

BOLETIM INFORMATIVO

N.º 1 - Novembro 2013



Aumento da capacidade dos agricultores de pequena escala e associações de camponeses para se envolverem na produção agrícola sustentável e nos sistemas de marketing nas províncias de Sofala e Manica, ao longo do corredor da Beira

Financiado pela Aliança para a Revolução Verde em África - AGRA



■ Editorial

Tornar a agricultura de pequena escala rentável e sustentável

O conhecimento insuficiente sobre a existência de tecnologias agrícolas modernas, inovadoras e de custo acessível, a despeito de boas condições (clima favorável e disponibilidade de água) para uma agricultura bem sucedida, leva à baixa produção, ausência de excedentes e receitas de produção agrícola baixas.

O presente projecto integrado, sob a liderança da Concern Universal, promove um conjunto de acções estratégicas, que visam operacionalizar três dimensões importantes do ciclo: produção de culturas alimentares, comercialização e capacitação institucional.

Ora, o projecto preconiza que os agricultores de pequena escala, a curto e médio prazo, tenham acesso, por exemplo, a sementes de boa qualidade, a preços acessíveis, graças aos subsídios dados aos produtores de sementes, o que faz com que as sementes cheguem aos produtores agrícolas de pequena escala a um preço perfeitamente suportável por estes. Neste contexto, os comerciantes/distribuidores (agro-dealers) de insumos agrícolas têm a prerrogativa de levantar as sementes a crédito,

podendo pagar até 30 dias depois do levantamento do produto. O mesmo benefício é aplicado aos produtores. Isto faz com que os produtores tenham sementes de qualidade e na quantidade que desejarem, o que, aliado à formação de agricultores no manejo integrado de fertilidade do solo dada pela Kulima, um dos integrantes do consórcio (projecto) vai aumentar a sua produção agrícola e as suas receitas.

Apercebendo-se que só organizados colectivamente os agricultores poderão capitalizar o suporte dado pelo projecto e terem mais possibilidades de sucesso, o projecto incentiva-os a criarem associações e dá-lhes instrumentos legais (formação dos membros sobre o estatuto das associações e sua importância) que lhes dão protecção e mais oportunidades (podem adquirir empréstimos para investimentos sem muitas dificuldades). Paralelamente, o projecto dota as associações de conhecimentos fundamentais em contabilidade. Neste âmbito, durante os três anos do projecto, os produtores, por estarem organizados em associações, terão bons excedentes agrícolas que poderão ser conservados nos armazéns

já disponíveis e nos que serão reabilitados pelo projecto, para facilitar a comercialização agrícola.

Portanto, o acesso a sementes de boa qualidade a preços acessíveis, a promoção de uma rede de comercialização bem organizada e a capacitação institucional das associações, do ponto de vista legal e de gestão financeira, caso sejam implementados na íntegra, tal como o projecto

idealizou estas componentes, vão resultar num ciclo de produção perfeito que possibilitará, aos agricultores de pequena escala, atingirem patamares de produção e de produtividade que vão contribuir sobremaneira para o alcance da meta do projecto que é aumentar a produtividade agrícola e os rendimentos dos agricultores do sector familiar.

■ RADIOGRAFIA DO PROJECTO

Contexto

A Concern Universal, em parceria com a KULIMA, IDEAA, AGRIMERC -ODS, OCODEMA, KIXIQUILA Pesquisa & Consultoria, DENGU COMERCIAL, LDA, ODC e SEMENTES NZARA YAPERÁ está a implementar um projecto financiado pela Aliança para a Revolução Verde em África (AGRA). Trata-se de um consórcio/projecto singular, na área da agricultura do sector familiar, uma vez que tem como premissa maior tornar as associações de agricultores do sector familiar sustentáveis, ou seja, quando o projecto terminar, as associações estarão fortalecidas e aptas a “caminhar com os próprios pés”.

Para o efeito, o projecto está a implementar uma intervenção baseada em iniciativas pré-existentes, com vista a aumentar a capacidade destas organizações se relacionarem de forma eficaz com mercados de insumos e mercados externos muito competitivos.

Visão geral do projecto

Orçamento total do projecto: \$3,164,488.19

Data do início do projecto: 1 de Maio de 2013

Duração do projecto: 36 meses. (termina em Abril de 2016)

Objectivos gerais do projecto: aumentar a produtividade agrícola e os rendimentos dos agricultores do sector familiar.

Objectivos específicos do projecto:

1. Aumentar o conhecimento e uso do Maneio integrado de fertilidade dos solos (MIFS), junto de agricultores de pequena escala;
2. Facilitar o acesso dos agricultores a insumos agrícolas mais modernos (principalmente fertilizantes e sementes de qualidade);
3. Melhorar o acesso dos agricultores aos mercados e reduzir as perdas pós-colheita;
4. Melhorar a capacidade das organizações de agricultores, para responder às necessidades dos seus membros.

Estratégia global do projecto

A estratégia global deste projecto está fortemente ligada ao esforço de uma acção integrada movida por uma rede de organizações competentes, que juntas se comprometem a atingir resultados comuns, bem como a responsabilizar-se colectivamente, sob a liderança da Concern Universal.

Regiões de operação do projecto

O projecto opera em cinco (5) distritos, ao longo do corredor da Beira, sendo dois na Província de Sofala (Nhamatanda e Gorongosa) e três na Província de Manica (Manica, Sussundenga e Gondola).

Beneficiários directos

Estima-se alcançar 40.000 beneficiários directos com um pacote completo de intervenção deste projecto, com intuito de aumentar a capacidade nas áreas de produção e marketing.

Famílias-alvo do projecto, por distrito, e respectiva percentagem:

• Província de Sofala:

- Nhamatanda (8500 famílias de um total de 35.126, cerca de 24% da população - alvo do distrito);
- Gorongosa (6000 famílias de um total de 19.485, aproximadamente 30% da população - alvo do distrito).

