

# BOLETIM INFORMATIVO

N.º 3 - Novembro de 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

### Passos seguros e firmes, rumo à meta

Na presente edição, há a destacar a entrevista concedida pelo representante da AGRA, em Moçambique, Dr. Paulo Mole. Paralelamente, esta publicação apresenta o balanço efectuado pelo coordenador do projecto e pelos coordenadores temáticos e o ponto de situação das três componentes do projecto, designadamente a de Capacitação Institucional, de Produção e de Mercados.

O coordenador do Projecto disserta sobre a problemática da venda de produção e o impacto da tensão política, ora terminada, na comercialização do excedente da campanha agrícola 2013/2014.

O coordenador da área de Capacitação Institucional debruçou-se sobre o processo de legalização das organizações de produtores, promoção do associativismo e os resultados alcançados pelas cooperativas, e fez menção

aos treinamentos a decorrer e à superação das metas.

O coordenador de Mercados deu o panorama da sua componente, quanto a dificuldades encaradas, boas práticas e relativamente ao cenário dos centros de agregação.

O coordenador da componente de Produção relatou o que está a ser feito na sua área de jurisdição, relativamente às novas tecnologias usadas na produção agrícola, bem como as estratégias usadas para a réplica e disseminação das tecnologias de produção.

Para consubstanciar as intervenções anteriormente referidas, são apresentados depoimentos de vários produtores elucidando os resultados alcançados pelo projecto.

Em suma, esta publicação mostra que o projecto que para além de aumentar a produção e produtividade agrícola,

está a conseguir transformar as organizações de produtores em cooperativas, o que se traduz numa comercialização mais eficaz e na melhoria das vendas e das condições de vida dos produtores.

A terminar, por tudo o que foi acima referido, pode-se dizer que o projecto deu passos importantes rumo ao

seu objectivo: aumentar a produtividade agrícola e os rendimentos dos produtores agrícolas.

Aos estimados leitores, desejamos festas felizes e um próspero ano 2015.

## ■ ENTREVISTA



Dr. Paulo Mole, representante nacional da AGRA em Moçambique

### Entrevista ao Representante Nacional da AGRA

Na perspectiva de dar a conhecer, ao estimado leitor, o essencial sobre a AGRA e o seu papel, na área da Agricultura, em Moçambique, o editor deste periódico entrevistou o Representante Nacional da AGRA, em Moçambique, o Dr. Paulo Mole. Basicamente, o nosso entrevistado debruçou-se sobre o objectivo da AGRA, o apoio financeiro e institucional que esta instituição dá aos pequenos produtores agrícolas, o impacto dos investimentos feitos pela organização que representa, a forma como concebe uma agricultura sustentável e como vê o projecto integrado liderado pela Concern Universal, nas Províncias de Manica e Sofala. Eis a entrevista:

#### 1. Fale da AGRA e do seu papel

Um dos grandes problemas da pobreza, em África, é o facto de grande parte dos pequenos produtores terem renda baixa e a renda é o que dá o poder de compra para se poder garantir a segurança alimentar. Por isso, as condições de vida dos pequenos produtores são precárias e isso acentua ainda mais o nível de pobreza. Sendo África a região onde o maior recurso é a terra e a actividade primordial de grande parte da população é a agricultura, a AGRA viu nisso uma oportunidade de apoiar os pequenos produtores, para terem renda e alimentos que tanto necessitam.

O objectivo principal da AGRA é ajudar os pequenos produtores a desenvolverem a agricultura para terem uma renda que lhes permita ter segurança alimentar e melhorar as suas condições de vida.

### Sobre a AGRA

A AGRA é uma Aliança para a Revolução Verde, em África. É Aliança porque percebe que a actividade agrícola é complexa e requer o envolvimento de muitos actores.

A AGRA tem capacidade técnica de desenvolver e motivar a actividade agrícola. Possui um grupo de cientistas, gestores e técnicos de diferentes áreas da cadeia de agricultura. Tem uma cadeia de valor e integra componentes que, todas juntas, conseguem concretizar o objectivo de ajudar os pequenos produtores a produzir. Essa cadeia de valor integra programas nas áreas de Sementes, Saúde e Fertilidade de Solos, Desenvolvimento de Mercados e Inovação Financeira, e ainda serve de apoio ao desenvolvimento de políticas para o sector agrícola.

#### 2. Quais são os projectos que a AGRA financia e qual tem sido o impacto desse financiamento?

Na agricultura, um dos grandes determinantes para o seu desenvolvimento é a semente de qualidade e na quantidade necessária.

O primeiro programa da AGRA é na área de sementes, chamado PASS (*Program for Seed Systems*<sup>1</sup>). É dentro deste programa onde a AGRA está actualmente a implementar o Projecto de Massificação de Tecnologias de Sementes e outras Tecnologias (*SSTP*<sup>2</sup>), uma parceria financiada pela USAID, no âmbito da Iniciativa Global de Fome e Segurança Alimentar - Feed the Future.

O SSTP testa as tecnologias agrícolas existentes, para melhorar a qualidade de sementes, e massifica-as. Por exemplo, para produzir a semente de milho é preciso ter a semente básica, mas para tê-la é preciso existir a variedade descoberta ou melhorada pelos cientistas. Tendo a semente básica disponível, é importante mobilizar o sector privado (empresas), para que multiplique a semente, isto é, que produza a semente e a distribua, de modo a que ela chegue às mãos dos pequenos produtores.

Isto é parte do que o SSTP procura fazer como projecto do PASS. E o que é que o PASS faz? Para se obter variedades de sementes, é preciso ter cientistas que descubram a melhor semente e fazem os cruzamentos. Parte do trabalho do PASS, em Moçambique, é financiar moçambicanos que vão formar-se com graus de Mestrado e Doutoramento, para serem “melhoradores” de sementes (*exemplo, nos campos da Estação de Umbelúzi, estão lá a trabalhar cientistas do Instituto de Investigação Agrária de Moçambique-IIAM- formados no Brasil, Quênia e outros*

<sup>1</sup> Programa para o desenvolvimento de Sistemas de Sementes Africanos.

<sup>2</sup> Scaling Seed and other Technologies Projects (SSTP).

países, alguns dos quais financiados pela AGRA) e com a missão de descobrir e testar novas variedades de sementes, com vista a colocarem à disposição da cadeia de sementes, no país.

Os produtores dependem das melhores sementes para aumentar a sua produtividade, por isso, através do PASS, a AGRA financia a educação de “melhoradores” de sementes, pesquisa de variedades e empresas de produção e distribuição de sementes.

O segundo programa, chamado Programa de Sanidade e Fertilidade dos Solos (SHF<sup>3</sup>), tem como objectivo o melhoramento de solos e difusão de boas práticas de gestão de solos. Como pode notar, uma boa semente, com solos maus, não produz nada.

À semelhança de muitas outras áreas, o programa de sanidade e fertilidade dos solos precisa ter cientistas que estudam os solos, para que as sementes descobertas e produzidas sejam semeadas em solos adequados, em cada região agro-ecológica, de forma a maximizar o seu aproveitamento e alavancar a produção agrícola.

Nesse sentido, a AGRA financia moçambicanos a formarem-se nas áreas da saúde dos solos e sua fertilidade. Os cientistas do IIAM estão a verificar que tipos de solos existem no país, para encontrarem a melhor receita (os nutrientes que o solo tem e precisa) para melhorar a saúde dos solos, para a qualidade de sementes desenvolvida e/ou melhorada, de modo a saber-se o que serve para um solo e não serve para outro. Estes cientistas desenvolvem pacotes tecnológicos para diferentes áreas geográficas onde os produtores se encontram. Por exemplo, actualmente, a recomendação da combinação de componentes de fertilizantes usada em Maputo é a mesma usada em Sofala e, por serem áreas com especificidades diferentes, a produção pode ser boa numa província e não ser noutra.

