

BOLETIM INFORMATIVO

N.º 2 - Março 2014



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 Um Projecto que Promete

Como resultado da capacitação das associações, muitas delas elaboraram os seus estatutos e outras estão na fase final. Por outro lado, as associações que tinham estatutos reestruturaram-nos com base no guião fornecido pelo Projecto. Prevê-se a conclusão da legalização das associações, até o mês de Junho de 2014.

Outro ganho resultante da intervenção da componente de capacitação institucional foi a identificação e revitalização de 204 associações e 3 cooperativas, para além da instalação de 40 campos de demonstração modelo “mother & baby”, sendo 10 em cada um dos distritos- alvo do Projecto, com a excepção de Gorongosa, onde as actividades foram suspensas temporariamente, por conta da situação político-militar que se vive naquela região.

Mercê dos Campos de Demonstração de Resultados (CDR's) montados, os produtores do sector familiar

aprenderam a semear em linhas (respeitar a distância entre as plantas e entre linhas), a controlar pragas pelo método químico (uso de pesticidas sintéticos) ou através de métodos alternativos (uso de pesticidas botânicos, isto é, plantas). Paralelamente, os campos de demonstração têm a função de treinar os produtores a combater as pragas assim como quantificar a praga, por forma a assistir a tomada de decisão de avançar para o controlo químico.

Quanto à componente de mercados, a capacitação dada em Dezembro do ano transacto resultou em 35 membros de associações formados e um total de 3500 réplicas, em matéria de manuseamento de produtos no período pós-colheita.

Em Sussundenga, por exemplo, um produtor do sector familiar formado pela Kixiquila como formador, de nome Francisco Marimbe, treinou 11 associações da zona de

Dimbautore – Chicuízo, em matéria de Marketing Colectivo e Negociação de preços.

Outro feito conseguido é que, com a formação recebida, os produtores do sector familiar já definem metas de vendas, pois sabem quantificar a produção para a venda e, por isso separam a parte para o seu consumo e o excedente fica para a venda. Paralelamente, a capacitação em mercados dotou os produtores do sector familiar de capacidade de negociar a sua produção a preços justos, de modo a terem lucros, tornando a actividade agrícola algo que compensa.

Um outro resultado que se pode destacar é o facto das associações estarem empenhadas na construção de centros de agregação de produtos, ou seja, locais onde, temporariamente, se acumula a produção para posterior venda colectiva.

A reabilitação de dois armazéns (em Vandúzi e Sussundenga), aliada à aquisição de equipamentos para a garantia de condições ambientais apropriadas para o armazenamento e conservação da produção é um ganho para as associações. Ainda sobre armazéns, um facto curioso é que a Associação Kuchena Hakufapi, em Gondola, tem a pretensão de edificar um armazém e, para o efeito, programou a produção de blocos para as paredes do futuro armazém e um pedido de crédito para efeitos de cobertura do mesmo.

Relativamente a potenciais compradores, foram identificados um total de 18 potenciais compradores,

podendo-se afirmar que há mercado para colocação do excedente das associações.

Um facto interessante é que existe, em Sussundenga, na comunidade de Chicuízo, uma União de associações que pretende transformar-se em uma cooperativa, num futuro próximo, cuja legalização, a nível distrital, ocorrerá até Abril de 2014.

A questão do género é um aspecto levado com muita seriedade pelos actores do Projecto, de tal forma que as mulheres membros das associações têm as mesmas oportunidades de ocupar cargos de liderança, pese embora o aumento do número de mulheres nas associações ainda constituir um desafio, pois a sua minoria é notória, comparativamente aos homens.

Uma das acções do Projecto é a disponibilização de crédito aos produtores, mediante a elaboração de um plano de negócios. Com efeito, através da Kulima, o Projecto treinou os produtores na elaboração dos seus planos de negócio e o impacto disso é que 110 planos de negócio foram submetidos à Kulima e, destes, 102 foram aprovados e já têm acesso ao crédito, em valores e espécie. A taxa de juro a pagar, até ao final da campanha agrícola, é de 3%.

Por fim, pode-se afirmar que as tecnologias de produção introduzidas pelo Projecto Integrado, por via das capacitações aos beneficiários, em função do que se vê nos campos, vai-se traduzir em níveis de produção agrícola relativamente altos e em boas vendas, tendo em conta a disponibilidade de mercado. O Projecto Integrado promete!

■ CAPACITAÇÃO INSTITUCIONAL

Para dar a conhecer, ao estimado leitor, o impacto da capacitação dada aos produtores do sector familiar, em Setembro do ano passado, o editor deste boletim entrevistou o Sr. Américo Tresébio, coordenador da componente de capacitação institucional. Eis o teor da conversa:



Américo Tresébio, coordenador da componente de capacitação institucional

Qual foi o impacto da capacitação dada aos produtores do sector familiar, na “vida” das associações?

Depois da capacitação em associativismo, consideramos que algo mudou de forma positiva:

- Os produtores do sector familiar estão cientes das vantagens de se trabalhar colectivamente, isto é, em associações, pois os assuntos são tratados com maior seriedade, com vista a trazer mais ganhos para o lado dos membros. Estes ganhos podem resumir-se em facilidades de acesso a treinamentos, insumos melhorados, discussão dos preços e até na imposição de limites em determinados assuntos, algo que não acontece quando se trabalha individualmente.
- 17 associações elaboraram os seus estatutos e 20 estão na fase final da tramitação e há previsão da sua legalização entre Abril e Junho;
- As Associações ficaram mais fortalecidas e consolidadas;
- Ao longo do tempo, nota-se que o número de membros das associações está aumentando;
- Foi formada uma União de associações, na comunidade de Chicuízo – Madhetere.

Pode falar-nos das abordagens usadas para facilitar a transferência de conhecimentos?

Uma das abordagens usadas para transferência de tecnologias e/ou conhecimentos para os membros foi a aposta na montagem de Campo de demonstração de resultados (CDRs'), que é uma área que serve para mostrar/expôr as tecnologias de produção, servindo como veículo de transferência de tecnologias para os produtores do sector familiar. Reconhecemos que o nível de escolaridade da maioria do nosso grupo alvo não permite usar módulos de transferência de tecnologias mais avançados. É neste contexto que decidimos nos apoiar no modelo de montagem de CDRs' e, desta forma, foram montados, só pela componente de Capacitação Institucional, 40 campos junto às associações (10 em cada distrito, com a excepção de Gorongosa), implementados através da metodologia "mother & baby", onde a componente de Capacitação Institucional se ocupou nos "baby", que funcionam como réplica dos CDR's "mother" que, por sinal, foram estabelecidos pela componente de produção.

