMUELSON, P. & NORDHAUS, G., 1991- Economia MC Graw- Hill, Lisboa.
- 21-TRIVIÑOS, A., 1987- Introdução a pesquisa em ciencias sociais-São Paulo-Brasil

- 22- VIJFHUIZEN, C, 1999-Género e terra em Moçambique. CEA-UEM – Maputo.
- 23- VIJFHUIZEN, C, 1999 (unpublished)- Princípios de organização. Syllabus/reader compiled for a course of one Semester 4 months0 about the Principle of organization. Eduardo Mondlane University, Maputo
- 24- VIJFHUIZEN, C., BRAGA, C., ARTUR, L., KANJI, N., 2002- Género, Mercados e Meios de sustento no contexto da globalização- Relatório principal- fase 1: Norte-Nampula.
- 25- VIJFHUIZEN, C., BRAGA, C., ARTUR, L., KANJI, N., 2003- Género, Mercados e Meios de sustento no contexto da globalização- Relatório principal- fase 2: Sul
- 26- WATERHOUSE, R., & VIJFHUIZEN, C., 2001- Estratégias das mulheres, proveitos dos homens: género, terra e recursos naturais em diferentes contextos rurais em Moçambique. Maputo
- 27-www.incaju.gov..mz em 05/05/2005

ANEXO 1.

Questionário para processadores informais de caju/Cidade de Maputo

a) Cod. Entrevistador	
b) Data de entrevista	___/___/___
c) Local da entrevista	
d) Língua	
e) Grupo	

I) História da actividade

1. Quando iniciou com as actividades de processamento informal e comercialização?
2. Como iniciou com as actividades?
3. Onde iniciou?
4. Como surgiu a ideia de processar e comercializar informalmente?
6. O que fazia antes desta actividade?

II) Vida familiar

7) Quem vive no agregado familiar? (incluir o entrevistado)

8. Há pessoas que vivem fora do agregado que mandam remessas em dinheiro ou em bens para o agregado familiar?

9. Qual é o lugar da actividade de processamento e comercialização informal da castanha de caju?

Fonte	Ordem prioritária (1,2..)
Caju	

10. Qual é a utilidade do dinheiro proveniente destas actividades?

11. Quem toma decisão sobre os rendimentos que provém destas actividades?

III) Organização do negócio

Na obtenção da castanha bruta

- 12.1 Quem está envolvido/a?
 12.2. Quem fornece a matéria prima ao quintal?
 12.3. Como consegue adquirir a castanha de caju?
 12.4. Onde adquire a castanha de caju?
 12.5. Quando é tem adquirido? (Sazonalidade).
 12.6. Quantidades adquiridas?
 12.7. Modalidades de pagamento?
 12.8 Quantos pessoas estão a fornecer matéria prima ao quintal?
 12.9. A partir da castanha bruta qual é a quantidade de amêndoa que consegue obter?
 Amêndoa inteira? _____
 Amêndoa partida? _____
 12.10. Qual é destino de toda amêndoa inteira? E qual destino total da amêndoa partida?
 12.11. Quais são os custos envolvidos na obtenção da castanha bruta?

13. Processamento informal e comercialização

- 13.1 Quem está envolvido no processamento?
 13.2. Quem faz o quê no processamento da castanha bruta? Quantos homens/ quantas mulheres?
 13.3. Onde faz o processamento(etapas)? Preços/ pagamentos em cada etapa
 13.4. Como faz o processamento (cada etapa)?
 13.5. Protege-se do liquido? Como?
 13.6. Quem compra a castanha processada?
 13.7. Onde vendem a castanha processada (amêndoa)?
 13.8. Quem efectua a venda da amêndoa?
 13.9. Que meios de transporte são usados para a aquisição da castanha bruta? Para venda?
 13.10. Quais os custos envolvidos na venda? (pagamento de taxas, aluguer de carros, compra de embalagens, etc.)

14.