• Província de Manica:

- Sussundenga (7000 famílias de um total de 21.642, o equivalente a 32% da população - alvo do distrito);
- Gondola (10000 famílias de um total de 43.735, o que representa 23% da população alvo do distrito);
- Manica (8500 famílias de um total de 35.534, o que significa 24% da população - alvo do distrito).

O equilíbrio do género é uma das componentes - chave do projecto

O recenseamento de 2007 mostra que a população feminina representa cerca de 52% do total nestes distritos. A pretensão do projecto é que pelo menos 30% dos beneficiários directos sejam mulheres e jovens.

Abordagem do projecto

O projecto está desenhado para explorar e desenvolver parcerias mutuamente vantajosas entre comerciantes do sector privado e agricultores de pequena escala, desde o começo do projecto, com vista a construir um sistema que possa continuar a funcionar após o fim do projecto. A parceria é guiada por uma compreensão das interdependências entre mercados eficientes e ligações de mercado, sistemas de informação e desenvolvimento organizacional e capacitação institucional para agricultores de pequena escala necessitados, de modo a que estes ultrapassassem as barreiras que limitam os produtores de pequena escala de melhorarem a produtividade e os rendimentos.

A VOZ DOS PROTAGONISTAS

“O projecto vem responder ao desaproveitamento do potencial agrícola do corredor da Beira que resulta nos rendimentos médios mais baixos, em toda a região sul do continente africano...”

Esclarece o coordenador do projecto, Arlindo Muambole



Para que o leitor possa perceber os contornos do projecto, nesta fase inicial, era inevitável falarmos com o seu coordenador, Arlindo Muambole, que respondeu de forma esclarecedora e didáctica às questões mais relevantes do actual momento do projecto. Eis a entrevista:

1. Quais foram as razões do surgimento deste projecto?

O projecto vem responder ao desaproveitamento do potencial agrícola do corredor da Beira que resulta nas médias de produção agrícola mais baixas, em toda a região sul do continente africano, devido aos seguintes factores :

- Baixa renda dos agricultores que os impedem de adquirir insumos melhorados e de qualidade (sementes e fertilizantes);
- Reduzida capacidade de produção e uma rede ineficaz que pode sustentar a compra de insumos;
- Os agricultores não têm conhecimento suficiente sobre disponibilidade e de como fazer o melhor uso das tecnologias agrícolas, bem como a extensão do apoio;
- Falta de domínio sobre tecnologias de produção agrícola sustentável.

2. Qual é o propósito do projecto?

O propósito final do projecto é aumentar a produtividade das culturas que consequentemente incrementará as receitas para os agricultores de pequena escala, aumentando a capacidade de se relacionarem com mercados de “inputs” e “outputs” e fornecedores de serviços.

3. Como se caracteriza a relação do Governo com o projecto?

A relação entre o Governo e o projecto é boa, porque estamos a trabalhar com 5 extensionistas que estão baseados nos distritos abrangidos

pelo projecto, capacitados pela componente produção da Kulima, e nós treinamos extensionistas, não só do projecto como do Governo, num total de 35. Mesmo a nível provincial, estamos num bom ritmo de coordenação, visto que até na identificação dos beneficiários envolvemos activamente membros do Governo.

Estamos a trabalhar com as Direcções Provinciais de Agricultura (DPA), nas duas Províncias, através do Serviço Provincial de Agricultura e dos Serviços Provinciais de Extensão Rural, bem como com estruturas locais, nos Postos Administrativos, contamos com o apoio dos chefes dos postos administrativos e chefes de localidades, porque queremos apoiar/assistir os não assistidos (os que necessitam dessa assistência) e está-se a fazer uma abordagem inclusiva.

4. Quando e onde é que começou a fase de implementação?

Oficialmente, a implementação começou no dia 1 de Maio de 2013, com o desembolso de fundos, por parte do doador (AGRA).

5. Quais são as componentes principais do projecto e em que consiste cada uma delas?

As componentes principais do projecto são as seguintes:

Componente de produção agrícola

O projecto trabalha numa abordagem integrada, onde cada instituição membro contribui com a sua especialidade. Só para ilustrar, a componente da produção agrícola integra a Kulima, AGRIMERC ODS, Sementes Nzara Yopera e Dengo Comercial cuja responsabilidade reside no aprovisionamento de todos factores indispensáveis para uma produção agrícola sustentável, seja económica e ambiental, incluindo a transferência de tecnologias melhoradas concernentes ao Maneio Integrado de Fertilidade dos Solos (MIFS).

A sustentabilidade ambiental está assegurada, por via da transferência de tecnologias modernas de produção Agrícola, conhecidas por Maneio Integrado de Fertilidade dos Solos (ISFM).

A sustentabilidade económica/financeira está assegurada, através de aumento dos níveis de produtividade das culturas, no geral, através do aumento dos rendimentos e consequentemente da produção final das culturas identificadas pelo projecto, com recurso ao uso de sementes melhoradas, assim como através do aumento do índice de uso de adubos melhorados.

Capacitação institucional (Capacity Building)

A componente de Capacitação Institucional tem a responsabilidade seguinte: organizar os beneficiários (produtores de pequena escala) em associações ou cooperativas e promover a institucionalização das organizações, incluindo os treinamentos.

A componente de Marketing

A componente de Marketing vela pelos aspectos relacionados com mercados, desde a capacitação em tecnologias que reduzam as perdas pós-colheita, tecnologias de vendas em grupo, através de agregação de produtos até à venda, assim como aspectos referentes ao valor acrescentado dos produtos. É que agricultores organizados têm mais poder de decisão de preços do seu produto.



