

Pequenos agricultores ou grandes investidores?

A opção para Moçambique

Relatório de pesquisa 1 - revisado

O boom da soja no Gurué produziu alguns grandes agricultores

Joseph Hanlon e Teresa Smart
j.hanlon@open.ac.uk
10 de Setembro 2012

Milhares de agricultores de subsistência no distrito de Gurué estão a fazer algum dinheiro com a soja. Mas os grandes agricultores são poucos. E há cada vez mais conflitos de terra.

O lucro pode ser de 8 500 MTs (\$300) por hectare ou mais. Calculamos que este ano no Gurué cerca de 2 200 agricultores de subsistência tiveram um rendimento extra de 200 a 1 000 dólares. Por outro lado cerca de 100 pequenos agricultores fizeram um lucro de mais de 1000 dólares com soja, passando a pequenos agricultores comerciais – chamados por vezes “agricultores emergentes”. Ainda são pequenas quantias em dinheiro mas, há uma década atrás a maioria destes agricultores ganhava muito menos.

O Gurué produziu este ano quase 6 000 toneladas de soja, acrescentando mais de 2 milhões de dólares à economia local. A soja é “uma revolução para a população”, diz-nos o Secretário Permanente do Gurué Tito Celestino. E o crescimento potencial para a soja é enorme.

Este facto tem criado uma corrida à terra, incluindo investidores de fora à procura de terrenos e os produtores locais desejosos de se expandirem “Já há conflitos de terra e os problemas tendem a tornar-se mais sérios,” acrescentou Celestino. Além de agricultores de subsistência e de agricultores comerciais de pequena escala, existem já cinco grandes companhias a produzirem no Gurué. Três desenvolveram ligações à comunidade com programas de partilha de colheitas e sub-contratos. Até agora nenhum produziu sózinhos quantidades significativas de soja. Em áreas como Ruace, perto da antiga machamba estatal de Lioma, já há escassez de terras para aspirantes a agricultores emergentes por causa das concessões de terra a grandes companhias.

A soja é vista como uma história de sucesso – uma cultura lucrativa para pequenos proprietários de terra que está a crescer rapidamente. Os grãos de soja são agora procurados como ração de galinhas e a soja dá-se bem no Gurué e distritos vizinhos; nestas áreas é possível aumentar substancialmente a produção. O preço actual é de 17 MTs por kilo, o dobro do preço do milho. Os brasileiros introduziram esta cultura na machamba estatal do Lioma nos anos 80 e a Visão Mundial tentou reintroduzi-la em 2002. Mas foi o empurrão dado pelos doadores e ONGs – Clusa, TechnoServe, Gates, Noruega, Suíça, EUA, Instituto Internacional de Agricultura Tropical (IITA) e outros – com a introdução do pacote tecnológico, que fez da soja uma colheita lucrativa.

Não se tratou de uma intervenção privada com intuítos lucrativos, mas antes apoio do “sector público” internacional. O sector privado só entrou recentemente, particularmente com parcerias de culturas de contrato, com ONGs e doadores.

Desde já podem tirar-se três lições da experiência de cultura da soja:

- Mais de 100 Moçambicanos tornaram-se pequenos agricultores comerciais – prova de que os Moçambicanos não são diferentes dos Zimbabweanos ou dos Sul-africanos e que Moçambique pode desenvolver um sector agrícola comercial indígena, desde que este sector seja apoiado.
- Pelo menos nas terras de primeira qualidade já existe um problema de competição e o governo tem de ser cada vez mais cauteloso na concessão de grandes extensões de terras boas a investidores estrangeiros; faz mais sentido conceder áreas mais pequenas a investidores de fora juntamente com a exigência de que façam parcerias com agricultores locais.
- Foi necessário mais de uma década de um nível substancial de apoio dos doadores e outros para tornar isto possível, o que contraria a tese do sector privado agindo por sua iniciativa, e está mais em linha com o governo a construir as infra-estruturas sociais, tecnológicas e mesmo de mercado, para o sector privado.
- A soja é um sucesso mas apenas uma pequena parte do Moçambique rural tem condições para a soja. Pode esta experiência ser replicada com outras culturas e noutros locais, ou é específico da soja? O “modelo da soja” pode ser caracterizado por:
 1. Foco numa única cultura.
 1. Mercado garantido. A colheita tem grande procura e alto lucro.
 2. Esta cultura é adequada a um certo nível de mecanização e portando apropriada para pequenos agricultores comerciais com 4 a 20 hectares.
 3. Durante uma década o sector público internacional forneceu tecnologia e um pacote de apoio.
 4. O apoio envolve mais do que só aconselhamento e facilitação e inclui apoio material em sementes, lavra e comercialização.
 5. Só depois do pacote ter dado provas de ser lucrativo é que o sector privado, lentamente, passa a interessar-se por ele, com abordagens de culturas por contrato que, muitas vezes, tomam a forma de parcerias público-privadas.