A terceira área financiada pela AGRA é a de Mercados e Organização de Pequenos Produtores. Trata-se de um programa específico que procura ajudar os produtores, na perspectiva destes terem conhecimento sobre como e onde vender os seus produtos. É um programa que também trata de mobilização financeira para as organizações de pequenos produtores, assim como treina sobre gestão de mercados, governação e gestão de *stocks*.

A palavra-chave, neste programa, é agregação para criar volumes de produção atractivos para o mercado, o que implica financiamento, por parte da AGRA, no estabelecimento de modelos de como financiar as associações.

A quarta área de intervenção da AGRA é de Políticas. Na área de políticas, a AGRA, em Moçambique, financia o funcionamento de 3 fóruns designados Nódulos de Política e que são os seguintes:

a) **Nódulo de Políticas, na área de Sementes:** este nódulo discute as lacunas identificadas, sejam legais ou institucionais, para o funcionamento do sistema de sementes, no país. O nódulo serve de apoio à Plataforma Nacional de Sementes, que é um fórum

que congrega actores do sistema de sementes, no país, provenientes dos sectores público e privado;

b) **Nódulo de Políticas, na área de Fertilizantes:** à semelhança do nódulo de sementes, este nódulo apoia a Plataforma Nacional de Fertilizantes, identificando lacunas que impedem o desenvolvimento da cadeia de valor de fertilizantes. A plataforma nacional congrega, igualmente, todos os actores do sector público e privado com interesse na cadeia de fertilizantes e que discutem e propõem medidas às entidades responsáveis;

c) **Nódulo de Políticas na área de Mercados:** este nódulo traz actores que têm a expectativa de melhorar o ambiente de negócios, os mercados (preço, estrangulamentos do preço), o custo do financiamento, identificar lacunas e propor medidas ao Governo.

A visão da AGRA é que a população pobre, que tem na agricultura a sua base de sobrevivência, pode fazer a agricultura da melhor forma, mas para isso acontecer é preciso ajudá-la a melhorar a sua capacidade de produzir, para poder ter renda e segurança alimentar e nutricional garantida. Actualmente, esta população pobre não pode maximizar essa capacidade, porque não tem disponíveis sementes de qualidade e em quantidade suficiente, os solos onde produzem são degradados e isso resulta na baixa produtividade e produção.

A AGRA acredita que sem sementes de qualidade, sem solos saudáveis e com mercados incipientes está-se perante um desafio, por isso a AGRA ajuda os esforços do Governo. Por exemplo, o sistema financeiro é muito sensível a financiar projectos agrícolas, devido ao risco (a agricultura é uma actividade de risco), por essa razão, a AGRA financia projectos de agricultura na forma de doação.



A AGRA financia projectos de agricultura na forma de doação

## Impacto do trabalho da AGRA

O impacto do investimento da AGRA pode ser elucidado por alguns exemplos que se seguem:

• **Batata doce:** existem farmas que estão a produzir batata doce como negócio, graças à massificação e disseminação do produto (batata doce), por parte de técnicos da AGRA.

<sup>3</sup> Soil Health and Fertility (SHF).

Os cientistas financiados pela AGRA descobriram novas variedades (cerca de 12), que hoje estão a ser exportadas para a Ásia e isso tem um impacto na Saúde nutricional, pois a batata doce melhora a dieta alimentar das pessoas;

- **Mandioca:** A variedade de mandioca, presentemente utilizada para a produção de cerveja, foi desenvolvida por equipas de cientistas financiadas pela AGRA e hoje as pessoas têm, na indústria cervejeira, um mercado para a mandioca, em Nampula, e, no futuro, outras indústrias vão surgir com novas fábricas. Actualmente, a mandioca vale mais, porque já tem mercado para vender;
- **Mapira (descobertas variedades):** A mapira é um potencial para a fabricação de cerveja. Variedades descobertas no país, com o apoio da AGRA, vão sendo libertas, para os camponeses produzirem e diversificarem a sua produção e melhorarem a renda.

A AGRA aposta muito na formação de cientistas. Actualmente, a AGRA financia um programa de Mestrado em solos, na Universidade Eduardo Mondlane (UEM), que não existia. O programa de formação alberga um grupo de 25 estudantes, 15 dos quais com bolsas de estudos e que, no futuro, vão trabalhar nas áreas de melhoramento de solos e no desenvolvimento de pacotes tecnológicos (ex: para adequar o tipo de semente ao tipo de solo) e melhores práticas de gestão de solos, no país.

### 3. Quais são, para si, os grandes desafios, na área da agricultura?

O desafio da agricultura, em Moçambique, é, justamente, aquilo que a AGRA tem como missão, no país e

na África em geral, que é colocar, à disposição dos pequenos produtores, semente de qualidade e em quantidade, para ser usada em solos saudáveis e férteis, de forma a aumentar os actuais baixos níveis de produtividade e produção e, desse modo, tomar vantagens das oportunidades de mercado, para obter melhor preço para uma renda adequada, com vista ao bem-estar e segurança alimentar. Este é o desafio da AGRA.

### 4. Fale do projecto Integrado da Concern Universal

No passado, os projectos da AGRA eram concebidos à volta de componentes individuais da sua cadeia de intervenção, isto é, na área de sementes, a maioria dos projectos eram somente sobre sementes. O mesmo acontecia com solos, ou mercados. Actualmente, a AGRA passou a criar projectos integrados, onde cada um dos elementos da cadeia de intervenção da AGRA é parte de um todo, em função da realidade e necessidade de intervenção. Hoje, os projectos são cada vez mais integrados, apoiando a comunidade de pequenos produtores, na área geográfica específica, de forma integrada e com responsabilidades específicas de cada provedor de serviço que integra a intervenção. Esta é a filosofia do projecto liderado pela Concern Universal. No final, a ideia é colher lições da experiência de integração, na perspectiva de alimentar o debate de políticas sobre o impacto do apoio ao desenvolvimento.

Este é um dos primeiros projectos integrados da AGRA, em Moçambique, onde colocamos à disposição do consórcio implementador bastantes recursos e acreditamos muito no seu sucesso.

## ■ CAPACITAÇÃO INSTITUCIONAL



Américo Tresébio, Coordenador da componente de Capacitação Institucional

Para se inteirar do que foi feito, na área de capacitação institucional, de Maio a Outubro de 2014, o editor desta publicação conversou com o respectivo coordenador, o Sr. Américo Tresébio, cuja conversa, resultou na seguinte informação:

### 1. Sobre a legalização das Organizações de produtores

Quanto à legalização das organizações de produtores, 37 Associações (grupos de produtores) estão legalizadas, 64 estatutos para igual número de organizações de camponeses (5 em Gorongosa, 9 em Nhamatanda, 22 em Sussundenga, 13 em Gondola e 15 em Manica) foram elaborados e partilhados com a liderança das organizações dos camponeses. Dos 64 estatutos partilhados com as organizações dos produtores, 35 foram finalizados e submetidos às autoridades locais do nível do distrito, encontrando-se na fase subsequente do processo de legalização.

### 2. Sobre a Cooperativa de Chicuízo (Sussundenga)

Relativamente à cooperativa de Chicuízo, a mesma já está criada, com estatutos, e encontra-se na fase de formalização da sua legalização como cooperativa. O número de Organizações de produtores filiados a esta

cooperativa subiu de 11 para 26, com uma média de 25 membros, por cada organização, envolvendo um total de 650 membros inscritos.