Em que consiste o processo de estabelecimento dos campos de demonstração, vulgo CDR's?

O processo de estabelecimento dos CDR's consiste, basicamente, no envolvimento, em todas fases da cultura, de todos os produtores do sector familiar que pertencem àquele campo, para eles poderem observar "in loco" as técnicas básicas e boas práticas agrícolas a serem seguidas ao longo do cultivo, desde a lavoura, sementeira, sacha, retanchas, desbaste, amontoas, controlo de pragas, determinação dos rendimentos, colheita e transporte. Assim, envolve-se os produtores do sector familiar, na fase de amanhos culturais (Tratamento das culturas), por exemplo, quando surge uma determinada praga, numa determinada cultura, para mostrar como se combate uma praga ou doenças nas culturas, incluindo também as prevenções contra pragas e doenças.

DISTRITO DE SUSSUNDENGA

União de Associações resultante da capacitação institucional

O editor do boletim, juntamente com Américo Tresébio, Formador, na componente de Capacitação Institucional, teve um encontro com uma União de onze (11) associações na comunidade de Chicuízo – Madhetere, onde dialogou com os seus membros. Eis a síntese da conversa mantida:

Composição da União

A União é composta pelas seguintes associações: "Kurima Malaene", "Nhaorombe, Urombo Wanhanha", "Trabalhar para receber", "Enxada nas mãos", "Chitola Urombe Wanhanha", "Hurombo Wanhanha", "Pamberi Ne Bhassa", "Nezaidaro", "Mambo Ibaza", "Uma mão lava a outra mão", "Kurima Kupedza Urombo" e "Mupini Wamueka".

Objectivo da União

Trata-se de uma união de 11 associações que querem formar uma cooperativa, que terá o nome de Cooperativa de Chicuízo.

A União está na fase de formação de uma cooperativa. Até o mês de Abril do ano em curso, prevê-se legalizar a cooperativa, ao nível do distrito.

Actividades já realizadas para a criação da cooperativa:

Aconteceram vários encontros de discussão de ideias para a concretização do sonho da cooperativa. A ideia é levar as associações a trabalharem juntas, incluindo no debate dos estatutos da cooperativa, depois da fusão das associações, porque os estatutos das associações já estão elaborados.



Local onde a União das associações se reúne

Esboço da Liderança da cooperativa

O presidente interino é o sr Marimbe. Mais tarde, proceder-se-á à eleição definitiva dos membros da direcção, até antes da data da legalização da cooperativa.

Localização da cooperativa

A união já tem um local para a sede da futura cooperativa, que fica próximo do armazém de Chicuízo, o qual foi reabilitado pelo Projecto integrado, através da componente de mercados, uma das componentes do Projecto. Em média, cada Associação suporta 23 elementos e a união tem 260 membros.

Treinamento das associações

O treinamento das associações foi dado pelos Formadores de Formadores e consistiu nos seguintes conteúdos:

- Cooperativismo;
- Liderança;
- Planos de negócio;
- Elaboração de estatuto;
- Estabelecimento de réplicas ou campos de réplicas nas associações.

Preparativos para a construção da sede da cooperativa

As associações já estão a preparar-se para fazer 2000 tijolos, cada uma, com vista à edificação da sede da cooperativa, até o mês de Junho de 2014.

Objectivo da criação da cooperativa

A formação da cooperativa visa conquistar o mercado, através da comercialização colectiva do excedente agrícola das associações.

Culturas que a cooperativa pretende produzir e comercializar

A futura cooperativa irá produzir e comercializar as seguintes culturas: Milho, soja, gergelim e feijão.

Elaboração do estatuto da futura cooperativa de Chicuízo

O estatuto da cooperativa é feito de forma participativa, pois o Projecto deu uma base que guia os membros da União das associações e estes, por sua vez, aprovam os artigos com os quais concordam, eliminam os que considerarem inapropriados e fazem comentários e acréscimos. Quando este processo terminar, ou seja, quando o rascunho dos estatutos tiver obtido o consenso da União das associações,

o Projecto irá compilar o Estatuto da futura Cooperativa de Chicuízo.

Legalização das associações e da cooperativa, a nível distrital

Prevê-se que as associações estejam reconhecidas até Abril de 2014 e a cooperativa por volta de Maio de 2014.

Sentimentos dos presidentes das associações relativamente ao projecto Integrado

Segundo os presidentes das associações, os membros destas estão satisfeitos com a capacitação, por causa das novidades que estão a ter, e por isso a ideia da criação da cooperativa é irreversível, pois cultiva o espírito do trabalho colectivo e, dessa forma, permitirá superar as dificuldades de comunicação que havia antes.



Alguns dos presidentes das associações que compõem a união

A VOZ DOS BENEFICIÁRIOS:

No intuito de saber, dos beneficiários, sobre o impacto da capacitação que receberam do Projecto, na componente de produção (réplicas), em Sussundenga, o editor deste periódico ouviu o depoimento que se segue:

Técnicas de produção

“ Quando acabei a capacitação ministrada pelo Projecto, em Setembro de 2013, voltei para fazer a réplica daquilo que aprendi. Nas réplicas que dei, ensinei os seguintes conteúdos: sementeira em linha, adubação (técnicas de adubação) densidade de plantas, o Cavacho (cova onde se deposita as sementes). Paralelamente, ensinei a técnica de Consorciação (usei 3 parcelas distribuídas da seguinte forma: Gergelim com milho; milho com soja e feijão com milho). Basicamente, mostrei aos membros da

minha associação que as culturas podem ser misturadas com um bom arranjo espacial dentro do campo. O mais importante é que as técnicas não terminem no campo de demonstração que estabelecemos, mas se estendam até aos nossos próprios campos, porque facilmente notamos que vão trazer alguma mudança positiva nos nossos rendimentos.” **(Efuremo Elias Veremo, formador)**