No resto deste artigo damos mais detalhes sobre os agricultores da soja no Gurué, analisamos o trabalho e a tecnologia, discutimos os agricultores comerciais de pequena escala, damos mais informação sobre as cinco grandes companhias e voltamos depois à questão da aplicabilidade do modelo da soja.

4 400 agricultores de soja no Gurué

Um quinto dos produtores de soja e da produção em Moçambique estão precisamente no distrito do Gurué. Com base em dados da Clusa, InovAgro, *African Century Agriculture* (ACA, antes conhecido por GETT) e Rei do Agro, e nas nossas entrevistas, calculamos que existem no Gurué 4 400 agricultores de soja que cultivam 5 000 hectares e produziram à volta de 6 000 toneladas de soja na campanha agrícola de 2011/2012. A Tabela 1 mostra a nossa estimativa da distribuição de machambas por tamanho. A larga maioria são pequenas, com 1, 5 ha de soja, e não fazem muito dinheiro. Embora a soja proporcione um rendimento que é útil a muitos agricultores de subsistência, muitos dos agricultores mais pequenos estão a abandonar esta cultura e a cultivar em vez dela feijão e amendoim. A Clusa tem no distrito do Gurué 6 300 agricultores de soja nos seus registos mas destes, 3 000 não produziram soja na campanha de 2011/2012.

Como se vê na Tabela 1, há alguns agricultores maiores – perto de 1 000 no distrito de Gurué, com mais de 1. 5 ha de soja. Mas destes, apenas 100 têm mais de 4 ha, têm lucros de mais de 1 000 dólares por ano e podem considerar-se pequenos agricultores comerciais ou agricultores emergentes.

A Tabela 2 mostra que um quinto dos produtores de soja de todas as dimensões, são mulheres.

Tabela 1: os produtores de soja do distrito do Gurué, estimativas da colheita de 2012

Dimensão da machamba	Número de machambas	Produção, toneladas	Lucro médio	
			MT	\$
< 0.5 ha	1 300	400	2 400	85
0.5 – 1.5 ha	2 200	2 400	7 400	260
1.6 – 4 ha	800	2 300	20 000	690
> 4 ha	100	700	47 000	1 650
TOTAL	4 440	5 800	9 000	315
Comercial grande	1	200		

Tabela 2: Mulheres nos grupos da Clusa

Dimensão da machamba	%agem de mulheres
0, não fazem soja	23%
< 0.5 ha	20%
0.5 – 1.5 ha	16%
1.6 – 4 ha	24%
> 4 ha	19%
TOTAL	21%

Enxadas e tractores

Até agora o trabalho pesado na cultura da soja é feito pelos pequenos agricultores e milhares de dias de trabalho com enxadas tradicionais. Capinagem e colheita são em geral feitas à mão. Mas a escassez de tractores e debulhadoras significa que mesmo os agricultores emergentes fazem a maior parte da preparação da terra e a debulha à mão. Os trabalhadores são pagos ao dia (ganho-ganho) e recebem menos de 50 MTs por dia, o que é metade do salário mínimo de 2 300 MTs por mês. Mesmo com este baixo salário, vêm pessoas de fora do distrito à procura de trabalho.

Até agora, a Clusa e três companhias de contrato têm fornecido alguns tractores para a lavoura e há alguns tractores nas mãos de associações. Dos 5 000 ha a produzirem soja apenas 1 200 ha foram lavrados com tractor na época de 2011/12. Uma expansão da cultura da soja a sério exige mais umas centenas de tractores só no distrito do Gurué – juntamente com oficinas e mecânicos para reparações. Não há centros de fornecimento de factores de produção ou pesticidas, serviços de extensão, serviços de preparação da terra e peças sobressalentes ou reparação de tractores.