## Impacto da cooperativa

Julga-se que, quando os grupos de produtores estão organizados e atingem o nível de cooperativa, tornam-se mais coesos e fortalecidos com:

- Maior representatividade na discussão de assuntos de seu interesse;
- Maior facilidade de angariar recursos e apoios;
- Maior credibilidade;
- Maior capacidade de administrar um bem, com eficácia, para uso comum;
- Maior acesso à informação e às novas tecnologias de produção.

## Conselhos para as associações que não aderiram à cooperativa

“O que estamos a fazer agora, nos grupos de camponeses que ainda não estão integrados em cooperativas (cerca de 433), é mobilizá-los para se unirem e criarem cooperativas e, mais uma vez, massificarmos a estratégia de divulgação das inúmeras vantagens em trabalhar em grupo. Trata-se de organizações de produtores localizados nos 5 distritos de intervenção do Projecto”. **(Tresébio)**



O projecto mobiliza as associações para se unirem em Cooperativas

## Número total de Associações nos 5 distritos onde o projecto opera

De acordo com Tresébio, existe um total de 718, sendo 466 do ano 1 e 252 organizações de produtores referentes ao primeiro semestre do ano 2, dispersas por 5 distritos, das quais, 128 organizações estão agregadas em forma de cooperativas.

## Número total de cooperativas

Neste momento, funcionam 5 cooperativas distribuídas da seguinte forma:

- o Sussundenga (3);
- o Gorongosa (1);
- o Gondola (1).

## Resultados da criação de cooperativas e associações:

- Algumas cooperativas e até associações assinaram contratos de venda da sua produção, por exemplo, com a companhia de Vanduzi, que vende “baby corn” para exportação;
- Alguns estabeleceram contrato com a Mozseed no ano 1, com o objectivo de produzir e fornecer, à esta empresa, sementes de feijão. A Mozseed, por sua vez, processa e comercializa a semente.

## 3. Treinamentos

Presentemente, estão a ser capacitadas novas associações, porque a meta a atingir é de 1.350 organizações de produtores, até ao final do Projecto, concretamente em Abril de 2016.

## Lições aprendidas

- Nota-se uma maior procura de soja e milho para produção de ração para os maiores criadores agropecuários da região. Esta procura resulta da maior procura de carne, ao longo do corredor da Beira, como consequência do aumento da população forçado pela indústria mineira e extractiva, na região;
- Urge a necessidade de explorar alternativas e abordagens inovativas, por forma a fazer a ligação permanente com os compradores, com vista a minimizar o risco, no caso em que os grandes compradores não honrem com os compromissos. Esse agente servirá como comprador de último recurso;
- Aprendemos que os produtores estão mais interessados em ter um armazém, na sua zona de intervenção, do que um centro de agregação. Esta opção surge como resposta à inconsistência no fluxo de compradores, ou seja, no centro de agregação, o produto deve ser conservado por um período curto, enquanto nos armazéns o mesmo produto pode ser conservado por longo tempo, enquanto se negocia os preços ou comprador idóneo.

## Metas superadas

Com uma meta de pelo menos 450 organizações de produtores, num horizonte anual, de Maio até agora, foram identificadas e treinadas 252 organizações de produtores, totalizando um agregado de 718. Os tópicos que mereceram maior atenção nos treinamentos foram os seguintes:

- a) Princípios de cooperativismo;
- b) Importância do Associativismo;
- c) Boa governação;
- d) Elaboração do plano de negócio;
- e) Promoção da participação social da mulher e juventude nas actividades das organizações dos produtores;
- f) Elaboração dos estatutos das organizações dos produtores e sua legalização.

## 4. Balanço

O balanço é positivo, porque um número significativo de produtores individuais aderiu ao movimento associativo (organização de produtores) e a participação de mulheres aumentou, incluindo na posição de liderança, o que mostra a preocupação do projecto com a questão do género. Presentemente, aproximadamente 30% da liderança, nas organizações de produtores, é feminina. Chegou-se a esta conclusão mercê do trabalho de treinamento e pesquisa levado a cabo pelo projecto usando o instrumento CPI (Capacity Performance Index), o mesmo que índice de Desempenho Institucional.

## Legalização da Associação Santa Isabel

Para elucidar as afirmações do Sr. Américo Tresébio, Lourenço Lampião, em entrevista concedida ao editor deste boletim, informou que a Associação da qual é membro está bem controlada, legalizada (2011), com DUAT e possui 1 (uma) conta bancária. Presentemente, tem 30 membros (20 homens e 10 mulheres) e uma área legalizada de hortícolas de 30 hectares, dos quais estão a ser explorados 10 hectares. Congratula-se com os apoios que vem recebendo a partir do projecto integrado, desde treinamentos, acesso a insumos melhorados assim como as infra-estruturas do mercado.

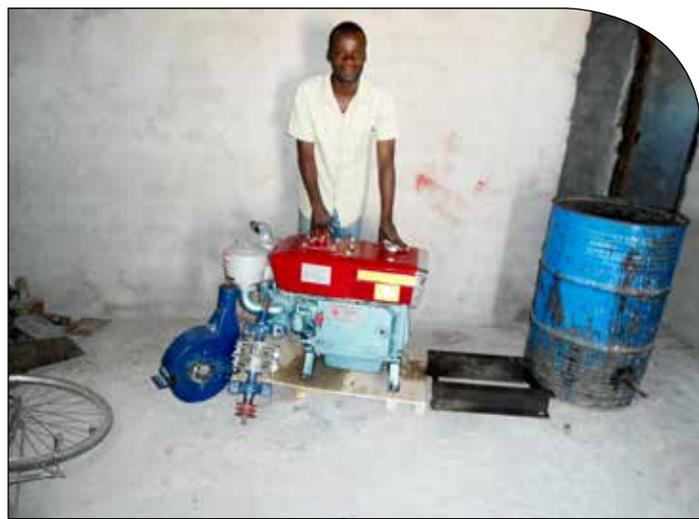
# ■ COMPONENTE DE PRODUÇÃO

## ● Nhamatanda

Em Nhamatanda, no concernente à componente de produção agrícola, o editor deste boletim ouviu os depoimentos seguintes:

### Sobre a Produção

“A Associação do 3º bairro, na época 2013/2014, produziu aproximadamente 40 toneladas (gergelim, que foi o foco, e milho)”. **(Joaquim Mateus Joaquim - Presidente da Associação “Mambo Ngowalima”)**



Joaquim Mateus, presidente da Associação “Mambo Ngowalima” exibindo a sua moagem

### Sobre as Vendas - 2013/2014

Segundo o Sr. Joaquim Mateus, na época de 2013/2014, a associação recebeu o projecto integrado que veio galvanizar a capacidade da associação, na área de associativismo, produção e comercialização agrícola. De acordo com a nossa fonte, os membros da associação beneficiaram-se de formação nas seguintes áreas:

- Maneio integrado na fertilização dos solos com objectivo de aumento da produção agrícola;

- Gestão pós-colheita e perícia de comercialização competitiva, isto é, Marketing colectivo e Negociação de mercado;
- Associações, cooperativas, gestão de conflitos, planos de negócios, boa governação, associativa e liderança.

A nossa fonte explicou que, no presente ano, o projecto integrado ainda continua a apoiar em formações nas componentes de intervenção já divulgadas, como é o caso de vendas colectivas e ligação dos produtores com os grandes compradores para, no futuro, ser a própria associação a tomar o protagonismo.