Formação em mercados

Processo de aprovisionamento de sementes pelas empresas membros do consórcio

O projecto preconiza a redução dos custos de insumos agrícolas, visto que os custos são um factor-chave para o acesso e utilização de insumos agrícolas melhorados, por parte dos agricultores de pequena escala. Com vista a ultrapassar este desafio, as empresas de produção de sementes beneficiaram-se de fundos que visam minimizar os custos de produção e aprovisionamento da semente ao último utilizador. Neste âmbito, os preços da semente são uniformizados e a preços relativamente baixos, comparados com o circuito normal. Isto tem por objectivo impulsionar e massificar o uso de insumos melhorados, por parte dos produtores do sector familiar.

6. Qual a diferença deste projecto com os outros?

Este projecto faz a ligação de todas as fases envolvidas na produção agrícola até ao último utilizador do produto final. A sustentabilidade reside principalmente no aumento da capacidade e independência do pequeno produtor assim como das próprias empresas de sementes. Acredita-se que, uma vez criadas as condições, as empresas terão capacidade necessária e suficiente para colocar o produto no local com maior procura e a preços justos. Por outro lado, o produtor, depois de avaliar e analisar os ganhos tidos, através de produção significativa que terá alcançado pelo uso de tecnologias modernas, coadjuvado pelos ganhos obtidos com a venda a preços justos e compensativos, não precisará de assistência, outra vez.

Portanto, a principal diferença deste projecto com outros que o precederam, tem a ver com o facto do actual projecto preconizar o fortalecimento das associações, de modo a que sejam sustentáveis, independentes e com poder de negociação do preço justo do seu produto, algo que não acontecia antes.

7. Que resultados espera que sejam alcançados, nesta fase?

Estamos muito optimistas em alcançar o previsto pelo projecto, porque temos todos os recursos necessários a altura (humanos e financeiros) e, de acordo com a monitoria das actividades que temos levado a cabo, tudo indica estarmos num bom caminho e julgamos estar a altura de atingir

os níveis de produção previamente estabelecidos. Nesta altura, encontramos-nos numa fase de fundação, mas em termos de actividades estamos satisfeitos. Como nos referimos anteriormente, as actividades de campo começaram em meados de Junho e seria prematuro avançar quaisquer números que fossem solicitados.

8. Clarifique a questão da “cadeia de produção”.

Actualmente, na componente de produção, está a ocorrer o treinamento dos produtores para o maneio integrado da fertilidade do solo. Todas as populações devem obedecer às regras de produção. Logo que as chuvas chegarem, semear-se-á.

Na componente de comercialização, regista-se uma falta de ligação dos produtores com o mercado e, por consequência, os produtores trabalham para os intermediários. A intenção é de reduzir a injustiça, relativamente aos ganhos dos produtores, por isso o produtor está a ser treinado para a conservação, de forma a vender na altura própria. Está-se a fazer a reabilitação de armazéns, para efeitos de conservação da produção agrícola. Reconhecemos tratar-se duma tarefa difícil, mas só descansaremos quando o produtor do sector familiar sentir que a actividade agrícola compensa.

“A KULIMA (...) preconiza a transferência de tecnologia para o produtor, incluindo o manejo integrado de fertilidade do solo.”

Realça Cesário Fernandes, Assistente Técnico da KULIMA:



Para nos inteirarmos do âmbito da intervenção da KULIMA, no projecto, o editor deste periódico entrevistou o seu Assistente Técnico, Cesário Fernandes, que declarou o seguinte, relativamente ao projecto e ao envolvimento da KULIMA no mesmo:

Fale do ciclo do Projecto

O consórcio foi formado para aumentar a capacidade de produção e produtividade dos agricultores do sector familiar. Ao nível do produto, o propósito é facilitar o marketing daquilo que vai ser produzido pelo produtor do sector familiar.

Caracterize o processo de produção

A produção agrícola é um sistema com várias ramificações que envolvem desde o aprovisionamento de insumos ou factores de produção (instrumentos de produção, sementes, adubos, maquinaria e outros) preparação dos campos, amanhos culturais, colheita, armazenamento, manuseamento pós-colheita e comercialização do excedente.

A KULIMA, na componente de produção, preconiza a transferência de tecnologia para o produtor sobre o Maneio Integrado da Fertilidade do Solo e Práticas Agronómicas. E isto envolve aspectos como a montagem de Campos de Demonstração de Resultados, que visa impulsionar o manejo integrado de fertilidade dos solos no seio do produtor do sector familiar.

A KULIMA quer promover a montagem de Campos de Demonstração que consistem no ensaio de Técnicas de Maneio Integrado da Fertilidade dos Solos.

Qual é a estratégia de formação do KULIMA?

Os extensionistas distritais formados pela Kulima sobre o manejo integrado de fertilidade do solo vão formar formadores (produtores de contacto/ referência existentes no distrito) e estes, por sua vez, vão replicar a formação para outros membros de associações à sua volta.”

Quem monta um campo é o produtor de contacto e este, por sua vez, vai beneficiar 100 produtores do sector familiar circunvizinhos.

Em que consiste a comercialização agrícola?

A comercialização de insumos agrícolas terá como suporte estratégico a AGRIMERC, através da cadeia de “agro-dealers” estabelecidos nos distritos-alvo do projecto. As empresas produtoras de sementes (Dengo Comercial e Sementes Nzara Yapera) têm a missão específica de produzir sementes melhoradas para alimentar a cadeia, no contexto do projecto.

Se as instituições acima citadas fizerem o trabalho com eficácia, os resultados desejados serão atingidos.

Quando os produtores atingirem níveis altos de resultados, então o grupo de marketing, liderado pela KIXIQUILA, vai encontrar clientes para comprarem os produtos disponíveis. Com efeito, a perspectiva é os produtores trabalharem em 4 culturas, nomeadamente o milho, gergelim, feijão e soja. O objectivo é, para além de garantirem a segurança alimentar e nutricional das famílias, também venderem o excedente através de um mercado garantido e estruturado.

Quais as suas expectativas relativamente ao projecto?