Uma série de melhorias tecnológicas pouco dispendiosas podia elevar a produtividade em 50% ou mais o que podia duplicar os lucros. O Instituto de Investigação Agrária de Moçambique, IIAM, está a desenvolver sementes melhoradas num projecto com o Instituto Internacional de Agricultura Tropical, IITA. Os inoculantes *Rhizobium* são bactérias que elevam a capacidade de fixação do azoto no solo; são específicos para cada variedade e estão integrados na semente. A ACA, ligada ao produtor de frangos King Frango, forneceu nesta campanha agrícola inoculantes e sementes zimbabweanas aos seus agricultores contratados. Com isso foi elevada a produção de 1, 1 toneladas por hectare, para 1, 5 t/ha

Mais do que a maior parte das culturas, a soja é muito sensível ao tempo. A sementeira deve ser em Dezembro e a colheita deve ser depois das sementes secarem mas antes de abrirem a casca. Por exemplo, semear um mês depois pode cortar a produção em 40%. Assim os produtores devem aprender a completar todas as fases da produção a tempo e a mecanização é um factor importante para a extensão.

Pequenos agricultores comerciais – contratos e crédito

Parece provável que o crescimento da produção da soja tenha origem principalmente nos pequenos agricultores comerciais com mais de 4 ha. O número pode duplicar para mais de 200 nos próximos dois anos na medida em que os agricultores na categoria dos 1, 5 a 4 ha expandem a sua área de cultivo.

Mas a transição de agricultor de subsistência para pequeno agricultor comercial não é simples e existe um largo consenso sobre a exigência de três factores:

- Um mercado lucrativo garantido
- Um pacote de apoio de tecnologia com assistência técnica, mais produtividade através de sementes e métodos melhorados, crédito e alguma mecanização.
- Mudança de pensamento por parte do agricultor, incluindo capacidade para planear e poupar, recrutar trabalhadores e investir.
- Os três são necessários em simultâneo. O primeiro vem de fora – de companhias privadas, governo ou doadores e ONGs – e fornece aos agricultores o incentivo para aumentar a produção e mudar a maneira de pensar.

Culturas por contrato parecem vias importantes para a emergência de novos agricultores. As companhias contratantes fornecem factores de produção e apoio (habitualmente na forma de crédito), e o agricultor tem de vender à companhia que o contrata. Três companhias contratantes de soja tiveram, na campanha de 2012/2013, mais de mil agricultores contratados. Cada uma tem um modelo diferente mas em geral oferecem assistência técnica, fornecem semente e inoculante, algumas vezes lavram e rastelam o terreno e algumas vezes debulham o grão.

Agricultura por contrato já se pratica em Moçambique, no tabaco e no algodão. Um sistema de cultura por contrato tem sucesso quando cria confiança e funciona para benefício mútuo. O agricultor recebe factores de produção e serviços que não obteria de outra maneira e a companhia contratante recebe grão, sementes ou tabaco. Mas os dois lados estão debaixo de pressão económica, As companhias contratantes por vezes pagam pouco ou cortam na assistência para poupar dinheiro. Por vezes os produtores vendem a outros negociantes, ou, "*side-selling*" como é chamado. Relações de produção levam tempo e boa vontade para construir. A chefe da ACA Rachel Grobbelaar, diz: "Tens de criar uma relação com os agricultores. Uma boa parte baseia-se na confiança; nós confiamos no agricultor e ele tem de confiar em nós."

Mas crédito e contratos são coisa nova no Gurué, e muita gente não está habituada a novas regras e por isso tem havido um número substancial de problemas. A ACA, que procura soja para alimentar as suas galinhas, tinha até agora o maior grupo de agricultores sob contrato. O contrato assinado antes da campanha do ano passado estabelecia que a ACA, na altura chamada GETT, pagaria 16 MTs por kilo. Mas chegada a colheita, vieram negociantes de fora a oferecer 17 ou 18 MTs. Muitos agricultores venderam a sua soja aos negociantes quebrando o contrato e, ainda por cima, não pagaram as suas dívidas.