Controlo de pragas

“ Ensinei aos membros da minha associação o seguinte: identificação e formas de prevenção de pragas e doenças das culturas que praticamos.” **(Idem)**

Estabelecimento de um campo de réplica “mother & baby”

“Para além das capacitações que dei, consegui montar um campo de réplica, junto com os membros da minha

Associação, denominada “Enxada na mão”, que conta com 25 membros.” **(Idem)**

Fortalecimento das associações

“Os estatutos das associações são um guião para fortalecer a união das associações.” **(idem)**

Lições aprendidas:

“Aprendi que, para uma Associação ser bem sucedida, é fundamental que se trabalhe em grupo, segundo o ditado a união faz a força.” **(Efuremo Elias Veremo, formador de formadores)**

“As tecnologias por mim aprendidas (uso de compasso, adubação de fundo e de cobertura) levam ao aumento considerável da produção agrícola, porque permitem o aumento da quantidade de plantas por área, diferentemente do passado.” **(Idem)**



Efuremo Veremo explicando o que faz na sua machamba

DISTRITO DE GONDOLA

Actividades da Associação Kuchena Hacufapi

A Associação Kuchena Hacufapi, situada na área de Niza, Posto Administrativo de Zembe, no distrito de Gondola, foi uma das visitadas pelo editor do Boletim. Da conversa mantida com os membros da Associação resultaram as seguintes constatações resumidas:

Género:

A Associação preza a questão do género, daí existir um equilíbrio entre o número de mulheres e homens (11 mulheres e 12 homens). Paralelamente, as mulheres ocupam cargos de liderança. Neste âmbito, as senhoras Elisa

Maúche, Graça Luís e Tabita Zacarias ocupam os cargos de Tesoureira, Fiscal e Vice presidente, respectivamente.

A liderança da Associação a médio e longo prazo

Segundo o secretário da Associação, Mário Luís, na perspectiva de se pensar na liderança, a médio e longo prazo, era necessário ter um líder com experiência e um adjunto jovem que possa ir aprendendo sobre como liderar a Associação. Neste contexto, a vice – presidente da Associação é muito jovem e a ideia é que, quando o presidente se reformar ou se houver necessidade de ser substituído, a vice tomará posse com conhecimento profundo sobre a liderança da associação. Nesta Associação, há 3 formadores de formadores (ToT).

Impacto do Projecto integrado, na vida da Associação

É consensual, entre os membros, que houve mudanças nas tecnologias usadas na produção agrícola, graças às capacitações ministradas aos formadores de formadores e às réplicas dadas por estes aos restantes membros da Associação. Espera-se um aumento da produção e da renda da Associação. Com os ensinamentos adquiridos pela intervenção do Projecto, foi fortalecida a união da Associação.

Área de produção da Associação

A Associação conta com uma área de 33 hectares, dos quais foram explorados, até à data da entrevista, 7.8 hectares (4 hectares de soja e 3.8 hectares de milho), em virtude de limitações derivadas da falta de maquinaria para desbravar a mata.

A VOZ DOS BENEFICIÁRIOS

Para auscultar os resultados da capacitação, em Gondola, ouvimos os depoimentos de alguns membros da Associação Kuchena Hacufapi. Leia de seguida:

Sonho da Associação

“Com os conhecimentos e visão que temos agora, graças ao apoio do Projecto integrado, podemos produzir e vender muito mais. Por isso, a Associação está empenhada no sentido de vender a produção, para conseguir comprar, no futuro, maquinaria, de modo a imprimir maior dinamismo, no concernente à área de produção” **(Elisa Mauche, tesoureira da Associação Kuchena Hacufapi)**



Elisa Maúche, tesoureira da Associação Kuchena Hacufapi

Lições aprendidas pela Associação

“O Associativismo tem múltiplas vantagens, destacando-se, entre elas, as seguintes:

Troca de experiências entre os membros da Associação;

Fortalecimento da união dos membros da Associação;

Pode-se conquistar o que individualmente não é possível. Por exemplo, colectivamente, é possível comprar um tractor.” **(Graça Luís, Fiscal da Associação Kuchena Hacufapi)**



Graça Luís, fiscal da Associação Kuchena Hacufapi, com o bebé nas mãos

Relacionamento da Associação com o Projecto

“O relacionamento entre a Associação e o Projecto integrado é muito saudável, tendo em consideração que os implementadores do Projecto estão a trabalhar directamente com o pessoal de campo e recebem visitas dos coordenadores das componentes do Projecto integrado que honram com os compromissos (marcação das datas de visitas e foco nos objectivos do Projecto, nomeadamente o cumprimento das fases de implementação do projecto). Por exemplo, quando ocorre uma praga, há uma resposta imediata do Projecto.” **(Luís Raimundo, presidente da Associação Kuchena Hacufapi)**

Armazenamento da produção

“ Em virtude da falta de uma infra-estrutura para conservar a produção, que vai aumentar muito, com a introdução das tecnologias por nós aprendidas, através da intervenção do Projecto, a nossa Associação tem a pretensão de construir um armazém. Com efeito, há um plano de fabricar tijolos, para a edificação das paredes do armazém. A principal limitação que temos é a nossa incapacidade de fazer a cobertura, pois esta carece de um financiamento.” **(Luís Raimundo, presidente da Associação Kuchena Hacufapi)**

Sustentabilidade da Associação

Se conseguirmos um tractor, a limpeza do campo será feita a tempo e horas, a produção agrícola será muito grande, o que possibilitará negociar-se e vender-se os produtos a um preço que nos dê bons lucros. Com um armazém e um tractor, a nossa Associação será, sem dúvida, sustentável.”(Idem)



Luís Raimundo, presidente da Associação Kuchena Hacufapi, falando do projecto

MERCADOS DE INSUMOS

Para nos inteirarmos sobre o panorama geral da componente de mercados, ouvimos o seu coordenador, Anésio Walter. Eis a síntese das suas declarações:



Anésio Walter, à direita, coordenador da componente de mercados

Objectivo da componente de mercados, no âmbito do projecto:

Melhorar o acesso aos mercados de distribuição para produtores do sector familiar e reduzir as perdas pós-colheita.