“Através desta parceria, tivemos um apoio material, que compreende 30 estrados, duas balanças electrónicas, 1 aparelho para medir a humidade do grão e outro para medir a percentagem de humidade, dentro de armazém, e 3 máquinas calculadoras, isto no mês de Maio de 2014, para enfrentar a campanha de comercialização no presente ano. Feita esta parceria, a associação produziu milho e gergelim avaliado em 250 toneladas de milho e 100 toneladas de gergelim numa área de 166 hectares de milho e 142 hectares para o cultivo de gergelim.” **(Joaquim Mateus Joaquim)**

Prosseguindo com a sua explanação, o nosso interlocutor realçou que, aliado à tensão política que assolou o país, os compradores não puderam entrar no mercado a tempo e horas, razão pela qual o gergelim foi vendido, numa forma desorganizada, à empresa Nhamatanda Comercial, porque a sua longa conservação poderia acarretar custos adicionais para os próprios produtores.

“Quanto ao milho, conseguimos vender 100 toneladas, com a ajuda de projecto integrado, numa forma colectiva, ao preço de 5.50 Mt que corresponde a 550.000.00 Mt, beneficiando mais de 100 camponeses de diversas associações. Estima-se que 100 toneladas de gergelim renderam cerca de 3.500.000.00 Mt aos produtores, vendido a 35.00 Mt/kg, perfazendo 4.050.000.00 Mt. O melhor comprador de milho foi o senhor Pedro Manuel,

comerciante de Inhambane, que absorveu cerca de 70 toneladas e o restante foi vendido à DECA e RASEW-limitada-Beira.”(Joaquim Mateus)

“Para fazer face ao processo de produção, os membros usam enxadas de cabo curto, mesmo tendo dinheiro para enfrentar o tractor, pois os tractores dos privados não satisfazem a demanda que existe no Distrito”(Joaquim Mateus Joaquim)

## Impacto da produção agrícola na vida social dos produtores

“Alguns conseguiram comprar chapas de zinco para a cobertura de suas casas, motorizadas e moagens. Com base na agricultura, estamos a melhorar a nossa vida. Quando vendemos a nossa produção, conseguimos uma renda que satisfaz as nossas necessidades. Por exemplo, com o rendimento proporcionado pela minha produção, comprei uma moagem. Estou convicto que, no próximo ano, serei agente económico e deixarei de ser só um produtor agrícola. Com a moagem, vou incrementar a produção, vou processar uma parte do milho e vendê-la em farinha e a outra parte em milho (grão) ”. (Joaquim Mateus)

“Melhoramos as nossas casas, compramos televisores, equipamento e mobiliário das casas. Adquirimos meios de transporte que nos ajudam a transportar pessoas e, conseqüentemente, já temos uma fonte de rendimento alternativa, no tempo morto da agricultura”. (Idem)



Joaquim Mateus melhorou a sua casa, graças ao projecto

**Joaquim Mateus considera que os ensinamentos trazidos pelo projecto resultaram no seguinte:** “O rendimento das culturas desta campanha aumentou, comparativamente às outras épocas, devido às técnicas trazidas pelo consórcio (técnicas de sementeira, uso de fertilizantes e densidade das plantas). Nas campanhas anteriores, produzíamos muito, não pelo rendimento da cultura, mas sim pela área cultivada que era grande. Não ganhávamos nada e beneficiávamos os outros. Com o projecto, alguns membros da associação beneficiaram de uma formação em Marketing e negociação e, por essa razão, conseguimos promover o nosso produto (milho) embora o preço não tivesse sido o desejável (8.00 a 10.00 Mt/kg), pois o que vendemos foi entre 4.00 e 5.00 Mt/kg”.

## Apelo:

“Gostaria que o projecto não parasse por aqui, porque muitas associações precisam ainda dos seus ensinamentos e apoio, uma vez que o desenvolvimento dos agricultores é um desafio e precisamos de nos potenciar, para sairmos da pobreza absoluta. Com o projecto, temos esperança de melhorar cada vez mais a nossa vida”. (Joaquim Mateus)

**Declarações do presidente da União Distrital dos camponeses agro-pecuários de Nhamatanda (UDAC), Airone Isaías Joaquim, e presidente da Associação dos camponeses do 3º Bairro.**

## Sobre o trabalho da UDAC

Relativamente ao trabalho realizado pela UDAC, Airone Isaías afirmou: “Estamos a sensibilizar os camponeses a aderirem às formações, para conseguirem enfrentar o processo de comercialização e fazerem os planos. Conseguimos sensibilizar 60 organizações de produtores, vulgos “associações” (1.785 membros já estão a beneficiar-se de formação), e outros permanecem na área de agro-processamento, marketing e elaboração de pequenos projectos de associativismo”.

## Impacto da formação

“As organizações de produtores que se beneficiaram de assistência técnica já sabem fazer planos de negócio e fazer a comercialização (venda) colectiva, pois já conseguem discutir os preços”. (Airone Isaías)

## Acesso ao Crédito

“Em relação a este aspecto, de referir que trabalhamos com o Banco Oportunidade e o Banco da Kulima e sensibilizamos os camponeses a aderirem ao crédito e ensinamos como aceder a estes serviços. Pelo menos 15 associações receberam crédito do Banco Oportunidade (máximo 285.000,00MT e mínimo de 140.000,00MT) e 6 grupos, do Banco da Kulima”. (Airone Isaías)

## Critério usado na atribuição de crédito aos beneficiários

“O membro para se beneficiar do crédito, como condição primordial, deve pertencer a um determinado grupo ou organização de produtores. O processo é bom, porque cada membro da associação, individualmente, não consegue crédito agrícola, por causa do risco, mas em função da organização/ “Associação” a que pertence, desde que esta tenha estatuto e esteja validamente registada, pode aceder ao crédito”. (Airone Isaías)

## Perfil do membro da organização para aceder ao crédito

De acordo com Airone Isaías, para ter acesso ao crédito, o membro de uma associação deve ter o seguinte perfil:

- Ser membro de uma organização que esteja em pleno funcionamento;
- Participar regularmente nos encontros estatuídos pela organização;
- Ter capacidade de produzir (quer crédito para produzir);
- Estar comprometido com a causa da organização a que este é digno membro;
- Ter uma idoneidade reconhecida, dentro e fora da organização.

## Condição para o desembolso do crédito

Uma das condições para que o banco faça o desembolso do crédito, a favor de uma organização dos produtores, é esta depositar, como contraparte, 15% do valor solicitado e, no final do processo, os 15%, depois do valor do crédito (mais os juros) ter sido pago, são libertados para o proponente.



Banco de Micro - Crédito do Kulima

## Lições aprendidas

Este processo promove o espírito de trabalho em colectividade e atribui maior responsabilidade aos membros. Faz perceber que qualquer valor proveniente do crédito deve ser devolvido e é fundamental saber-se geri-lo, o que exige formação/conhecimento.

## Benefícios do crédito

No concernente aos benefícios do crédito, Airone Isaías Joaquim destacou o seguinte:

- “A associação Mambo Ngowalima conseguiu recuperar o seu tractor que estava avariado e reembolsou a totalidade do primeiro crédito. Recebeu o segundo crédito para a comercialização dos excedentes e assegura pagar em Dezembro de 2014”.

- “Há membros que passaram a viver em casas de alvenaria (melhoraram as suas casas)”.
- “As crianças vão à escola e conseguem enfrentar as Universidades, porque os seus pais já têm bons rendimentos, provenientes da venda da sua produção”.