Produto	Amêndoa de caju
14.1 A quem vende?	
14.2 A quanto vende?	
Lata	
Bacia	
Quilo	
14.3. Como é que estabelece os preços?(negociam/estabelecido por alguém/instituição)	
14.4. Os preços variam com a época do ano?	
14.5. Qual é quantidade vendida na semana	

passada?	Bacias Latas Quilo	
14.6. A quem vendeu?		
14.7. Qual foi o preço praticado?		
14.8. Quais foram os custos envolvidos?	Transporte Padaria Compra de recipientes	
	Latas Bacias	

IV- Redes Sociais

15.1. Frequentou a escola? Qual é o nível que frequentou e concluiu?	
15.2. Existem associações/formas que juntam as pessoas?	
Sim	Não
15.3. Faz parte delas?	
Sim	Não
15.4. Para além destas existem outras formas de organização dos processadores dos quintais?	
Sim	Não
15.5. quais são e qual é utilidade de cada uma delas?	
15.6. Quando é que recorre para as diferentes formas de organização?	
15.7. Os quintais que processam ajudam-se entre si? Como?	
15.8. Tem contactos com instituições para colocação da sua amêndoa?	
15.9. Quais são essas instituições?	
Quando é que as contacta?	

V) Constrangimentos

16.1. Quais são as dificuldades relacionadas com o processamento no quintal (de natureza económica/financeira; crédito, pagamento, acesso aos mercados etc.)
16.2. Como é que tem ultrapassado essas dificuldades?

Anexo 2.

Guião de entrevista para Sr: Eng^o Macaringue

História do negócio

- 1) Quando iniciou com a(s) actividade(s)?
- 2) Como iniciou a actividade?
- 3) Onde iniciou?
- 4) que fazia antes?
- 5) Como surgiu a ideia?

Na obtenção da castanha bruta

6. Quem está envolvido(a)?
7. Como é que adquire/obtem?
8. Como obteve dinheiro para iniciar o negócio?
9. Preços (local, época do ano)?
10. Quantidades obtidas?
11. Quantidades fornecidas aos processadores informais?
12. Modalidades de pagamento?
13. As datas de pagamento?
14. Destino da castanha processada pelos processadores informais?

No processamento informal

15. Quem está envolvido/a?
16. Quem faz o que com a castanha bruta?
17. Onde é feito o processamento informal (etapas)?Preços/pagamento em cada etapa?
18. Os processadores informais protegem-se do liquido? Como?
19. Destino do produto processado pelos informais?
20. Aonde eles vendem o seu produto processado?
21. Onde o sr Macaringue compra? E onde vende? E a quem vende?
22. O seu produto vai mais para o mercado interno ou externo? Porque para um tipo de mercado?
23. A quanto vende no mercado interno? E no mercado externo?

24. Preços diferentes para compradores diferentes? Em que mercado?
25. Como é que obtém informação sobre os preços?
26. Como é que determinam/ negociam/ o preços?
27. Quando é que começaram a torrar e despelicular a castanha?
28. Dentre os processadores informais existem antigos trabalhadores a processar a castanha?
29. Existem outros actores como o senhor Macaringue a processar da mesma maneira? Quantos ? e quem são?
30. Historia de estabelecimento dos grupos processadores/ fornecedores de castanha bruta?
31. Como é que a castanha processada é recolhida?
32. Que meios são providenciados?
33. Com é feita a entrega da amêndoa no mercado nacional? E externo?
34. Quais são os custos envolvidos desde a aquisição, transporte, processamento, salários, empacotamento e distribuição?
35. Qual período do ano em que mais processa ou adquire dos processadores informais? E quando mais comercializa?

Anexo 3

Questionário fornecedores de Castanha Bruta no Mercado de Xiquelene

História do Negócio

- 1) Quando iniciou as actividades de venda de Castanha bruta neste mercado?
- 2) O que fazia antes de se dedicar a esta actividade?
- 3) Onde tem adquirido ou comprado a sua Castanha bruta?
- 4) Com quem viaja?
- 5) A quem fornece a sua Castanha bruta? A quanto vende?
- 6) Com que viaja em busca de castanha bruta?

II- Preços

- 1) Quanto paga de passagem de ida e volta para os locais onde compra a castanha bruta?
- 2) Quanto gasta pela hospedagem nos locais onde adquire a castanha bruta?
- 3) A quanto compra a castanha bruta?
- 4) Quais são as modalidades de pagamento nesses locais onde compra castanha bruta?
- 5) Faz algum empréstimo ou possui uma instituição que lhe fornece financiamento?
- 6) Há variação de preços de acordo com a época do ano?
- 7) Os que lhe fornecem são produtores ou intermediários?