Por detrás disto está a incompreensão. Os camponeses dizem que a ACA os enganou ao oferecer 16 em vez de 17 ou 18, sem pensarem que a ACA forneceu serviços substanciais que permitiram que eles produzissem. Além disso, ao fim de muitos anos a receberem apoio do governo e ONGs, gerou-se confusão, levando à crença de que os factores de produção são donativos pelos quais não tem de se pagar. Duas décadas de ONGs, doadores e governo a oferecerem factores de produção e tractores em troca de nada, e mais recentemente o Fundo de Desenvolvimento Distrital, FDD, conhecido como os 7 milhões, que é em princípio um empréstimo mas que poucos pagam, criou dependência relativamente aos de fora por um lado, mas por outro gerou a crença de que é um novo tipo de negócio – o povo dá o trabalho e os de fora dão os factores de produção, e no fim o camponês guarda o rendimento das vendas para ele.

As companhias que fazem contratos pelo mundo fora já esperam perder metade dos seus parceiros iniciais, que não pagam porque não produziram ou porque venderam a colheita por fora. Alguns dos agricultores com contrato da ACA, gostaram muito do apoio e compreendem a natureza do contrato; venderam a soja à ACA e têm esperança de continuar na próxima campanha.

O Secretário Permanente Tito Celestino disse-nos que o governo "tinha a responsabilidade de fazer o acompanhamento porque queremos apoiar os investidores." Pretendem agora ir ao encontro dos camponeses locais e sublinhar a natureza dum contrato e a gravidade de não o respeitar. O Rei do Agro, uma companhia mais pequena, regista mais candidatos a contrato do que precisa e diz que vai escrutiná-los para ter a certeza que são sérios e não abandonam a ACA

com dívidas não pagas, tentando receber factores de produção. Ao contrário da ACA, promete pagar ao preço do dia no mercado o que, no caso dos preços subirem, favorece os agricultores, mas se os preços caírem os prejudica – o que torna também mais difícil para o contratante planificar. De facto, no ano passado a ACA propôs aos camponeses uma opção de contrato – 16 MTs/k fixos, ou preço do mercado entre 14 e 18 MTs/k. Na altura o preço do mercado era de 13 MTs/k pelo que todos escolheram o preço de 16 MTs em vez do preço do mercado. (O que não os impediu de protestar e acusar a ACA quando o preço subiu para 17).

Porém, para muitos deles, a própria ideia de contrato e de devolução são coisa nova. Observa-se pouca noção de lucro e prejuízo, ou de custos, e o trabalho da família nunca é contado.

Três factores parecem caracterizar os agricultores emergentes de maior sucesso:

1. Reinvestem lucros na produção. Até agora muito poucos o fazem e a maioria continua totalmente dependente do crédito.
2. Diversificam, distribuem os riscos, os custos e o rendimento. Muitos deles já começaram pelo menos a negociar com os vizinhos mais pequenos, e a comprar colheitas.
3. Foram anteriormente empregados de outros. (Foi-nos chamada a atenção para isto por Jake Walters da TechnoServe.)

Armando Katxava em Lioma cultiva 12 hectares, dos quais este ano usou 7.5 ha para soja. Segundo o contrato, a ACA lavrou 4 ha e Katxava limpou o resto à mão; tem 15 empregados permanentes e emprega trabalhadores adicionais ao dia. Acumulando com o seu emprego na administração duma escola local, começou por negociar em roupas usadas, em milho e feijão, e a cultivar 1 ha de milho para vender. Com a chegada da soja começou a produzir e a expandir, e com os lucros abriu uma pequena loja e comprou uma carrinha. Avançou para a horticultura irrigada de modo a garantir rendimento mantendo os trabalhadores ocupados ao longo do ano. Até então não tinha pedido empréstimos e em vez disso tinha reinvestido os lucros; todos os seus gastos são em dinheiro, mesmo a preparação da terra para a ACA. Tem um DUAT provisório para 26 ha. Este ano faz parte do projecto piloto da TechnoServe, o que lhe vai permitir comprar um tractor com 50% de desconto; vai dar 10% em dinheiro e pedir emprestados 1, 5 milhões de MTs (50 US\$) a um banco.