Está-se num alinhamento perfeito e espero que não haja desastres (seca e/ou cheias), para não se prejudicar o projecto, pois estamos no caminho certo.

Pretende-se apoiar 40.000 produtores. Para isso, vai-se usar o próprio produtor para assistir os campos de demonstração.

Só para este ano, pretende-se ter 10.000 produtores a beneficiarem-se das tecnologias, de forma a alterar-se os actuais níveis de produtividade. Assim, para 2014 e 2015, a meta é de atingir-se 15000 toneladas em cada um dos anos.

■ ECOS DE NHAMATANDA

Tal como preconiza o projecto, são 5 os distritos abrangidos, todavia, no âmbito desta publicação, com o objectivo de partilhar com os estimados leitores, as actividades a decorrer, nesta fase inicial do programa, apresenta-se, a partir de depoimentos e entrevistas, as acções realizadas até Setembro, nos distritos de Nhamatanda (Província de Sofala) e Sus-sundenga (Província de Manica).

Nhamatanda (Província de Sofala)

No distrito acima, no dia 22 de Setembro, o editor deste boletim acompanhado pela equipa do projecto, para aferir o cenário propiciado pelo surgimento do projecto, ouviu e registou os depoimentos de seis membros de associações locais e de um agricultor de contacto, que falaram das suas expectativas sobre o projecto e do seu sentimento sobre o que já foi realizado até Setembro.

Depoimentos dos membros das associações de Nhamatanda:

“Trabalhamos, anteriormente, com alguns programas, os quais não contemplavam a componente de sustentabilidade das nossas associações. Após o fim dos programas de apoio, não ficamos com uma base para continuarmos. Este projecto privilegia a sustentabilidade das associações.”

Joaquim Dingana (Associação Uthumi Ndi Phaza)

“O consórcio entrou para fortalecer as associações deixadas pelos outros programas, de modo a que, quando se retirar, as associações sejam sustentáveis, isto é, possam andar com os seus próprios pés.” (idem)

“As coisas mudaram, comparativamente ao passado, porque o novo projecto prevê a correcção das falhas dos programas anteriores. Por exemplo, no passado, a informação estava centrada em uma pessoa da comunidade e este consórcio trabalha de forma transparente e abrangente, pois todos os membros das associações são envolvidos pelo projecto.” **Jorge Bernardo (Associação Uthumi Ndi Phaza)**

“Gostei da ideia do projecto prever a promoção da semente a preços acessíveis. Isso vai ajudar as nossas associações a erguerem-se e, no futuro, teremos capacidade de comprar sementes, mesmo que não seja a preços subsidiados, uma vez que o projecto quer fortalecer as nossas associações nesse sentido.” (idem)



Membro de uma associação falando sobre o projecto

“Estou satisfeita. A expectativa que tenho é grande em relação ao novo projecto. As metodologias de trabalho diferem dos programas anteriores, em termos de apoio e relacionamento com as associações.” **Adélia Parafino (Associação Uthumi Ndi Phaza)**



Mulher tecendo considerações sobre o projecto

“Acolho a nova organização proporcionada pela abordagem do programa com as duas mãos e a expectativa é que a organização e as actividades do projecto ajudem no desenvolvimento das actividades e das associações.” **António José (Associação Eduardo Mondlane)**

“A abordagem do projecto é adequada à realidade da região. Este projecto preconiza a componente de comercialização e de marketing para a venda da produção, bem como a organização das associações para terem poder de negociação.” (idem)

“O programa vai assistir as associações, atempadamente, para que estas estejam preparadas para responder à demanda, isto é, disponibilizará, a tempo e horas, as sementes, de modo a preparar-se os campos na época certa.” **Abrão Alberto (Kudya Ngulima)**

“Estou satisfeita, pois este projecto mostra-se flexível e sério.” **Paulina Chicuane**

Depoimento de um agricultor de contacto:

“Fui formado por extensionistas da Kulima para replicar a formação para 100 membros da associação sobre como preparar os campos.” **Paulo João Ranguisse (facilitador da associação UPHUMI NDI PHAZA-agricultor de contacto)**

“O projecto, através da KULIMA, ensinou-nos que não se deve fazer queimadas, depois de se capinar. Aprendi que devo usar o adubo na época própria.” (idem)

“Foram formados 2 membros de cada uma de 4 associações de Nhamatanda, que têm a missão de replicar a formação para os outros membros das associações. Estamos preparados para transmitir os conhecimentos que recebemos.” (idem)

“O facto de replicarmos a formação por nós recebida, para os outros membros das associações, vai ajudar na machamba da escola, que vai estar a cargo de uma associação, para aprender-se, na prática, como fazer a agricultura.” (idem)

“Este projecto é bem-vindo, pois espera-se aumentar a produção agrícola, melhorar o escoamento de produtos e as receitas das associações. Basicamente, produzir-se-á milho, feijão, gergelim e soja.” (idem)

■ ECOS DE SUSSUNDENGA

Formação na área de estatutos das associações

A capacitação institucional das associações é uma das componentes do projecto e a formação dos membros das diversas associações, em matéria de conhecimento do estatuto e da sua importância e vantagens foi acautelada pelo projecto. Nesta perspectiva, foi realizado nos dias 23 e 24 de Setembro, um treinamento em matéria de estatuto de associações, ministrado por um formador da Concern Universal, durante o qual, o editor deste boletim ouviu os depoimentos dos formandos, assim como entrevistou o formador da Concern Universal e um extensionista formado pela KULIMA, para perceber melhor os contornos da formação. Eis as declarações registadas no dia 23 de Setembro:

Depoimentos dos formandos:

“A formação é importante, pois, a partir dela as associações vão elaborar e implementar o estatuto. A minha associação não tem estatuto elaborado, somente o registo. A formação que recebi vai ajudar-me a transmitir, a todos membros, o que aprendi, de modo a que a associação elabore o seu estatuto” **Jaime Arone (Associação dos Irrigantes de Rotanda sede)**