Actividades realizadas para o alcance do objectivo:

1. Treinamento de treinadores e manuseamento pós-colheita:

Os resultados alcançados em matéria de treinamento de treinadores e manuseamento pós-colheita, foram os seguintes:

- Treinados 35 membros oriundos de várias associações;
- Realizadas réplicas, em matéria de manuseamento pós-colheita, abrangendo um total de 3500 produtores.

Objectivo do treinamento dado em manuseamento pós-colheita:

Os membros das associações formadas e os produtores do sector familiar terem capacidade de ministrar treinamentos a outros membros da mesma Associação, de tal forma que se consiga reduzir as perdas pós-colheita, porque a situação actual do país é de cerca de 40% de perdas e o compromisso que o Projecto assumiu é de reduzir as perdas para o intervalo de 10 a 20%.

2. Treinamento em Marketing colectivo e Negociação de Mercados

Com a réplica do treinamento em Marketing colectivo e Negociação de Mercado foi possível abranger um total de 4800 produtores, em 5 meses.

• Objectivo do treinamento:

O objectivo do treinamento foi de incentivar as associações, na união, para a venda colectiva do seu excedente, a um preço justo, aos potenciais compradores.

• Importância da negociação de preços

Normalmente, quando o cliente compra a grosso quer pagar um preço baixo. Tendo em conta esse detalhe, para se evitar que o potencial comprador estipule um preço que prejudique o produtor, de tal forma que este último não consiga ter lucro, é necessária uma negociação.

o Objectivo da negociação de mercados:

Permitir que as partes saiam satisfeitas com o acordo (contratos que determinam preços justos), sem que haja prejuízos tanto para o produtor como para o comprador, o que significa que o rendimento das vendas deve cobrir os custos de produção e, por outro lado, o cliente deve tirar ganhos pela revenda do produto.

3. Estabelecimento de Centros de Agregação

Foram estabelecidos 6 Centros de Agregação nas comunidades dos seguintes distritos:

- Distrito de Manica: comunidades de Dororo, Mavonde, Mucone e Chirodzo;
- Distrito de Sussundenga: comunidade de Munhinga;
- Distrito de Gondola: comunidade de Zembe.

4. Reabilitação de armazéns

Foi reabilitado o armazém de Sussundenga (foram montados ventiladores, foi feita uma divisória e rebocadas parcialmente as paredes internas e externas). No armazém de Vandúzi, no distrito de Manica, foi construído o portão principal e disponibilizados equipamentos como balanças electrónicas e mecânicas, medidor de humidade e medidor de temperatura.

Impacto da reabilitação dos armazéns

Com a conclusão da reabilitação dos armazéns, as associações terão capacidade de conservar e armazenar produtos que, posteriormente, serão vendidos na época que o preço justifique, visto que, no início da época de comercialização de produtos agrícolas, os preços são relativamente baixos e, à medida que o produto escasseia, os preços aumentam.

5. Disponibilização de equipamentos básicos para os armazéns

Já foram disponibilizados os seguintes equipamentos:

- Medidores simples de temperatura e ambiente;
- Equipamento de medição de humidade, que serve para medir a humidade do próprio grão (cereal), cuja percentagem ideal de humidade é de 13%, para a conservação, no armazém;
- 4 Ventiladores, cujo objectivo é arejar o armazém;
- 6 balanças para a pesagem do próprio produto.

6. Ligação dos agricultores aos potenciais compradores

Esta é uma componente bastante complexa, pois ambas as partes não se arriscam de mão leve, ou seja, o produtor do sector familiar dificilmente assume as quantidades que irá fornecer ao seu cliente e este, por sua vez, não concorda em assinar um contrato com uma quantidade incerta de produtos. De certeza, esta é a razão da existência do Projecto integrado. Seja como for, importa referir que foram identificados, pela equipa de mercados, um total de 18 potenciais compradores e, a partir daí, será feita a selecção para se firmar o contrato com os produtores, de modo a que se estabeleça um preço justo. De realçar que a equipa de mercados identificou potenciais compradores para cada uma das seguintes culturas: milho, feijão, gergelim e soja.

7. Passos seguintes, na componente de mercados

Na próxima etapa, ou seja, até antes do mês de Abril de 2014, serão realizadas as seguintes actividades:

- Treinamento em Gestão financeira;
- Treinamento do pessoal dos armazéns.
- Continuação de sessões de réplicas.

DISTRITO DE SUSSUNDENGA

A VOZ DOS BENEFICIÁRIOS

Actividades de treinamento das associações em marketing colectivo e negociação de mercados.

Em Setembro de 2013, o Projecto promoveu a formação de formadores na componente de mercados. Dessa altura até a esta parte, muita coisa aconteceu. Neste âmbito, o editor deste periódico, acompanhado pelo Coordenador da componente de Mercados, Anésio Walter, deslocou-se ao distrito de Sussundenga, nomeadamente à comunidade de Chicuízo, para ouvir os depoimentos dos beneficiários do Projecto a seguir apresentados:



Fransisco Marimbe na sua machamba

Conteúdos ministrados na formação

“Após a formação que recebi, em Setembro de 2013, treinei outros produtores agrícolas nas seguintes matérias: Marketing colectivo e Negociação de Mercados. Já formei 11 associações de Sussundenga, da zona de Dimbautore-Chicuízo. **(Francisco Manuel Marimbe, produtor do sector familiar e treinador na componente de mercados)**

Impacto da formação ministrada às associações

“Com o plano de Marketing que dei às associações, estas aprenderam que, para haver boas vendas, é necessário saber negociar, definir metas e ter em mente a importância de ter culturas e sementes de qualidade. Com as metas, as associações passaram a conhecer a quantidade a vender e, a partir disso, passam a separar a parte do consumo e a parte para a venda, que está ligada às metas que definem.” **(idem)**

“As associações aprenderam como conquistar o cliente, como negociar o preço justo e a necessidade de terem um local próprio para a promoção (Centro de Agregação) da produção. Igualmente, perceberam que, quando os produtos têm características uniformes, como é o caso de grão do mesmo tamanho e igual coloração, têm um preço relativamente melhor, quando comparado com o produto misturado.” **(idem)**

Sobre os Centros de Agregação

Durante a conversa mantida com Sr. Francisco Manuel Marimbe (produtor agrícola e treinador na componente de mercados), este falou da existência de um Centro de Agregação na sua comunidade. Eis o depoimento:



Centro de agregação

Conceito de Centro de Agregação

“Centro de Agregação é o local onde se vai fazer a acumulação temporária da produção agrícola, para a sua posterior venda colectiva.” **(Francisco Manuel Marimbe, produtor do sector familiar e treinador na componente de mercados)**

Funcionamento do Centro de Agregação

“Acumula-se a produção das associações e depois efectua-se a venda colectiva. Por exemplo, o comprador diz, no dia “x” apareço e preciso de “y” quantidade e então os agricultores organizam-se para disponibilizarem a produção solicitada.” **(Idem)**

Construção do Centro de Agregação

“O projecto integrado, através da componente de Marketing, identificou locais e estabeleceu 6 Centros de Agregação de produtos.” **(Idem)**

Critério usado para a localização do Centro de Agregação

“Os locais foram identificados pelos beneficiários, em função da proximidade da localização das associações, para reduzir a distância entre o local de produção e o centro de venda, visto que, muitas vezes, os produtores ficam lesados por causa do transporte do excedente entre o ponto de produção e o mercado.” **(Idem)**

Finalidade dos Centros de Agregação

“A finalidade dos Centros de Agregação é beneficiar os produtores agrícolas que estão integrados no Projecto, através de associações, com um local onde vão fazer a venda colectiva da produção agrícola. A entrada de pessoas que não sejam membros do projecto ao Centro de Agregação ou armazenamento não está interdita, pois a intenção final do Projecto é de ver, até ao final do Projecto, todos intervenientes na actividade agrícola a lograr benefícios pelo seu empenho nesta actividade.” **(Idem)**

Ponto de situação da infraestrutura do Centro de Agregação.

“Quando acabar a época chuvosa, vai-se vedar a infraestrutura com tijolos até ao tecto e cimentar-se (colocar-se uma camada de cimento) o chão. As associações vão participar nos trabalhos, juntamente com a equipa técnica da componente de mercados.” **(Idem)**

■ COMERCIALIZAÇÃO DE INSUMOS AGRÍCOLAS

Visitas aos armazéns da Associação IDEAA, IAV e Dengo Comercial

Na perspectiva de aferir da capacidade instalada, como resultado da intervenção do Projecto, na área de comercialização de insumos agrícolas, o editor deste periódico escalou o armazém da associação IDEAA, situado em Vandúzi, no distrito de Manica, a IAV e a Dengo Comercial, duas instituições sediadas na cidade do Chimoio, onde, das conversas mantidas com Tendai Petessai Jambo (contabilista da IDEAA), Sara Penicela (Directora administrativa da IAV) e Maurício Dengo (proprietário da Dengo Comercial), resumiu a informação que se segue:



Armazém de Vandúzi

DISTRITO DE MANICA

Síntese da conversa com o Sr. Tendai Petessai Jambo da IDEAA

Vocação e onde opera a IDEAA?

A IDEAA é uma Associação de produtores de oleaginosas e trabalha com camponeses situados em 3 distritos: Manica, Gondola e Sussundenga. A IDEAA dá assistência aos membros, desde a sementeira até à colheita, e garante a procura do mercado para a comercialização dos produtos dos membros da associação.

Enquadramento da IDEAA no Projecto

A IDEAA está envolvida na componente de marketing e é responsável pelo seguinte:

- Contacto com os potenciais compradores;
- Réplica do treinamento no manuseamento pós-colheita (o treinamento inicial é dado pela organização Kixiquila);
- Treinamento das pessoas responsáveis pelos armazéns (stock-keepers);

- Providenciamento de todo o equipamento básico para os armazéns:
 - Balanças;
 - Ventiladores;
 - Medidores de humidade para o ambiente local e do próprio produto.

Apoio do Projecto na reabilitação dos armazéns

O Projecto apoiou no seguinte:

Fabrico de um portão grande de ferro já instalado no armazém do Vandúzi;

Aquisição de equipamento (Balanças, ventiladores e medidores de humidade para o ambiente local e para o próprio produto) para o armazém.

Actividades actuais desenvolvidas pela componente de mercados

Presentemente, a componente de mercados está a fazer as réplicas, processo que se estenderá até ao final do ano. Dos 35 produtores formados em manuseamento pós-colheita, cada um deles vai formar 10, perfazendo 350 e estes, por sua vez, irão formar, cada um, outros 10, totalizando 3500 produtores formados e assim sucessivamente, ao longo do Projecto.

CIDADE DO CHIMOIO

Síntese da conversa com a Sra. Sara Penicela da IAV

Sobre a empresa Insumos Agrícolas e veterinários (IAV)

A IAV é uma empresa que comercializa adubos, sementes de cereais e leguminosas.

A inserção da IAV no Projecto da Concern

A IAV trabalha com o Projecto vendendo sementes e adubos a crédito, aos agro-dealers (revendedores) treinados pela AGRIMERC, que têm um prazo de 30 dias para pagar, mas, algumas vezes, pagam antes do prazo e outras depois deste, dependendo da rapidez no pagamento, por parte dos produtores.



Sara Penicela da IAV

Revendedores que trabalham, no âmbito do Projecto, com a IAV:

- Arlindo Santos Matsime (posto administrativo de Gondola, distrito de Gondola);
- Guive More (localidade de Mupandeza, posto administrativo de Moaha, distrito de Sussundenga);
- Celestino Mahame (Moaha, Sussundenga);
- Lulai Seda (Moaha sede, Sussundenga).

Capacidade da IAV para fornecer sementes

A IAV tem capacidade de fornecer grandes quantidades de sementes e ainda ficar com stock.

O pensamento da IAV sobre o projecto

Para a IAV, o Projecto é uma grande ajuda aos produtores do sector familiar, porque estes não precisam percorrer distâncias longínquas para adquirirem sementes, pois podem comprá-las no seu posto administrativo.

Síntese da conversa com o Sr. Maurício Dengo (Dengo Comercial)

Sobre os fornecedores de sementes

Há duas empresas que fornecem sementes, no âmbito do Projecto, aos Agro dealers: A Dengo Comercial e a Nzara Yapera. O Projecto subsidiou a produção de 90 toneladas de sementes de milho.