## Importância da formação e da troca de experiência

Para Airone Isaías a formação é a base do desenvolvimento. Uma vez que há muitos membros carecendo de formação, o projecto deve continuar a treinar os produtores, porque, se isso não acontecer, as associações não vão ser sustentáveis, mesmo que apareça um doador a oferecer um tractor. Para a nossa fonte, é necessário que o consórcio promova a troca de experiências e sustenta:

“Já fui formado como formador de marketing e comercialização e já beneficieei da troca de experiências, em Macate (Manica), e aprendi que, para se produzir soja, usa-se inoculante (*conjunto de bactérias que ajudam a fixação do azoto-nitrogénio, no solo*) e muitos produtores não fazem isso”. Portanto, é uma das formas mais simples de suplementar o Nitrogénio no solo, sem que requeira a aplicação de fertilizante sintético.

## O testemunho de um Beneficiário de crédito

“Comprei uma carrinha de caixa aberta que me ajuda a levar a minha família para a machamba e escoar os meus produtos, para o armazém e para o local da venda”. **(Airone Isaías)**

“Já reembolsei o crédito que me foi disponibilizado, no dia 30 de Agosto de 2014 (recebi 50.000,00MT e reembolsei 60.000,00MT), num prazo de 7 meses”. **(Idem)**

## A responsabilidade da Associação no pagamento do crédito

“A Associação responsabiliza-se pelo pagamento do crédito, no caso do(s) seu(s) membro(s) beneficiário(s) falhar(em) nos reembolsos ao banco. Há garantias individuais proporcionadas por um acordo entre os membros e as respectivas associações onde eles estão inseridos. Em caso de alguém não honrar os compromissos, as associações resolvem o problema com o banco e, posteriormente, elas resolvem o diferendo com o membro visado.”. **(Airone Isaías)**

## Impacto das vendas efectuadas

Airone Isaías deu a conhecer que 50% das associações melhoraram de vida, uma vez que os seus membros mais bem-sucedidos já adquiriram, entre outros bens, motorizadas, bicicletas, TVs, telefones celulares, e 2 tractores.

## Vendas

Relativamente à venda da produção, Lourenço Lampião, presidente da Associação Agro-Pecuária Santa Isabel, explicou que a venda de milho trouxe bons rendimentos, mas a comercialização, no geral, não foi das melhores, visto que alguns produtos estão a perder qualidade, ainda na posse da Associação. A IDEAA-CA, à luz do projecto integrado, prometeu identificar um novo interessado para a quantidade remanescente e efectuou o pagamento de 1,5 toneladas de milho. Das 5 toneladas produzidas, foram vendidas 1,5 toneladas, perfazendo 7.000,00MT.

## Impacto do crédito na vida social

“Recebi crédito e trabalhei em 3 hectares de gergelim, mas nesta machamba consegui só 400 kg e vendi ao preço de 38,00MT. Consegui devolver 10.000,00MT e o resto do crédito vou pagar com o rendimento da venda de hortícolas. Para conseguir produzir grandes quantidades de hortícolas, vou comprar sementes e combustível para irrigação. Paralelamente, já temos 1 assistente que trabalha sempre connosco e as capacitações/tecnologias que ajudam a incrementar a produção“. **(Lourenço Lampião)**

“ Em finais de 2013, terminei a construção de uma casa de alvenaria“. **(Idem)**

## Nova experiência de combate às pragas

Segundo Lourenço Lampião, por causa do surto (praga) de gafanhoto elegante, a Associação Agro-Pecuária Santa Isabel quer combater a praga promovendo uma experiência exclusiva com 4 membros, que vão contribuir 20.000,00MT (5.000,00MT x 4), para a compra do gafanhoto, como estratégia, porque o produto químico pode não ser aplicado por todos e assim torna-se difícil combater a praga. A ideia é que se promova o consumo do gafanhoto como alimento.

## Tractor precisa-se...

A nossa fonte, falando em nome de Associação Agro - Pecuária Santa Isabel, pede o apoio do Projecto integrado, no sentido deste intervir na facilitação, para a organização na qual é presidente, com vista a obter um tractor a crédito, por forma a permitir lavouras atempadas e de qualidade.

## Preços de venda justos devem ser garantidos

Na óptica de Lourenço Lampião, o facto do preço de venda de milho (4.00 Mt/kg), na campanha agrícola 2013/2014, ter sido relativamente baixo prejudicou muito o camponês e a situação agrava-se para os produtores que acederam ao microcrédito que, com base no preço praticado, não terão capacidade de devolver o valor em dívida. Neste contexto, a nossa fonte entende que o projecto deve ajudar as associações a encontrar compradores honestos e que paguem preços justos, na campanha agrícola 2014/2015.

## Sussundenga

Na sua deslocação a Sussundenga, o editor desta publicação reuniu-se com parte dos membros das Associações que integram a Cooperativa - “Kubatana Chicuízo”. Eis as informações recolhidas:

## As declarações de Francisco Marimbe (Presidente da Cooperativa):



Francisco Marimbe, em destaque

## Ponto de situação do Centro de agregação

A Cooperativa Kubatana Chicuízo, para além dos treinamentos, beneficiou-se de uma infra-estrutura (centro de agregação), para facilitar a concentração transitória do excedente agrícola destinado à venda colectiva. De acordo com Francisco Marimbe, neste momento, por iniciativa da própria da cooperativa, está-se na fase de queimar tijolos, com a finalidade de vedar o centro de agregação, por forma a garantir maior comodidade para o manuseamento dos produtos e a segurança do estabelecimento em si.

## O Impacto negativo da tensão político-militar nas vendas feitas pelas organizações de produtores, referente ao primeiro ano de Projecto

Relativamente ao gergelim, Marimbe esclareceu que, usando como pseudo-argumento a desculpa da guerra, os compradores chineses pagaram 25,00MT/Kg, logo na abertura do mercado. As organizações de produtores produziram, mas não controlaram as quantidades globais de cada uma delas, embora a orientação do projecto fosse, no final, juntar-se a produção de cada organização, para que se fizesse a venda colectiva, porém, esta orientação não foi rigorosamente acatada pelos produtores membros

das organizações dos produtores e acabaram por ceder à licitação dos intermediários, vendendo a um preço relativamente baixo, entre 20.00 a 25.00 Mt, comparado ao preço oficial do mercado que é de 60 Mt/kg. Prosseguindo, o nosso interlocutor realçou o seguinte: “temendo não vender a sua produção, em virtude do argumento da tensão política, as associações acreditaram na boa-fé dos compradores chineses e mostraram uma atitude de falta de confiança nas instruções deixadas pelo projecto, pois não se dignaram a apresentar o problema à componente de mercados”.

## Dificuldades de vender a um preço justo e astúcia dos compradores

Relativamente à venda de produtos, o cenário, segundo a nossa fonte, foi o seguinte:

“Os produtores tiveram que vender as quantidades disponíveis, porque não havia outra alternativa, naquele momento. Houve dificuldade do projecto trazer os compradores, a tempo, para as associações sentirem confiança no projecto”. **(Francisco Marimbe)**

Francisco Marimbe relatou uma situação em que alguns compradores chineses simularam não querer comprar mais milho e, a seguir, apareceram com uma proposta de preços baixos. De acordo com o nosso interlocutor, individualmente, os membros das associações venderam o milho a 5,00MT/kg à DECA (empresa sediada no Chimoio). Prosseguindo com a explanação, Marimbe lamentou a atitude de alguns compradores que sempre “torturavam” psicologicamente os camponeses, durante o período da tensão político-militar, e diziam que a estrada tinha sido fechada à circulação de pessoas e bens e, por isso, os produtores deviam vender a sua produção, sob pena de não encontrarem compradores. Essa situação afectou, sobremaneira, a renda dos produtores. Aliado a isso, os preços praticados foram dos piores. A nossa fonte citou o exemplo do ano anterior (2012/2013), onde o milho foi comprado entre 7.00 Mt a 9.00 Mt/kg contra 4.50Mt a 5.00 Mt/kg, na campanha 2013/2014.