III- Outras

- 1) Quem são as pessoas que trazem a castanha bruta? Quantidades?
- 2) Que relação existe com os seus fornecedores?
- 3) Que relações são estabelecidas com os outros que se dedica a esta actividade com você?
- 4) Que relações são estabelecidas com os transportadores/ camionistas?
- 5) Compra outro produto para além de castanha bruta? Se sim quais são esses produtos?
- 6) Qual dos produtos tem mais encargos financeiros no transporte/ armazenagem?
- 7) Quanto tempo fica até conseguir o produto? E quanto tempo até obter na totalidade?
Quantidade que compra por dia?
- 8) Como é que é estabelecido o contacto com os vendedores desses locais onde você compra castanha bruta?
- 9) Que línguas falam entre vocês que compram castanha bruta e os locais?

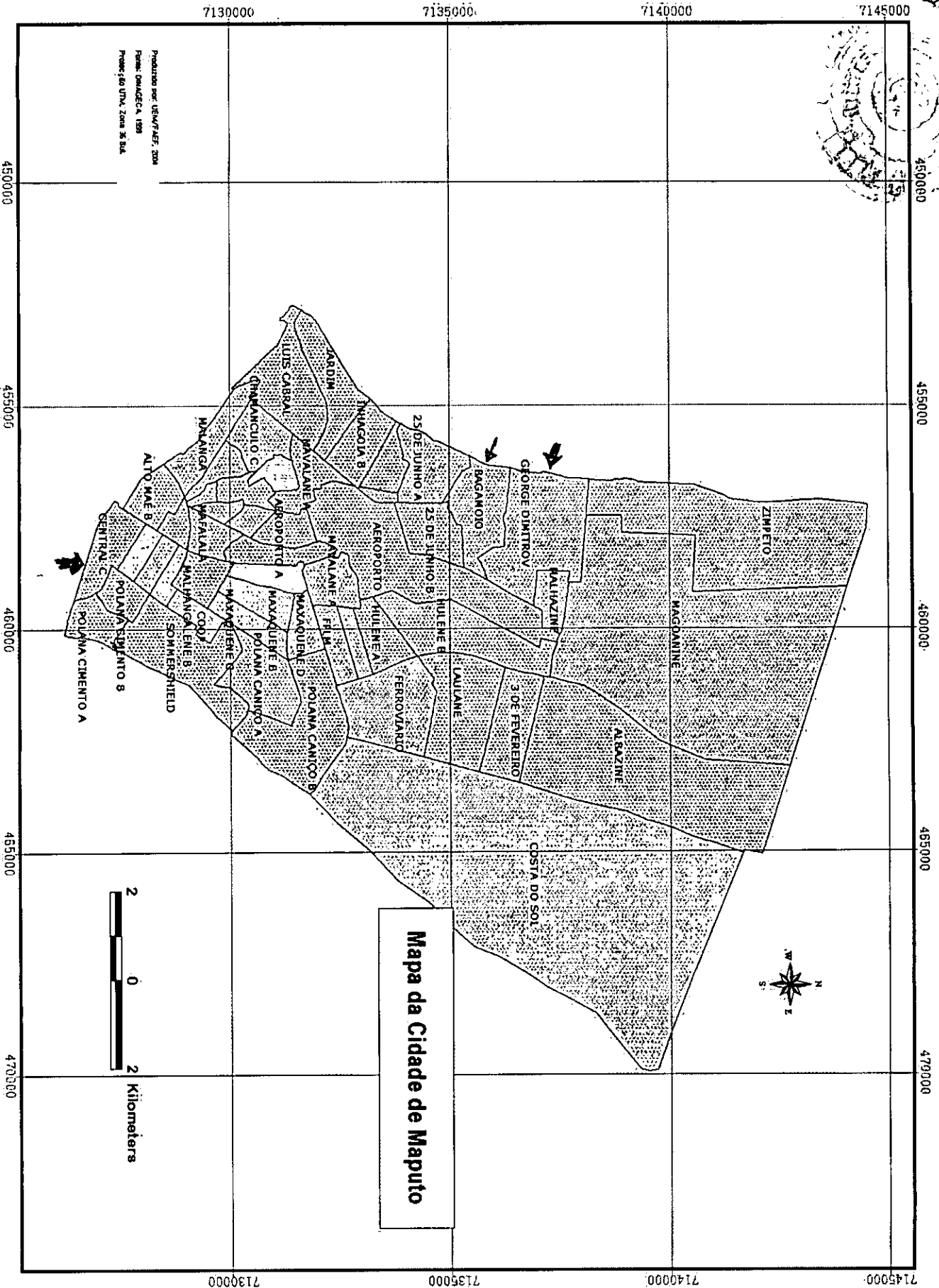
- 10) Naturalidades dos fornecedores?
- 11) Em que época ou momento do ano que compra mais castanha bruta? Compra nos mesmos locais?
- 12) Há pessoas como vocês de outros locais que também compra castanha bruta para venda em outros locais?
- 13) Quais são as vantagens de comprar mais castanha bruta nos locais onde mais adquire mais castanha em quantidade?
- 14) Nos tempos de espera faz algum outros negócio? Se sim o qual é esse negócio?
- 15) Que instrumentos são usados para medição no acto aquisição de castanha bruta?
- 16) Que quantidades de castanha bruta traz?
- 17) O que acha da região onde compra castanha bruta?
- 18) Qual é o período do ano que mais viagens faz para compra de castanha bruta?
- 19) Como é que determinam o preço da castanha bruta?
- 20) Quem vive no lar? (incluir o nome do entrevistado).
- 21) Há pessoas que vivem for a do lar que contribuem com remessas em bens e dinheiro?
- 22) Quais são os principais Constrangimentos/ dificuldades?
- 23) Como é que se sente com o trabalho que realiza?