Alberto Muchenguete fazia parte de uma equipa de levantamento de terras no tempo colonial, que veio a Lioma quando estavam a preparar um colonato de camponeses portugueses no início da década de 70. Mais tarde trabalhou para a machamba estatal que tomou conta das terras quando os colonos se foram embora na altura da independência. Foi um dos maiores agricultores na campanha de 2010/11, produzindo 24 toneladas de soja em 20 ha. A Clusa forneceu-lhe um apoio substancial incluindo na lavra, e ajudou-o a conseguir um empréstimo do Banco Terra. Depois de pagar o empréstimo, investiu os lucros que sobraram nas suas casas e a adquirir terra na sua área, em Manica. Assim, tudo o que colheu na campanha de 2011/12 dependeu inteiramente de crédito.

A Clusa ajudou um grupo de 13 agricultores emergentes para negociar com o Fundo de Desenvolvimento do Distrito um empréstimo de 1, 8 M de MTs (60 mil US\$), a dois anos, como capital de trabalho. Mas as negociações tripartidas mais a Clusa e a burocracia do estado, foram complicadas e o contrato só foi assinado em Fevereiro deste ano com o dinheiro desembolsado a partir de 30 de Abril. Mas a soja tinha sido planificada para Dezembro. Isto criou problemas a Muchenguete. A Clusa lavrou 20 ha a crédito e Muchenguete recrutou mais de 100 pessoas para nivelar o terreno e plantar – só no início de Janeiro, portanto com atraso de 3 semanas. Começou a capinagem mas ficou sem dinheiro quando já tinha 12 ha limpos – apesar do seu substancial rendimento no ano anterior. O dinheiro do empréstimo chegou à justa, a tempo de recrutar trabalhadores para a colheita e alugar uma debulhadora, mas o atraso na sementeira e colheita tardia deixaram-no só 9 toneladas de soja e nenhum lucro. Muchenguete é um bom produtor de soja mas, ao contrário de Katxava não está a reinvestir nem a diversificar e continua a depender totalmente do crédito. Muitos dos nossos entrevistados disseram-nos que “o crédito é uma armadilha.” Mas haverá mais pessoas interessadas em investir os lucros no seu próprio capital de trabalho?

O desenvolvimento de agricultores de pequena escala e emergentes é fundamental no modelo da soja. Tal como dissemos anteriormente, implica mudança de mentalidade por parte do agricultor, incluindo a capacidade de planificar e poupar, calcular lucros e perdas, aumentar áreas de produção, empregar mão-de-obra e investir. Estas mudanças não surgem rapidamente.

Algumas pessoas com experiência de emprego formal podem andar mais depressa mas para a maioria mesmo dos agricultores de maior sucesso, isto é um processo lento e demorado, exigindo repetidas visitas às machambas e discussões durante vários anos. Duas agências disseram-nos que tentaram beneficiar de apoios para programas de ajuda a pequenos grupos de produtores emergentes para um período extenso, mas os doadores recusaram. Um deles disse: “seleccionámos 10 agricultores no Gurué com mais de 6 hectares e queríamos trabalhar com eles por 5 -10 anos, mas o doador queria 10 agricultores diferentes por cada ano durante 5 anos. Os doadores querem números grandes, mas apoiar só uma campanha não resulta.”

Hoyo Hoyo e conflitos locais

Hoyo-Hoyo é o primeiro e maior proprietário de terras de soja, em Ruace, Gurué e pertença à Quifel. Esta é controlada por Miguel Pais do Amaral, um aristocrata português e corredor de automóveis. A Quifel também é proprietária da LeYa que por sua vez é proprietária de duas das mais importantes empresas editoras de Moçambique, a Texto Editores e a Ndjira. Em Dezembro de 2009, o Conselho de Ministros concessionou à Quifel 10 000 ha da antiga machamba estatal de Lioma.

O projecto foi controverso desde o início. O convite aos investidores publicado em Novembro de 2009 dizia que “o Projecto afigura-se extremamente atractivo, com retornos projectados de 41% ao ano: “...a Companhia, através das suas subsidiárias e filiadas tem direitos de concessão por 50 anos, com opção para ir até aos 99 anos, sobre duas localizações em Moçambique que totalizam 30 000 ha de terra.” Na altura a companhia não tinha nenhuma concessão em Moçambique embora mais tarde tenha adquirido os 10 000 ha em Lioma (tinha pedido 23 000 ha mas o Conselho de Ministros reduziu para 10 000 ha) e mais 5 000 ha em Caia, na província de Sofala.