“A formação é boa porque nós das associações não sabíamos o que era um estatuto e qual a sua importância, pensávamos que bastava criar-se um grupo, para a associação estar legalizada. Não sabíamos que há regras próprias que só o estatuto tem, para legitimar uma associação.” **Júlio André (Associação Agro de Munhaza)**

“Estou feliz pela formação dada pelos formadores, pois, de acordo com o estatuto, os trabalhos que fazíamos, na associação, não obedeciam a um estatuto, já que não o temos. Com o conhecimento sobre a necessidade de uma associação ter o seu estatuto, vamos passar a trabalhar com base num guia que vai regular a vida da nossa associação e fazer com que a sua produtividade seja muito maior.” **Filipe Francisco (Associação Urombo Wanhanha)**

“Agradeço pela formação sobre o estatuto, pois a réplica da formação que faremos, quando regressarmos às nossas associações e promovermos a elaboração do estatuto, ajudará as nossas associações a organizarem-se e a legalizarem-se. O estatuto vai regular a vida das associações.” **Elias Isaías Macande**

“A partir de hoje, tenho conhecimento de que uma associação pre-



Formando falando do projecto e da formação que recebeu

cisa de um estatuto e vou transmitir esse conhecimento aos membros da minha associação. Uma associação com estatuto está preparada para ter bons índices de produção, porque funciona na legalidade e isso facilita apoios, como, por exemplo, empréstimos bancários. Portanto, a associação com estatuto torna-se forte e pronta para contribuir para aumentar a produtividade e os rendimentos dos seus membros.” **David Juliasse (Associação “trabalhar para receber”)**

“É muito importante partilharmos o conhecimento que adquirimos com os membros das nossas associações, para que estas se fortaleçam. Devemos também replicar os conteúdos da formação sobre o estatuto em outras associações vizinhas, para que estas se tornem sustentáveis.” **Tenday Elias Chicocha (Associação “Acordos de Roma” - Rotanda)**

“A minha associação trabalhava de forma desordenada e não sabia da necessidade de um estatuto. Com o treinamento que recebi, vou contribuir para que a minha associação tenha um instrumento regulador: o estatuto.” **Efreme Eliasse Ueremo (Associação “enxada na mão”)**

“Esta formação abriu-nos a visão, porque antes, nas nossas associações, trabalhávamos no escuro, sem regras. Se as associações funcionavam de forma desordenada, com a introdução do estatuto das associações, a anarquia vai acabar. Por exemplo, os presidentes das associações deixarão de ser vitalícios e donos de tudo. Por outro lado, as mulheres passam a ter as mesmas oportunidades que os homens, isto é, também podem ser presidentes, algo que não tem acontecido nas associações.” **Castigo João (Associação Murime Mafume)**

“O estatuto acautela a questão do género. Com a formação recebida, percebi que as mulheres devem ter as mesmas oportunidades que os homens, numa associação, ou seja, os cargos de responsabilidade actualmente ocupados pelos homens, a mulher pode desempenhá-los.” **Noria Dixone (Associação Agrícola de Murowa)**



Uma das formandas que falou sobre o impacto da formação para o fortalecimento das associações

“Uma associação com estatuto é uma organização que funciona respeitando a lei e, por isso, com “pernas para andar”, porque o estatuto é um guia para o crescimento da associação.”

Luisa Filipe (Associação Cuguta Cuchanda)

Declarações do extensionista da KULIMA



José Arone, extensionista em Sussundenga

Outro entrevistado pelo editor desta publicação foi o extensionista do KULIMA, no distrito de Sussundenga, José Arone, que falou da formação que recebeu e do seu trabalho com os produtores de contacto. Eis o diálogo:

Quem lhe formou, para se tornar extensionista?

Eu e outros extensionistas, fomos recrutados e capacitados pela KULIMA para trabalhar em 5 distritos (Nhamatanda e Gorongosa, na Província de Sofala, e Sussundenga, Manica, e Gondola, na Província de Manica).

Qual é o papel do extensionista, no âmbito do projecto?

O papel do extensionista é treinar os produtores de contacto que têm a obrigação de treinar 100 produtores que estão à sua volta, ou seja, na área onde opera.

Qual é o objectivo da formação que o extensionista dá ao produtor de contacto?

O objectivo é tornar os produtores capazes de gerir a fertilidade do solo, através de boas práticas agrícolas, tais como evitar queimadas descontroladas, promover e massificar o uso de compostos orgânicos, para garantir a fertilidade dos solos, e tomar medidas anti-erosão (uma das causas do desgaste dos solos). Em terrenos inclinados, incentivamos o uso de barreiras vivas (uso de capim anti-erosivo) ou de pedras, para controlar a erosão. Isto tudo pode elevar os níveis de produção. Pretende-se atingir 1,5 toneladas/hectare e nós estamos a 900kg/hectare, actualmente, devido à prática da agricultura sem fertilizantes, prática de queimadas que concorrem para a diminuição do teor da matéria orgânica no solo e falta de medidas eficazes para prevenir a erosão, seja eólica ou hídrica.

Qual é o propósito da montagem dos campos de demonstração?

Vamos montar campos de demonstração para os produtores agrícolas de pequena escala verem e praticarem os ensinamentos que recebem, para melhorarem os índices de produção. O que queremos é aumentar a produção. Outra coisa que queremos é evitar o “nomadismo”, para tornar a própria agricultura sustentável.

Quando a produção é fraca, os produtores agrícolas migram, depois de provocarem o desmatamento. A ideia do projecto é gerir os solos da forma sustentável, de modo a que até os netos dos actuais produtores do sector familiar possam usá-los como uma das formas de combater a pobreza. A boa gestão da fertilidade dos solos vai permitir que se evite o desmatamento e a erosão dos solos.

Que análise faz do projecto do ponto de vista da sua concepção?