## Centro de Agregação será fundamental na comercialização

A nossa fonte considerou que a falta de um Centro de Agregação funcional dificultou a acumulação da produção. “Quando estiver concluído, as pessoas preferirão vender no Centro de Agregação e não levar a produção para a rua”. Prosseguindo, salientou que a infra-estrutura, na qual vai funcionar o centro de agregação de produtos, carecia de vedação, para proteger os produtos da água das chuvas e ventos assim como a guarnição em si.



O estágio actual do Centro de Agregação, em Sussundenga

## O impacto da melhoria das vias de acesso na comercialização colectiva

“Com a estrada esfalfada, em Sussundenga, haverá muita concorrência para a compra da produção, o que vai facilitar as vendas colectivas, porque o acesso estará facilitado”. **(Francisco Marimbe)**

## Como está a ser feita a planificação para a campanha?

“Para este ano, está-se a planificar juntar a produção (no tempo da colheita). Cada membro irá trazer a sua produção e a pré-selecção do produto começará no centro de agregação, como uma das formas de disciplinar os produtores desonestos que, por sinal, introduzem matéria estranha (pedras), nos sacos, com a finalidade de aumentar o peso de forma desonesta. Essa produção, depois de certificada, poderá ser vendida directamente ao comprador, ou transportada para os armazéns, para as situações onde se estiver em negociação ou identificação de um potencial comprador. Pretende-se planificar quanto cada um pretende cultivar (ex 3 hectares de milho).” **(Francisco Marimbe)**

## Qual a razão do atraso na conclusão do Centro de Agregação?

Francisco Marimbe considera que a demora na conclusão do centro de agregação deveu-se à dificuldade dos próprios membros em participar na produção dos tijolos, como princípio acordado entre os beneficiários e o projecto. Explicando-se melhor, o nosso interlocutor apresentou os seguintes argumentos para justificar a não conclusão atempada do centro de Agregação: “Em primeiro lugar, tínhamos que definir quanto (em valores monetários) era necessário para a conclusão da infra-estrutura e, em segundo lugar, era necessário encontrar alguém para fazer o trabalho e determinar-se um valor para cada membro desembolsar e isto só começou em Agosto (400,00MT/ cada membro).”

## Ponto de situação do Centro de Agregação

Francisco Marimbe informou que, até ao momento, já foram fabricados tijolos, faltando maticá-los e queimá-los. O nosso interlocutor garantiu que vão ser disponibilizados, brevemente, 30.000 tijolos para o revestimento do centro de agregação.



Blocos para o revestimento do Centro de Agregação, em Sussundenga

## O papel do Centro de Agregação

“O Centro de Agregação concluído facilitará a publicidade, visibilidade e localização da nossa cooperativa.”  
**(Francisco Marimbe)**

## O impacto do projecto

“O projecto ajudou em muitos aspectos, desde o fortalecimento do movimento associativo, treinamentos que mudaram a nossa maneira de pensar e ver as coisas, melhoria do manuseamento das nossas vendas, através de estabelecimento do Centro de Agregação, e muito mais coisas boas que visam melhorar as nossas vidas, no geral”.  
**(Idem)**

## Rendimentos resultantes da formação dada pelo projecto

Para elucidar o resultado da formação ministrada pelo projecto, Francisco Marimbe deu os seguintes exemplos:“

Uma área de 20 x20, com recurso às novas técnicas, com 1 kg de milho faz-se 150 kg e o rendimento é de 750,00MT e com 2 Kg de soja obtém-se 70 kg,o que dá um rendimento de 840,00MT”.

## Ganhos com a criação da cooperativa

“O maior ganho foi o despertar para a produção agrícola e para a comercialização e a forma como as associações a implementam. De realçar que o número de Associações filiadas à cooperativa passou de 8 para 21. A cooperativa tem agora 21 associações com 460 membros (239 homens e 221 mulheres).” **(Francisco Marimbe)**

## Desafios

Tendo em conta que o projecto assegurou a semente melhorada, Marimbe defende que os desafios que se colocam são os seguintes:

- o Mais crédito para que se possa incrementar a área de produção e contratar mão-de-obra, com vista a ajudar no trabalho de preparação da terra e amanhos culturais;
- o Assegurar que os insumos agrícolas cheguem, a tempo e horas, de modo a que se planifique a machamba para a venda e a machamba para o consumo.

## Estratégia para ultrapassar o impasse da comercialização

“Para esta campanha agrícola 2014/2015, antes dos produtores entrarem na machamba, o projecto vai contactar os compradores, a partir do dia 22/9/14, e logo agora no início haverá conversações entre os compradores e os vendedores, no sentido de se fixar o preço da venda da produção aos compradores, porque isso dá moral e tranquilidade aos produtores”.

# ■ COMPONENTE DE MERCADOS

Para se inteirar da componente de mercados, o editor deste periódico conversou com os presidentes da União Distrital dos camponeses agro-pecuários de Nhamatanda e Manica, senhores Airone Isaías e Pita Pacanate, respectivamente, e com o coordenador da componente de mercados, o Sr. Anésio Walter.

## A conversa com Airone Isaías (UDAC de Nhamatanda)

Relativamente à componente de mercados, o presidente da União Distrital dos camponeses agro-pecuários de Nhamatanda (UDAC), Airone Isaías, deu a conhecer, ao editor deste boletim, o seguinte:



Airone Isaías, exibindo instrumentos

## O desafio de vender toda a produção

“Agora estamos à procura de uma outra companhia ,para conseguir fazer a venda de 274 toneladas de milho que restaram. Já enviamos uma amostra de milho para um outro potencial comprador de Inhambane. Para o gergelim, não temos ainda comprador.” **(Airone Isaiás)**

## Manica

O editor deste boletim ouviu, do coordenador da componente de mercados, Anésio Walter, o ponto de situação da sua área de trabalho, de Maio a Outubro de 2014. Eis a síntese da conversa:

## Apetrechamento dos Armazéns

Com vista a apetrechar os armazéns e evitar as reclamações dos comerciantes, a componente de mercados adquiriu o seguinte equipamento, para monitorar as condições de armazenamento do produto a armazenar:

- o Kit completo de balanças;
- o Termohigrómetros para medir a humidade do próprio grão;
- o Medidor de Humidade e temperatura, no interior do armazém.



## Desafios na comercialização/componente de mercados

No âmbito da redução das perdas pós-colheita, há a destacar os seguintes desafios:

1. “A questão do próprio produtor (honestidade), isto é, entregava-se 1 saco para o processo de recolha do produto do campo e ele (o produtor), como quer ganhar, introduzia, dentro dos sacos, sabugos (palha de milho) e pedras, para aumentar a quantidade, quando chegava a altura do produto ser transportado do campo para o armazém. Antes de ser armazenado, fazia-se a limpeza do produto e é lá onde se detectava todas essas irregularidades e o produto tinha de ser peneirado, ensacado e,

depois do registo, entrava no armazém.” **(Anésio Walter)**

2. “A qualidade do milho em si. Neste caso, não havia uniformidade do grão.” **(Idem)**
3. “A tensão político militar fez com que os compradores que vêm da zona sul não se deslocassem à zona centro, o que levou à redução do preço de todas as culturas (milho, soja, gergelim e feijão), por falta de concorrência entre os compradores”. **(Idem)**
4. “O preço baixo praticado não compensava os custos de produção, do lado do produtor. Por exemplo, na campanha anterior, o milho chegou a custar 10.00 Mt/kg e, nesta campanha, oscilou entre 4.50 e 5.00 Mt/kg. Na campanha passada, por exemplo, a soja foi vendida a 18.00 Mt/kg e, nesta campanha, oscilou entre 10.00 e 15.00 Mt/kg. Isto tudo aconteceu, porque só conseguimos vender a nível local e não chegamos à zona sul, onde há potenciais compradores e devido aos preços praticados pela DECA e Abílio Antunes (aproveitaram-se disto). Este cenário criou dificuldades para que pudessemos vender o excedente a um preço justo”. **(Idem)**
5. “O comprador não se predispôs a deslocar-se até à zona de produção para adquirir a mercadoria, levando o projecto a intervir, ajudando os produtores a levar a produção para o armazém.” **(Idem)**