Presente na propriedade em 21 de Agosto de 2012, Rui Laurentino, CEO da *Quifel Natural Resources*, encolhe os ombros e abana as mãos dizendo que “o documento fala de 41% mas nunca foi real. Os investidores nunca se comprometeriam com 41%. Dão sempre o desconto.” E numa entrevista na noite anterior disse que apesar de no documento constar que tinham 30 000 ha, “isso não passou de intenção”. Mas acrescentou: “Eu achava que tínhamos 30 000 ha”. Antonio Botelho, director geral em Moçambique, adiantou que “o plano original era só papel – irrealista.”

Talvez por isso o projecto não atraiu fundos de investimento suficientes e muito pouco foi feito nos primeiros dois anos – o período em que a lei moçambicana exige progresso substancial no plano que justificou a concessão. A lei exige também que no prazo de um ano, neste caso Dezembro de 2010 - haja uma demarcação definitiva da terra com os respectivos marcos. Laurentino admite que isto ainda não foi completado.

A área tinha sido muito afectado pela Guerra de 1982-1992 e a maior parte das pessoas fugiu. No fim do ano a propriedade estava coberta de capim crescido mas as pessoas regressaram e começaram a limpar o terreno. Em 2008 muitos tinham ocupado a terra de boa fé por mais de uma década o que, pela lei de Moçambique, dá direitos aos ocupantes. A Clusa apoiava uma associação de 8 produtores de soja num canto de 40 ha da antiga machamba estatal. A Quifel recebeu a concessão autorizada pelo Conselho de Ministros apesar dos direitos dos ocupantes, mas não fez nada. Para a campanha de 2010/2011 a Clusa tinha desbravado 300 ha na antiga machamba estatal, em parte com fundos da Fundação Bill e Melinda Gates. Subitamente em Dezembro, a Quifel correu a limpar uma parte da terra, incluindo 100 ha já lavrados pela Clusa e destruindo plantações de soja já a despontar. Entretanto, a Quifel praticamente não plantou nada.

Laurentino explicou: “Começamos na área mais próxima da estrada. As pessoas também fizeram o mesmo, só que nós não íamos abrir uma estrada para o interior da nossa concessão. Assim, “eles usaram a mesma terra.” Sabia que era terra desbravada, mas “nós não viemos para aqui para desbravar terras virgens.”

A tensão cresceu com a comunidade mas Laurentino salientou “Nós não reunimos com a comunidade. Vamos ser claros – nós encontramos-nos com o governo”. Diz ainda que “Estou aqui para ser agricultor. ...Não vamos para Ruace ter uma reunião com a população. Nós interagimos com o governo.”

Este ano a Hoyo Hoyo recrutou e treinou trabalhadores locais e está construir o seu edifício inicial com materiais locais. Porém o governo está a fazer mais pressão sobre a Hoyo Hoyo para que proceda à demarcação, resolva o reassentamento e comece a produzir. A Hoyo Hoyo diz que quer plantar 3 500 ha na próxima época mas ainda só tem 7 tractores. Botelho diz que vão trabalhar 24 horas por dia em 3 turnos.

Mas a real crise está no reassentamento. A comunidade sempre reclamou que grande parte da antiga machamba estatal está a ser usada pelos residentes – as casas ficam fora mas as machambas estão dentro das terras da antiga machamba. No início algumas pessoas foram simplesmente expulsas enquanto crescia o descontentamento e a resistência. As pessoas disseram que estavam na disposição de se mudar, mas só se fosse lavrada nova terra para a sua primeira campanha. A Hoyo Hoyo concordou e foi-lhes atribuída terra nas proximidades mas tinha de ser desmatada e limpa de árvores e não foi feita qualquer preparação dos terrenos.