O consórcio é um projecto bem desenhado, porque tenta resolver o problema da produção e da comercialização (venda do excedente). Procura promover a elevação dos níveis de produção agrícola, através da promoção dos preços dos insumos agrícolas, a nível dos distritos.

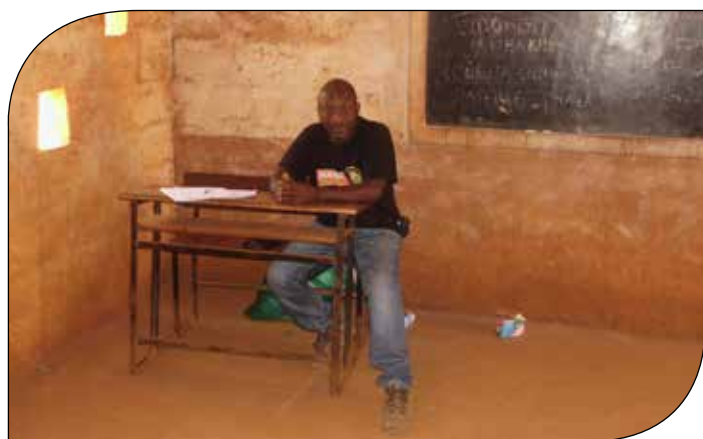
Para além do acima mencionado, o consórcio tem a componente de capacitação institucional, para organizar as cooperativas e associações, de modo a que estas tenham capacidade de negociar o preço da sua produção e credibilidade para conseguirem empréstimos para as suas actividades.

O projecto resolve todo o problema do agricultor, desde a aquisição de insumos agrícolas, passando pela produção até à venda dos produtos agrícolas. É um projecto completo porque, quando acabar, as associações estarão suficientemente preparadas para serem sustentáveis.”

■ CAPACITAÇÃO INSTITUCIONAL

Com esta formação, (...) cada associação passará a elaborar o seu estatuto e a utilizá-lo e isso pode reduzir conflitos, dentro das associações

Afirma, convicto, Américo Tresébio Tomás



Na perspectiva de descrever os contornos da formação, na área de estatutos de associações, o editor do boletim conversou com o formador da Concern Universal, na componente de capacitação institucional, Américo Tresebio Tomas, que concedeu a entrevista que se segue:

Qual é o objectivo da formação?

Ministrei formação na área do estatuto das associações/cooperativas. O objectivo deste treinamento é o fortalecimento das associações/cooperativas, no sentido de terem o seu estatuto, porque muitas têm estatutos desajustados da realidade, algumas não têm e outras só se limitam a fazer “copy past” dos estatutos das outras organizações, só para dizerem que têm estatuto.

Que ilações tirou da formação?

Antes da formação começar, procurei saber que ideias os formandos tinham sobre o estatuto das associações. Após esse exercício, percebi que há muitas associações que não têm estatuto ou este não é divulgado ou ainda nem todos os membros das associações participam na elaboração e nem na aprovação do estatuto.

Qual é o impacto desta formação?

Com esta formação, cada associação passará a elaborar o seu estatuto, a utilizá-lo dentro da associação e isso pode reduzir conflitos dentro das associações/cooperativas. Em caso de conflitos, poder-se-á dissolver a associação, com base no estatuto. Por exemplo, acontecia um presidente de uma associação ficar vitalício e ditador e isso propiciava o abandono da associação, por parte dos seus membros, por causa da falta de aplicação ou da ausência de um estatuto da associação. Com o estatuto, estas situações vão ser prevenidas.

Que conteúdos foram ministrados na formação?

Na formação foram ministrados os seguintes conteúdos: definição

do estatuto, importância do estatuto, elaboração do estatuto, legalização das associações/cooperativas, vantagens da legalização de associações/cooperativas e de se trabalhar como associação/cooperativa.

A outra componente da formação foi o treinamento dos participantes no estabelecimento de campos de demonstração de resultados para o benefício da associação ou cooperativa.

O que é um campo de demonstração de resultado (C.D.R)?

Trata-se de um terreno onde se ensina as técnicas de produção de culturas. Nesta formação, treina-se a demarcação do terreno e o processo de adubação.



Tresébio orientando uma sessão de formação de membros de Associações

Os termos extensionista, produtor agrícola e produtor de contacto parecem sinónimos. Pode diferenciá-los?

Extensionista

No âmbito do Consórcio, o extensionista é um indivíduo formado pela Kulima, uma organização que opera na área de produção do projecto, que treina os produtores de contacto sobre técnicas básicas de produção de culturas (montagem de campos de demonstração de resultados, controlo de pragas e doenças, organização de excursões para efeitos de troca de experiências entre agricultores de pequena escala e manejo integrado da fertilidade dos solos).

Produtor agrícola

No contexto da projecto, é uma pessoa ligada directamente ao campo, isto é, o dono da machamba. Pode ser membro da associação ou produtor de pequena escala.

Produtor de contacto

No projecto, o produtor de contacto é um indivíduo formado pelo extensionista e que é membro de uma associação. Tem a missão de replicar o treinamento que recebe para os restantes membros da associação.

■ COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS AGRÍCOLAS

Comercialização dos insumos agrícolas, em Nhamatanda, Sussundenga e Catandica

Com o intuito de elucidar a capacidade das instituições envolvidas no projecto para levarem o projecto “a bom porto”, do ponto de vista da comercialização de insumos agrícolas, era importante perceber se elas são suficientemente fortes para não defraudarem as expectativas. Por isso, o editor do boletim entrevistou três individualidades envolvidas na comercialização de insumos, nomeadamente o Sr. Samuel Massola, proprietário da Samacha Lda, uma empresa de comercialização de insumos agrícolas, em Nhamatanda, e as Senhoras Emília Abibo Savaio e Elizabeth Sikoya, ambas comerciantes e produtoras de insumos agrícolas operando em Sussundenga e Catandica, respectivamente.