## Respostas aos desafios da comercialização

### o Qualidade do produto

Foram introduzidos todos os equipamentos para o controlo da qualidade, em todos os centros de agregação (14).O produto é monitorado no Centro de Agregação e levado para o armazém principal. **(Anésio Walter)**

### o O Preço e Transporte do excedente

“A questão do preço está ultrapassada, porque houve consenso e, por exemplo, no dia 22/9/2014 houve um encontro entre o próprio comprador e os produtores, em Macate (novo distrito).” **(Anésio Walter)**

Segundo Anésio Walter, para o transporte, seguir-se-á a filosofia do Projecto integrado, onde o comprador irá buscar o seu produto somente nos centros de agregação ou armazéns.

### Ligação das Associações aos mercados estruturados

A nossa fonte informou que foram ligadas 8 associações aos mercados estruturados (é aquele onde se faz a compra e existe um registo, em termos de pagamentos, isto é, recibos, facturas, vendas a dinheiro). Os mercados estruturados diferem da situação dos intermediários que, por sinal, não têm registo das transacções comerciais e nem vínculos de relacionamento entre o comprador e o fornecedor.

Eis a lista das Associações ligadas aos mercados estruturados:

1. **Associação Abelha** (Membro da IDEAA e sediada no distrito de Macate) - ligada à produção de soja. A quantidade produzida foi de 30 toneladas, vendida a 10.00Mt/kg, porque a IDEAA forneceu, ao produtor, todos os insumos (debitou desse valor);
2. **Kurara Akuna Ndima** (Posto Administrativo de Mavonde) - com várias filiais, também produziu soja, saíram 30 toneladas, mas a associação não comercializou para a IDEAA e vendeu a 12.00 Mt, para um comerciante, tendo ficado com uma dívida (insumos e sacos fornecidos pela IDEAA);
3. **Kurima Kwakanaca (Manica)** - Produz milho e está ligada à IDEAA, intermediário para 1 comerciante da Beira. Eles tiveram 130 toneladas de milho e venderam a produção ao comprador, ao preço de 6.00 Mt/kg, para a UDAC;
4. **Wanzay Futa (Sussundenga)** – ligada à IDEAA e à produção de milho. Produziu milho e vendeu, a um comerciante da Beira, 80 toneladas a 5.00 Mt/kg;
5. **Núcleo de produtores da localidade de Monha (Sussundenga)** – Produziu 5 toneladas de soja (mas não da boa) e comercializou a 10.00 Mt/kg;
6. **Associação do 3º bairro (Nhamatanda)** – produziu milho (900 toneladas) e vendeu a 5,0 Mt/kg. A IDEAA foi intermediária e houve uma ponte directa e a produção foi vendida a um agente económico de Inhambane;
7. **Associação Matsinho (distrito de Vanduzi)** – comercializou, a 1 comprador simples, 5 toneladas de milho a 5.00 Mt/kg;
8. **Associação Messica** (distrito de Manica, posto administrativo de Messica) - Comercializou 40 toneladas de milho a 5.00 Mt/kg.

## Machipanda



Sr. Pita Pacanate exibindo instrumentos de apoio à comercialização

Na sua visita a Machipanda (Manica), o editor do boletim conversou com o presidente da UDAC, Pita Pacanate, cujas declarações são as seguintes:

### Sobre a compra de milho

“Em primeiro lugar, a UDAC conversou com a IDEAA (como comprador de último recurso) e esta aceitou

comprar o milho, tendo, para o efeito, adiantado 5500.00 Mt, os quais, porque se tratava de uma fase inicial, a UDAC repartiu pelos seus membros (associações) que pagaram aos produtores, por cada 20 kg de milho, 115.00 Mt.” (**Pita Pacanate**)

Segundo Pita Pacanate, o projecto apoiou a UDAC de Manica com o seguinte:

- o 31 Estrados para a melhorar o armazenamento de produto, no armazém, com destaque para o milho;
- o 1 Balança;
- o 1 medidor de humidade do grão e 1 termohigrómetro para medir a temperatura ambiente (no interior do armazém).

### Dificuldades de escoamento do excedente

A nossa fonte afirmou que houve dificuldades de escoamento do excedente, particularmente o milho, das zonas de produção/compra para o armazém (durante 3 meses).

### Formação para o uso de equipamento

Segundo a nossa fonte, com vista à transmissão de conhecimentos sobre o uso do equipamento disponibilizado à UDAC, pelo projecto, através da componente de mercados, foram ministrados os seguintes treinamentos:

- o Forma de arrumação dos produtos dentro do armazém;
- o Forma de controlo do *stock* (registo de entradas e saídas do produto), dentro do armazém;
- o Como regular o ambiente de conservação do excedente, no interior do armazém.

### Monitoria da qualidade do grão de milho

“Para esta campanha, vamos introduzir outros tipos de equipamento, estamos a falar de Crivos, isto para conseguirmos a uniformidade do grão (o mesmo tamanho), porque os vendedores (produtores) trazem o grão em padrões diferentes. Isto vai ajudar a monitorar a qualidade do produto. Quanto melhor for a qualidade do produto, maior o ganho do produtor”.

### Sobre a UDAC

UDAC é a sigla da União Distrital dos camponeses, que responde por todas as associações nela integradas e todos os seus constrangimentos são reportadas à UDAC.

### Filiação à UDAC é vantajosa

Uma vantagem directa de pertencer à UDAC, por exemplo, é o facto de, aquele que pertence a uma organização, sendo esta um clube, Associação ou Cooperativa e, esta por sua vez, estar filiada à UDAC, vender o seu produto a um preço relativamente acima daquele que não pertence a nenhuma organização de produtores, neste caso, ganha mais aquele que é membro da Organização de Produtores.

## O balanço do Sr. Anesio Walter, coordenador da componente de Mercados

O editor deste periódico, no fim da visita à UDAC, pediu a Anésio Walter, coordenador da componente de mercados, para fazer um balanço geral do trabalho da sua componente, de Maio a Outubro de 2014. Eis a síntese da sua explanação:

### Dificuldades encaradas:

1. O preço dos produtos relativamente baixo, comparado com o preço praticado na campanha anterior, esteve implicitamente ligado à tensão político-militar vivida no país, em particular na região centro, o que fez com que não houvesse concorrência, por parte dos compradores. Esta situação, fez com que os compradores locais determinassem os preços e o produtor ficasse sem poder de negociar os mesmos. Por outro lado, a falta de honestidade, por parte dos produtores, fez com o produto perdesse qualidade e, como reflexo directo, registou-se preços baixos e houve casos em que o produto foi rejeitado. As vias de acesso levaram a que os compradores, em algum momento, recusassem entrar em algumas zonas produtivas;
2. Falta de organização e preparação, por parte dos produtores, para a venda colectiva (aparecimento de alguns compradores que, ao invés de venderem em colectivo, fizeram-no a título individual e, por isso, saíram lesados).