A Dengo comercial forneceu 128 toneladas aos Hub agro - dealers (revendedores grossistas) identificados

pela AGRIMERC, que tinham a responsabilidade de dar assistência aos Agro-dealers (revendedores retalhistas).

A Dengo Comercial fornece sementes à Hub dealers a 15,00MT (cerca de 0.5 USD) e estas fornecem ao revendedor retalhista (agro dealer) a 17,00MT (cerca de 0.57 USD) e este vende ao produtor ao preço de 20,00MT (cerca de 0,67 USD), ficando com um lucro de 3,00MT (cerca de 0.1 USD).

Devido à in experiência de alguns Hub Agro-dealers (grossistas) e por não disporem de meios circulantes, em algum momento a Dengo Comercial fornece as sementes directamente aos revendedores retalhistas (agro dealers) ao preço de 17,00MT (cerca de 0.57 USD). Esta iniciativa/opção tem a ver com a necessidade de acelerar a disponibilização atempada das sementes, fazendo com que cheguem a tempo e horas ao último utilizador, o produtor do sector familiar, neste caso, por forma que este consiga acertar a época exacta e recomendada das sementeiras.

Das 128 toneladas de sementes disponibilizadas pela Dengo Comercial, 35 toneladas de sementes estão em processo de comercialização.

Os pagamentos dos insumos estão a ser feitos de forma parcelada, uma vez que ainda há produtores a semear.

Para cobrir os 5 distritos onde o Projecto actua, designou-se os seguintes revendedores:

Para a província de Manica:

- A IAV, para o distrito de Gondola;
- A Manica Mbeu para o distrito de Manica;
- Sra Emília como hub de Sussundenga.

Para a província de Sofala:

- A SAMACHA Lda para o distrito de Nhamatanda;
- Sr Sabete como hub de Gorongosa.



Maurício Dengo da DC

O Hub dealer (IAV) paga as sementes que leva a crédito

O Hub dealer, neste caso a IAV, já começou a pagar o crédito das sementes que levantou.

Sobre a experiência de venda de sementes a crédito

Em relação a este ponto, o Projecto prevê assegurar a cadeia de aprovisionamento de insumos aos produtores, através da ligação entre as empresas de sementes, os revendedores locais e os próprios produtores do sector familiar. A AGRIMERC, um parceiro do Consórcio, é responsável pela facilitação para a operacionalização desta cadeia.

Lições aprendidas pela Dengo Comercial, na venda de sementes, segundo a cadeia de aprovisionamento

“A cadeia de aprovisionamento é uma forma de alargar a rede de comercialização de sementes, pois treina-se mais revendedores (agro - dealers) no processo de sementes. É uma forma de ajudar o produtor agrícola a comprar sementes no posto de venda mais próximo possível da sua zona de acção.”

“As dificuldades são inúmeras no princípio. O sucesso leva tempo a ser conseguido, mas vale a pena. As associações têm tudo para dar certo, pois conseguiu-se mais do que estava previsto, em termos de vendas de insumos agrícolas.”

Capacidade da Dengo comercial na produção de sementes

“Nós temos uma grande capacidade de produção de sementes, por isso estamos a produzir sementes (milho, gergelim feijões) para a próxima campanha agrícola e temos outros clientes fora do Projecto. Para este ano, prevemos produzir entre 410 e 420 hectares de milho, se a chuva não estragar nada, para além dos feijões e gergelim.”

“É uma experiência que deve continuar porque, com base na formação recebida pelos produtores, pelo facto do ciclo de produção estar bem montado pelo projecto, o investimento do doador está a ser valorizado e todos ficam a ganhar, desde o produtor da semente, passando pelo revendedor até ao produtor agrícola.”

Controlo da qualidade das sementes

Com vista a garantir a qualidade da semente, a Dengo Comercial faz o acompanhamento técnico directo, a partir do

campo de produção, processamento até à comercialização. Este processo é controlado e inspeccionado pelo SNS (Serviço Nacional de Sementes).

Quando o agricultor colhe, a semente é submetida ao laboratório, para se fazer o pré-teste, que consiste em verificar se a semente reúne os padrões básicos de qualidade (germinação, humidade, misturas ou não com matéria inerte e existência ou não de doenças).

Uma vez a semente aprovada, é processada (é limpa e tratada com produtos químicos). De novo, a semente é submetida ao segundo teste de qualidade, que consiste em testar a germinação, percentagem de humidade e a existência de matéria inerte. Em caso de aprovação da semente, o Serviço Nacional de Sementes (SNS) emite o certificado de qualidade e, a partir daí, a semente está pronta para ser comercializada.

O passo seguinte é o empacotamento das sementes para a comercialização.

Caso a semente não passe do pré-teste, é considerada descartada e comercializada como grão.

Proveniência e destino da semente básica

Após elaborar o plano de produção, a Dengo Comercial adquire a semente básica junto do instituto de Investigação Agrónoma sob a coordenação da USEBA – unidade de semente básica. Paralelamente, a Dengo Comercial trabalha com instituições internacionais, como, por exemplo, o Instituto Internacional de Investigação Agrónoma (CIMMYT), que investiga várias culturas. Também recebe doações de sementes e só tem custos de transporte para levantar as sementes no país onde elas estiverem.

As sementes básicas acima mencionadas são entregues aos produtores contratados para produzirem as sementes.

Processo de produção da semente

Os agricultores seleccionados possuem terra própria com mais de 5 hectares, para produzirem as sementes certificadas nas suas machambas, para a futura comercialização.

Critérios de selecção dos produtores de sementes

90 % dos produtores contratados para produzirem as sementes estão sediados em Catandica, por uma razão estratégica, pois o distrito possui um micro – clima e solos bons para a produção de várias culturas, e em Manica (10%), por causa da qualidade da precipitação e da distância.

■ COMPONENTE DE PRODUÇÃO

DISTRITO DE NHAMATANDA

Actividades desenvolvidas no Distrito de Nhamatanda (provincia de Sofala)



Cesário Fernandes, assistente técnico da KULIMA

No concernente às actividades ligadas à componente de produção, era indispensável falarmos com o Assistente Técnico da KULIMA, Cesário Fernandes, para dar-nos o ponto de situação que apresentamos, de seguida, em forma de síntese:

Resultados da componente de produção:

- Foram implantados 119 campos de demonstração de Resultados (CDR), com as culturas a crescerem e um plano de desenvolvimento obedecendo o protocolo (a carta de recomendação tecnológica que se deve observar nos campos de demonstração);
- Foi facilitado o acesso ao crédito a 102 produtores do sector familiar;
- Foram treinados 182 produtores do sector familiar, em matéria de Planificação de Negócios, dos quais, 110 fizeram os seus planos de negócios e submeteram-nos à KULIMA. Desse número, 102 foram aprovados e acederam ao crédito.