Samuel Massola

Eis a entrevista concedida pelo sr. Samuel Massola, proprietário da Samacha Lda.

Qual é a vocação da Samacha Lda?

A Samacha Lda vende sementes, instrumentos agrícolas, fertilizantes, químicos, adubos e fármacos para a agricultura.

“O projecto vai reabilitar o nosso armazém (...),o que vai contribuir para a melhoria da comercialização de insumos agrícolas...”

Depoimento de Emília Abibo Savaio, comerciante de insumos agrícolas



Qual é estratégia da Samacha Lda, para responder à demanda suscitada pelo projecto?

A minha empresa está preparada para responder à demanda actual e futura trazida pelo projecto, uma vez que uma das estratégias do projecto será fornecer a alguns retalhistas, a crédito, os insumos agrícolas e estes vão pagar, logo depois da venda, aos produtores de pequena escala.

A outra estratégia que temos é a nossa capacidade de colocar centros de distribuição em locais próximos das associações, de modo a encurtarmos as distâncias percorridas pelos produtores de pequena escala, para a aquisição de insumos agrícolas.

Operamos com uma rede de distribuição de insumos agrícolas.

Temos credibilidade no mercado, por isso, levantamos os produtos a crédito e pagamos a dívida, passados 30 dias ou, em caso de dificuldade, até 35 dias.

Os produtores agrícolas de pequena escala estão em condições de suportar os custos dos insumos agrícolas?

Para esta nova etapa, uma vez que trabalhamos na linha do projecto, os preços que serão praticados por nós serão promocionais, já que, por exemplo, os produtores e provedores de insumos são subsidiados pelo projecto.

Compramos as sementes a 15,00MT/Kg e entregá-las-emos aos retalhistas para venderem-nas a 25,00MT. Neste sentido, vamos receber o valor da produto levantado, mais 5,00MT/kg referentes ao lucro e os retalhistas ficarão com um lucro de 5,00MT/kg.

Em Sussundenga, o editor deste periódico conversou com a Dona Emília Abibo Savaio, que teceu as considerações que se seguem, relacionadas com a capacidade da sua empresa/loja em responder à demanda de insumos agrícolas suscitada pelo projecto. Eis o seu depoimento:

“A minha empresa vende sementes e fertilizantes e é produtora de sementes. As minhas sementes são tratadas e analisadas no laboratório provincial, de acordo com o preconizado no sistema nacional de produção de sementes.”

“Temos capacidade para abastecer o mercado, aliado ao facto de podermos levantar os insumos a crédito, graças ao projecto.”

“O projecto vai reabilitar o nosso armazém, em termos de cobertura, paredes, chão, janelas, porta e estrado, o que vai contribuir para a melhoria da comercialização de insumos agrícolas, uma vez que passará a haver uma maior capacidade de armazenamento e uma melhor conservação. Nós e os nossos clientes (produtores do sector familiar) ficaremos a ganhar com isso. Este projecto é perfeito.”

“O consórcio/projecto é muito bom (...) muitos revendedores saberão onde adquirir sementes de forma vantajosa e os produtores ficarão a ganhar com isso”

Convicção da directora Administrativa e Financeira da Nzara Yapera, Elizabeth Sikoya



No dia 24 de Setembro, o editor do boletim, na companhia do coordenador do projecto, Arlindo Muambole, deslocou-se à Catandica, com vista a visitar a empresa Nzara Yapera (a fome acabou), uma instituição que tem a missão de produzir e comercializar insumos agrícolas e que está envolvida directamente no projecto. Na Empresa Sementes Nzara Yapera, a entrevistada foi a fundadora da empresa e directora Administrativa e Financeira, Elizabeth Sikoya, que se debruçou sobre as potencialidades da sua empresa para responder às exigências do projecto. Leia a entrevista a seguir:

No âmbito do projecto, a sua empresa tem capacidade para providenciar insumos agrícolas em grande escala?

Claramente, temos capacidade, uma vez que possuímos um armazém pronto, com grande capacidade, e outro que vai ser reabilitado, para melhorar a nossa capacidade de resposta à demanda suscitada pelo projecto. Paralelamente, nós produzimos sementes em função da demanda, pois temos habilidades e equipamento, por exemplo, um tractor, que permite trabalhar os campos de sementes, sem grandes problemas.

Os preços que vai praticar estarão ao alcance dos agricultores de pequena escala?

Nós recebemos um fundo do doador (AGRA), através do projecto, para produzirmos sementes de qualidade subsidiadas e disponibilizar-mo-

-las aos produtores de pequena escala, a preços acessíveis, através de “Agro-dealers”.

Quanto vai custar o kg de sementes, ao produtor?

Vamos vender a semente, aos produtores, a 15,00MT/kg, em qualquer dos distritos onde o consórcio opera, e ficaremos com uma margem de lucro de 3,00MT, depois do processamento.

Queremos colaborar no combate à pobreza, produzindo e distribuindo sementes de qualidade.

Vamos trabalhar com os revendedores de produtos agrícolas, na base da assinatura de um contrato, o qual preconiza o fornecimento de produtos a crédito aos revendedores de insumos agrícolas, por um período de 30 dias. Temos um plano de distribuição de sementes. Os revendedores de sementes vão vender os insumos aos produtores agrícolas.

Qual a importância do projecto/Consórcio para a Nzara Yapera?

O consórcio/projecto é muito bom, porque vamos ficar mais conhecidos, muitos revendedores saberão onde adquirir sementes de forma vantajosa e os produtores ficarão a ganhar com isso, uma vez que, com sementes de qualidade, a sua produção vai melhorar significativamente.

Qual é a contribuição da Nzara Yapera para o consórcio/projecto, tendo em conta que agora vão ter um mercado mais amplo para a colocação dos vossos produtos?