Anexo 4

Guião de Entrevista ao Chefe do mercado Central de Maputo

- 1) Como é que está organizado o mercado ?
- 2) A quanto tempo funciona este mercado?
- 3) A quanto tempo este mercado vende amêndoa de caju?
- 4) Qual é a organização/hierarquia do mercado?
- 5) Como é feita a marcação de reuniões/encontros?
- 6) Tem havido reuniões em quanto em quanto tempo?
- 7) As pessoas (vendedores) participam?
- 8) Como é que é a participação das mulheres?
- 9) Quantas mulheres vendem amêndoa? Quantos homens?
- 10) Quem decide sobre taxas?
- 11) Qual é a taxa a ser paga pelos vendedores de amêndoa?
- 12) Há diferenças da taxa com os vendedores de outros produtos?
- 13) Recebe ordens de quem?
- 14) Quais são as suas principais tarefas?
- 15) Tem havido conflitos sobre a marcação de preços de amêndoa?
- 16) Há preços diferentes na amêndoa de caju? Porquê?
- 17) Quem resolve? Como é que resolvem?
- 18) Existe alguma instituição de credito que concede empréstimos?
- 19) Como é que feito o reembolso do financiamento concedido?
- 20) Quais são as instituições que concedem crédito?
- 21) Qual é relação destas instituições de credito com os vendedores de amêndoa/ outros produtos?
- 22) O que é feito no caso de não cumprimento das datas marcadas para o pagamento de letras do empréstimo concedido?
- 23) Quais são as quantidades vendidas de amêndoa de caju aqui no mercado?
- 24) Quem são as pessoas que trazem amêndoa de caju aqui no mercado?
- 25) As pessoas que trazem amêndoa ao mercado são intermediários ou produtores processadores?

- 26) Como é que faz-se a marcação de preços aqui no mercado para amêndoa de caju/
27) Onde é que os vendedores do mercado adquirem a amêndoa de caju?
28) Quando que estes vendedores adquirem? (sazonal idade)
29) Preços (local, época do ano)
30) Como é que é feita a entrega da amêndoa aos potenciais compradores dos vendedores do mercado? (embalagem, preparação com açúcar, sal, piri-piri, torra-se)?
31) Há preços diferentes para diferentes compradores de amêndoa vendida aqui no mercado?
Quais custos envolvidos nestas operações de preparo da amêndoa vendida no mercado central?



Mapa da Cidade de Maputo

Produzido por USAM/AFZ, 2004
 Base: DNAGECA, 1999
 Projeção UTM, Zona 36 S, B.A.

2
 0
 2
 Kilometers

32°31'20"E

32°36'30"E

32°41'40"E

5°50'50"

5°50'50"

5°55'00"

5°55'00"

5°59'10"

5°59'10"

32°31'20"E

32°36'30"E

32°41'40"E

52