Impacto da transferência de Tecnologias de ISFM

Deverão ser aplicadas as tecnologias em demonstração, nos CDRs, pelos produtores e, dados os resultados satisfatórios que se têm verificado, perspectiva-se, nos próximos anos, uma maior expansão destas técnicas, ao nível dos produtores do sector familiar das áreas abrangidas pelo projecto.

A partir do próximo ano, porque as tecnologias estão no terreno e já assimiladas pelos produtores do sector

familiar, acredita-se que a produção poderá duplicar ou triplicar, tendo em conta que o universo de produtores do sector familiar formados é relativamente grande, mas, com o desafio de alargar a nossa meta, há que se aumentar os campos de demonstração, por forma a atingirmos o previsto no Projecto.

Com o aumento da produção das culturas previstas no programa, a comercialização agrícola fica fortalecida, porque a procura é notória no mercado agrícola, considerando o trabalho do marketing que tem sido desenvolvido pela componente de Mercados, no Consórcio.

Sobre os procedimentos para o controlo das pragas

O controlo das pragas pode ser químico (uso de produtos sintéticos) ou feito com recurso a métodos alternativos (pesticidas botânicos, isto é, plantas), para o controlo de certas pragas e doenças. Por exemplo, os agricultores aprendem como se combate as pragas, quando ainda não se atingiu o nível económico de danos, porque, caso contrário, afectar-se-ia o meio ambiente (desequilíbrio ecológico) e gastar-se-ia dinheiro com químicos.

Os agricultores aprendem o controlo biológico por meio de predadores que podem controlar as tais pragas. Por exemplo, a coruja e a serpente são predadores de ratos, que destroem culturas, e alguns pássaros podem controlar os gafanhotos.

Paralelamente, os agricultores aprendem que, se o número de predadores corresponder às suas presas (pragas), não há necessidade de se efectuar o controlo químico, porque, antes de se fazer um determinado controlo, tem que se fazer a análise do sistema agro-ecológico.

Sobre a análise do sistema agro-ecológico

A análise do sistema agro-ecológico consiste em quantificar a praga (ver a extensão dos danos causados pela praga) e depois toma-se a decisão de efectuar o controlo químico.

Perspectivas (daqui para frente)

De acordo com Cesário Fernandes, com as réplicas dadas pelos produtores de contacto, prevê-se atingir um universo de 10,000 produtores do sector familiar que, directamente, irão assistir os campos de demonstração e isto despertará neles o interesse pelo uso de novas tecnologias para a produção agrícola. Com este universo de produtores, estima-se que se possa produzir, nesta campanha (2013-2014), cerca de 21.000 toneladas de diversas culturas, entre milho, feijão, gergelim e soja.

A VOZ DOS BENEFICIÁRIOS

Na visita efectuada à Associação Agro Pecuária Santa Isabel, sediada na Comunidade de John Segredo, no distrito de Nhamatanda, o editor do boletim ouviu os depoimentos dos senhores Lourenço Lampião Domingos, Ernesto Bambulene, Bernardo Paulo António e Fernando Manuel Maposse.



Lourenço Domingos, produtor de contacto, falando das suas actividades

Primeiro depoimento:

O primeiro a ser ouvido foi Lourenço Lampião Domingos (Produtor de contacto e membro da Associação Agro Pecuária Santa Isabel). Eis as afirmações:

“A minha missão, como produtor de contacto, é de expandir (replicar) o conhecimento que me foi transmitido pelo técnico (extensionista), para os produtores do sector familiar da minha Associação, e canalizar as dificuldades que os produtores do sector familiar têm para o extensionista.”
(Lourenço Lampião Domingos, produtor de contacto)

“Implantei um campo de demonstração na minha machamba, numa área de 1 hectare, onde faço e demonstro experiências ligadas às técnicas de produção que aprendi como, por exemplo, a consorciação, compasso e a adubação.” **(Idem)**

Conteúdos ministrados nas réplicas

“No âmbito das réplicas que dou, os membros da Associação aprenderam sobre a aplicação rigorosa das técnicas culturais, as técnicas de manejo de solos, com ênfase para a consorciação, rotação de culturas e fertilização (aplicação de adubos químicos e incitação na utilização dos fertilizantes orgânicos, como, estrume animal e restos vegetais), o respeito pelas datas de sementeira, incluindo aspectos ligados à comercialização agrícola (conservação

da produção, como fazer marketing, isto é, como procurar/conquistar compradores, e a importância do transporte, no âmbito da comercialização).” **(Idem)**

Facilitação do acesso ao crédito para os produtores

“Fiz o levantamento (lista) de 100 produtores, com os quais reuni-me e expliquei-lhes os objectivos do Projecto e os critérios para a obtenção do micro- crédito. Elaboramos os planos de negócio e em conformidade com outros requisitos solicitados pelo Banco, juntamos os expedientes e depois levei a lista para o Banco de crédito da Kulima, para efeitos de obtenção de sementes e fertilizantes a crédito.” **(Idem)**

Crédito recebido

“ Recebi um crédito de 37.500,00MT (cerca de 1,250 USD): 16.500,00MT (cerca de 550 USD), em dinheiro, e 21.000,00MT (cerca de 700 USD), em insumos.” **(Idem)**

Critério para a obtenção do crédito

“O Banco exige um plano de negócio detalhado (com a indicação dos rendimentos prováveis a serem obtidos, após a comercialização), documentos pessoais como BI e outros passados pelas autoridades locais do bairro ou localidade, que confirmam o local de residência. Para além disso, o Banco, depois vem confirmar a informação no terreno, procura saber se a pessoa é esforçada e se é honesta. Eu recebi o crédito por causa do meu trabalho na machamba, pois trabalho muito e este crédito que consegui visa produzir a cultura do gergelim e conta com a lavoura, a gradagem (tornar a terra fofa, após a lavoura), sacha, sementeira e colheita.” **(Idem)**