### Boas práticas:

- Uma das coisas boas proporcionada pela venda, ao nível comunitário, é a questão da comparticipação da comunidade em material para o acabamento dos

Centros de Agregação (areia, tijolos, mão-de-obra e a parte da porta).

- A outra boa prática foi o apoio do projecto, em termos de cimento, para o levantamento das paredes e reboque, assim como o chão.

### Ponto de situação dos Centros de Agregação

Os principais exemplos de Centros de Agregação a funcionar são os de Manica, localidade de Mavonde e Chirodzo (Manica/Messica). Os outros Centros de Agregação ainda estão numa fase inicial, mas já fabricaram tijolos e o projecto está a transportar os tijolos e a pedra. A comunidade identifica e paga o pedreiro, faz a fundação, fornece tijolos e o projecto disponibiliza cimento e o pedreiro veda, para evitar que a a infra-estrutura apanhe chuva. A comunidade sentiu necessidade de cobrir os Centros de Agregação, para ajudar nas vendas.

Até à data, um total de 14 centros de agregação foram estabelecidos, sendo 9 no primeiro ano e 5 no primeiro semestre do segundo ano, ou seja, de Maio a Outubro de 2014. Esses centros foram muito importantes para os produtores agregarem a sua produção que foi comercializada colectivamente.

De Maio a Outubro de 2014, 5 novos centros de agregação foram construídos nos seguintes locais: 1 no Posto Administrativo de Matsinho, que pertencera ao Distrito de Gondola, 1 em Mutindiri, na comunidade de Zembe, 2 em Nhamatanda e 1 em Dombe, no Distrito de Sussundenga.

Em todos os locais onde os centros de agregação foram estabelecidos, é de salientar que há uma boa relação e entendimento entre os beneficiários, equipa do projecto e as autoridades locais, que se têm envolvido, activamente, nas discussões relacionadas com a identificação dos melhores locais, com vista a responder com eficiência e eficácia aos beneficiários da região.



Centro de agregação em Chirodzo, antes e depois da intervenção

## QUANTIDADES VENDIDAS, EM TODOS OS DISTRITOS (OS APOIADOS PELO PROJECTO E OS QUE VENDERAM INDIVIDUALMENTE) / LIGAÇÃO COM MERCADOS ESTRUTURADOS

### ■ Comentários do Coordenador do Projecto

A propósito dos desafios na venda da produção, por parte dos produtores, o editor desta publicação conversou com o coordenador do projecto Integrado, Arlindo Muambole, cuja dissertação é apresentada de seguida:

#### Sobre a problemática da venda da produção

#### Mensagens que o projecto passou

De acordo com o coordenador do projecto, em Dimbautoro, os produtores venderam gergelim a um comprador, inicialmente a 20.00 Mt/kg, e este foi revender ao triplo do preço (o projecto investigou e descobriu esse facto) e, passadas 2 semanas, o mesmo comprador voltou e comprou o gergelim a 45.00 Mt/kg.

Prosseguindo, o Sr. Arlindo Muambole afirmou que o projecto voltou a alertar os produtores para não serem precipitados nas vendas e que as mesmas deviam ser feitas colectivamente, pois teriam maior poder de negociação e, no caso vertente, tinham perdido muito dinheiro, pois, por exemplo, vender 100 kg a 20.00 Mt/kg, ganhando 2.000.00 Mt, é muito diferente de vender a 45.00 Mt/kg a mesma quantidade e ganhar 4.500.00 Mt, que faz grande diferença (2500.00 Mt a mais).

Os produtores ficaram sensibilizados e perceberam que, seguindo as instruções do projecto de vender colectivamente, terão mais possibilidades de vender o seu produto a preço justo. Paralelamente, os produtores perceberam que foram enganados pelo comprador (que foi astuto) e, a partir desse erro que cometeram, estão decididos a corrigir-se.



O Coordenador do projecto Integrado, Arlindo Muambole

#### O impacto do conflito

O coordenador do projecto abordou a influência negativa que a tensão político-militar teve nas vendas. A título de exemplo, referiu que a DECA, na campanha passada, comprou o milho a um preço que variou de 7.00 a 9.00 Mt/kg e comprou até o último momento, porque havia concorrência das senhoras de Maputo, que montava as suas bancas nos postos de venda. Com o erupção do conflito político-militar, a percentagem das vendas baixou e levou os outros compradores a baixarem o preço, com prejuízo para os produtores, pois os compradores determinavam o preço. Este cenário concorreu, até certo ponto, para que os esforços do projecto estivessem descredibilizados, uma vez que, no momento de divulgação de mensagens e sensibilização dos produtores, a mensagem do dia era que, se os mesmos seguissem as instruções do projecto sairiam a ganhar, uma vez que iriam vender a preços competitivos e justos.

### ■ Os comentários do coordenador da componente de produção



O Coordenador da componente de produção, Gildo Xavier, seguido por produtores agrícolas

Na conversa que manteve com o editor deste periódico, o coordenador da componente de produção, Gildo Xavier, deu o ponto de situação de Maio a Outubro de 2014, na sua componente, o qual é apresentado a seguir:

“ Estamos a fazer a colecta dos dados dos campos de demonstração de resultados, os vulgos CDR, e a análise de dados, em termos de rendimento das culturas. Da análise feita, em relação aos CdR, nas parcelas de milho não adubadas, na generalidade, não se consegue atingir 1 tonelada (cerca de 800/900 kg tiradas sem fertilizante)”.

**(Gildo Xavier)**

“Nas parcelas adubadas a 50%, foram obtidas 2,5 toneladas e, nas parcelas adubadas a 100%, os rendimentos oscilaram entre 3 a 4 ton/ha. Mas os rendimentos são baixos, porque, apesar de ter sido feita a análise de solos, as recomendações em termos de tipo de fertilizante a ser utilizado não foram seguidas, na íntegra, porque não havia o tipo de fertilizante recomendado, pois não tínhamos aqui e usamos o habitualmente utilizado (12-24-12)”. **(Idem)**

“Nos dias 3 e 4 do mês de Novembro de 2014, o projecto integrado teve a honra de ser visitado pelo representante da componente de mercados da AGRA (doador), o Sr. John Macharia, que está baseado em Nairobi (Quênia). Segundo o visitante, este é um dos programas que tem tudo organizado, principalmente no que diz respeito à qualidade e quantidade de informações.” **(Idem)**



Visita à associação Santa Isabel, em Nhamatanda

“Em síntese, a AGRA tem interesse em saber o preço no mercado local, no momento da venda, isso para evidenciar as vantagens que advêm da comercialização do produto feita individualmente ou em agregado pelas organizações dos produtores. O bom desempenho do produtor, sendo ele individual ou organizado, reflecte-se directamente no desempenho do Projecto e, consequentemente, no bom desempenho da AGRA como um todo.” **(Idem)**

“Como forma de garantir a sustentabilidade da existência das organizações dos produtores, propôs-se que, para se superar as dificuldades que os produtores enfrentam, para sustentar as suas associações, ao invés de produtor compartilhar através de um valor de 2.00 Mt, por cada kg vendido, pode fazê-lo em espécie, por exemplo, entregando uma quantidade específica na associação e esta, posteriormente, vender o produto e conseguir um valor mais alto para o sustento da própria associação.” **(Idem)**



Motobomba da Associação Santa Isabel

A visita notou que pouco está sendo feito pelas associações para maximizarem os seus fundos, de modo a angariarem mais fundos para a manutenção da sua motobomba de rega. Como sugestão, ficou adiantado que cada membro devia, para além de abastecer a motobomba com combustível, contribuir com uma taxa na época da colheita, quer seja em dinheiro como em produtos que serão transformados em dinheiro.

#### 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:** Registrado com o número 65/GABINFO-DEC/2011