O Consórcio/projecto abriu-nos os olhos para a necessidade de também colaborarmos no apoio ao desenvolvimento de produtores agrícolas de pequena escala. Por isso, para além de fornecermos sementes nas condições acordadas com o consórcio, pensamos também fornecer sementes básicas aos necessitados. Neste âmbito, não nos esquecemos dos produtores mais desfavorecidos.

A empresa Sementes Nzara Yapera tem um campo de demonstração de fertilidade de solos, para ajudar aqueles produtores que não têm adubos suficientes. Nesse contexto, produzimos uma mistura de culturas (milho e legumes). Por exemplo, os legumes têm a capacidade de fixar o nitrogénio no solo. É uma experiência. A ideia é apoiarmos os produtores que não têm estrume e nem podem usar adubos, por incapacidade financeira, no sentido de adquirirem capacidade de fazer a rotação de culturas sem grandes custos.

Isto significa que, para se fazer uma machamba, não é imperioso ter insumos. Pode-se plantar culturas que fixam o nitrogénio e, dessa forma, isso possibilita aos produtores fazerem a rotação de culturas. Isto resulta numa mais-valia para o consórcio. Esta é a nossa contribuição para este projecto que vai mudar a vida dos produtores de pequena escala.

Infraestruturas disponíveis para o armazenamento da produção, em Nhamatanda, Sussundenga e Catandica



Armazém de Nhamatanda

Em Nhamatanda

Em Nhamatanda, existe um armazém da UDAC – União distrital das Associações e Cooperativas Agro-pecuárias de Nhamatanda, que tem uma capacidade de aproximadamente 600 toneladas.

De acordo com a explicação do Coordenador de Capacitação institucional, Américo Tresébio, as associações do distrito pagam uma quota à UDAC, de modo a que possam armazenar o seu milho, todavia, as associações não têm, ainda, capacidade de produzir o suficiente para armazenar, pois não usam tecnologias modernas.

Com o projecto, este cenário vai reverter-se e o armazém vai receber e conservar a produção excedentária das Associações, para efeitos de venda.

Em Sussundenga

No distrito de Sussundenga, existem dois (2) armazéns: um enorme e em óptimas condições e outro carecendo de uma reabilitação, que vai acontecer com o apoio do projecto.

Em Catandica

Em Catandica, a Sementes Nzara Yapera possui um armazém de grande capacidade, em óptimas condições e outro carecendo de uma reabilitação que vai ocorrer com o apoio do projecto.



Armazém a ser reabilitado em Sussundenga

MERCADOS DE INSUMOS

“Quando o projecto terminar, os produtores terão capacidade de enfrentar o mercado com sucesso.”

Anésio Walter, da Kixiquila, e coordenador da componente de Mercados



Anésio, monitorando um trabalho em grupo, ao fundo

O último entrevistado foi o coordenador da componente de Mercados, que integra ainda a OCODEMA e a IDEAA, Anésio Walter, que explicou como se processa a componente mercados e a essência da formação ministrada em mercados e qual a sua pertinência para o projecto. Acompanhe a entrevista que se segue:

Pode-nos explicar o que é isso de mercados?

Os mercados são uma das componentes do consórcio, para além da produção e da capacitação institucional.

A meta do consórcio é elevar a capacidade de produção dos agricultores de pequena escala e aumentar a renda, através da redução dos custos de produção.

A componente mercados complementa a cadeia do projecto, pois ela liga as associações aos grandes compradores.

O que faz a componente de mercados?

Esta componente faz a ligação entre o produtor e o grande comprador, a reabilitação de armazéns, estabelecimentos de centros de agregação de produ-

tos, equipamento dos armazéns com ferramentas essenciais e treinamentos em marketing colectivo e negociação de mercado e gestão pós-colheita, onde a tendência é reduzir as perdas de produção (de 24% para 10%) e efectuar o controlo de qualidade, rastreamento e manutenção de registo.

A componente mercados mostra como os produtos agrícolas devem ser armazenados e manuseados (armazenamento e conservação). Paralelamente, a área da gestão financeira é levada ao conhecimento do produtor e este tem que saber fazer o registo contabilístico, pois aprende a efectuar a sua contabilidade básica.

Qual, na sua opinião, o impacto do consórcio/projecto?

O consórcio vai proporcionar o aumento da produção e da renda dos pequenos produtores, bem como o bem estar das comunidades.

Fale da formação de formadores, na componente de mercados

A componente de mercado tem dado treinamentos de treinadores, com o objectivo de equipar e capacitar os representantes das Associações dos Pequenos Agricultores e Camponeses com conhecimentos e habilidades em diversas matérias, de modo a responderem às necessidades do mercado consumidor e para que possam, futuramente, capacitar outros membros das suas organizações. A meta, quando o projecto terminar, é dos produtores terem capacidade de enfrentar o mercado de forma independente e autónoma.

Que conteúdos são ministrados nas formações, na componente mercados?

Os conceitos ministrados são os seguintes: marketing; conceito e importância do marketing colectivo; conceito de mercado; estrutura de marketing colectivo; etapas de negociação; negociação de mercado; etapas de negociação eficaz do mercado; regras de comportamento no acto de negociação; negociação de venda; processo de colheita de produtos no campo(machamba); responsabilidade de um fiel de armazém; manuseamento de cereais e legumes secos; armazenagem; tratamento dos armazéns ou celeiros; sacaria e fumigação; combate de pragas; construção de celeiros; noções de custos; tipos de custos na agricultura, entre outros.

Ficha técnica

Propriedade: Concern Universal
Editor: Jorge Manuel da Conceição Júnior
Supervisão: Arlindo Muambole e Helena Skember
Revisão: Arlindo Muambole
Layout: Publiflix

Impressão: CIEDIMA, LDA
Periodicidade: Semestral
Tiragem: 500 exemplares
Boletim Informativo: Registado com o número 65/GABINFO-DEC/2011