Aplicação do crédito

“Na perspectiva de aumentar a área de cultivo e a produção, com o crédito, paguei os serviços de um tractor, para efeitos de lavoura, e o pessoal de apoio na sementeira e na sacha. Assim, aumentei 3 hectares da área de cultivo, para a produção de gergelim. Agora tenho um total de 6 hectares de área de cultivo.” **(Idem)**

Impacto do crédito

“O crédito levantou-me bastante, pois com ele foi possível aumentar a minha área de produção. Dos 3 hectares que vinha fazendo, anualmente, passei para 6 hectares e consegui diversificar as culturas, o que me alimenta uma boa expectativa em termos de rendimentos.” **(Idem)**

Reembolso do crédito:

“Depois da colheita, tenho esperança de poder devolver o crédito que me foi concedido, para poder ajudar outros membros que igualmente precisam para alavancar as suas actividades. O juro de 3% é bem vindo e mostra claramente que, na verdade, veio ajudar os necessitados.” **(Idem)**

Mais beneficiários em vista

“Há seis membros da Associação que estão em vias de obter crédito, com o apoio da componente de produção.” **(Idem)**

Segundo depoimento:

O segundo membro da Associação Agro Pecuária Santa Isabel com quem conversamos foi o Sr. Ernesto Bambulene, produtor agrícola. Eis o seu depoimento:



Ernesto Bambulene, ao centro

“No âmbito do projecto, usando as técnicas modernas que aprendemos, fizemos a lavoura e estamos a semear.” **(Ernesto Bambulene, produtor agrícola)**

Desafios

“Estamos a enfrentar uma luta tremenda, no que diz respeito à actividade da sacha (acção de combater as ervas daninhas, que são plantas não desejadas, entre as culturas cultivadas), o que obriga a recorrermos à mão-de-obra fora do agregado familiar, visto que é bastante difícil fazer a sacha em 1 ou 2 hectares e isso acarreta custos adicionais.” **(Idem)**

Terceiro depoimento:

O terceiro produtor agrícola com quem falamos foi o Sr. Bernardo Paulo António, que nos disse o seguinte:

“Aprendi tecnologias como o compasso (separação entre as culturas, na ordem de 75/30), adubação a 100 e 50%, o cultivo sem adubação e a Consorciação.” **(Bernardo António)**

“As tecnologias que nos foram ensinadas pelo Projecto, vão permitir aumentar os rendimentos dos produtores a um nível acima da média.” **(Idem)**

Quarto depoimento:



Membro de uma associação falando sobre o projecto

O quarto e último membro da associação Agro Pecuária Santa Isabel ouvido pelo editor do Boletim Informativo foi o Sr. Fernando Manuel Maposse, produtor de contacto, que afirmou:

“Para evitar que os membros da associação e as comunidades percorram distâncias longas para aprenderem conhecimentos das tecnologias trazidas pelo Projecto, dou réplicas da formação por mim recebida nas capacitações, na minha própria machamba, onde tenho um centro de demonstração de resultados.” **(Fernando Manuel Maposse, produtor de contacto)**

Impacto das tecnologias

“As tecnologias que uso, como por exemplo a adubação e a consorciação de gergelim com milho, ajudam a manter o solo fértil e a aumentar a produção para níveis mais altos.” **(Idem)**

Aplicação do crédito

“Beneficiei de um crédito de 35.000,00MT (cerca de 1167 USD): 16.000,00MT (cerca de 533 USD), em dinheiro, e 19.000,00MT (cerca de 633 USD), em adubos, sementes e medicamentos. O juro que vou pagar é de 3%. Com o crédito, paguei o seguinte: a lavoura (paguei um tractor) e o pessoal de apoio na sacha.” **(Idem)**

Resultados esperados pelo produtor

“Prevejo que a colheita seja muito melhor que a do ano passado. Pelo nível de crescimento das culturas (milho, feijão, gergelim), mesmo que venha a seca, terei sucesso nas vendas e vou conseguir pagar o crédito.” **(Idem)**

Plano de negócios – o caminho para se aceder ao crédito

“A Kulima formou os produtores do sector familiar em planificação de negócios e nós preparamos os nossos

planos para acedermos ao crédito. Alguns dos pontos cruciais que aprendemos, de modo a elaborarmos o nosso plano e termos acesso ao crédito, são os seguintes:

Saber estimar as necessidades de insumos para cada cultura (fungicidas, pesticidas);

Saber seleccionar culturas rentáveis (por exemplo, o gergelim é muito rentável), que garantam o reembolso do crédito;

Como estimar o custo de produção e as receitas.”
(Idem)

■ LIÇÕES APRENDIDAS:

1. Produtores do sector familiar com tendência clara de migrar do uso de variedades de polinização aberta (OPV's) para a semente híbrida, motivados pela disponibilidade de fertilizantes químicos, no local de produção, e pelos altos rendimentos das variedades híbridas;
2. É importante ter uma estratégia clara para a inclusão das mulheres, nas várias etapas do projecto, visto que este aspecto ainda clama por uma melhoria considerável;
3. É importante assegurar a comunicação contínua entre os elementos da cadeia de valores, nos programas integrados.

■ CURIOSIDADE:

A finalizar a informação, apresentamos o seguinte conceito que está a ser promovido pelo Projecto Integrado:

Banco de sementes – é um campo onde se faz a multiplicação das sementes para manter as sementes que se encontrem em vias de extinção ou que tenham

insuficiência de stocks. Faz-se a multiplicação de sementes de variedade escassa como, por exemplo, o gergelim. Os técnicos vão a uma zona onde existam condições e regeneram as sementes e o objectivo é mantê-las para que não desapareçam.

Ficha técnica

Propriedade: Concern Universal
Editor: Jorge Manuel da Conceição Júnior
(Email: jorgeginho@yahoo.com.br)
Supervisão: Arlindo Muambole e Helena Skember
Revisão: Arlindo Muambole

Layout: Publiflix
Impressão: Brithol Michcoma
Periodicidade: Semestral
Tiragem: 500 exemplares
Boletim Informativo: Registado com o número 65/GABINFO-DEC/2011