Finalmente em Julho a Hoyo Hoyo foi forçada a fazer um levantamento completo com a comunidade e o mapeamento com GPS dos 3 500 ha que a companhia diz que quer usar na próxima campanha. O levantamento identificou 836 camponeses com 1 945 ha. A limpeza das terras para o reassentamento só começou agora. O administrador do distrito colocou-se do lado dos camponeses e numa reunião pública há dois meses disse que ninguém teria de se mudar até que lhes fosse entregue uma machamba alternativa com o terreno já preparado.

Parece pouco provável que a Hoyo Hoyo possa transferir um número significativo de camponeses e ao mesmo tempo limpar uma grande porção da sua própria terra antes do prazo para o plantio, em meados de Dezembro.

4 outras grandes companhias

Há mais três outras grandes companhias activas no distrito do Gurué no sector da soja e, ao contrário da Hoyo Hoyo, conquistaram uma boa reputação nas comunidades locais. Uma quarta companhia está a começar agora.

ACA (AFRICAN CENTURY AGRICULTURE) ANTIGA GETT. Estabelecida para abastecer de ração a partir da soja, ao King Frango, um dos maiores produtores de frango de Nampula, o King Frango, a companhia, ainda chamada GETT, foi no ano passado comprada pela *African Century*, uma companhia de investimento registada nas Maurícias e sediada em Londres. A ACA é a maior companhia de agricultura de contrato no Gurué e foi inicialmente apoiada pela cooperação suíça através da InovAgro, e a outra metade à ACA. No primeiro ano a Suíça pagou 70% dos custos de administração, 50% no segundo ano e 30% no terceiro ano, sendo o restante coberto pela ACA. O início foi em 2011/12, com 844 agricultores contratados em 1 250 ha. Fizeram a preparação mecânica de 350 ha. Com o argumento de que a sementeira da soja não é profunda, não é preciso cavar e apenas usaram o ancinho circular e a seguir semeadoras mecânicas. Foram usados inoculantes e sementes do Zimbábue. Os que não tiveram a preparação mecânica receberam semente e inoculantes e abriram a terra manualmente. Metade teve crédito de um banco de microfinanças apoiado pela Suíça, outra metade crédito da ACA. A ACA tencionava oferecer a debulha mas a maquinaria chegou atrasada e muitos agricultores fizeram a debulha manual e venderam a outros compradores. Cerca de 60% do crédito foi pago. Somente 17% dos agricultores devolveram o crédito na totalidade; 38% pagou menos de um quarto mas houve alguns que não pagaram nada.

A ACA aceita parte da responsabilidade pela venda a outros e pela falta de pagamento devido à chegada tardia das debulhadoras e ofereceu-se para continuar a apoiar os agricultores na campanha de 2012/13 admitindo que estão em dívida com a ACA. A preparação mecânica da terra e a sementeira serão limitadas às machambas com mais de 2,5 ha. Os pequenos agricultores podem receber só sementes e inoculantes, mas há uma tentativa de organizar crédito para cobrir custos do ganho-ganho. Esperam fazer 1 500 ha na próxima campanha. A ACA é proprietária de 1 000 ha mas não conta explorá-los antes da campanha 2013/14 "Queremos centrar-nos sempre na contratação de produtores" explica a directora da ACA Rachel Grobbelaar, "mas as nossas terras dão-nos uma colheita garantida."

A produção foi em média de 1,5 t/ha, com alguns agricultores a atingirem 2 t/ha, na campanha de 2011/12. Os custos da ACA para agricultores mecanizados foram de cerca de 7 300

MT/ha, mais os pagamentos em ganho ganho para limpeza do terreno e colheita, subindo o custo total para 8, 500-10, 000 MT/ha, o que dá um lucro médio de 14, 000 MT/ha (\$500).

REI DO AGRO. Companhia de investimento dos EUA cuja experiência anterior é na Ucrânia, recrutou a gestão no Zimbabwe para um projecto que mistura produção própria e contratos com produtores. Tem 2 500 ha de floresta densa nos limites do distrito do Gurué, que pouco foram usados desde a Guerra e têm de ser desbravados. Tal como a Hoyo Hoyo, no início não conseguiu atrair investidores suficientes pelo que começou lentamente, mas neste momento já investiu \$5 Milhões. Arrançou com a limpeza do terreno e a produção o mais rápido possível. 2011/12 foi a sua segunda campanha e cultivou soja em 160 ha. Esperam semear 600-1 000 ha na próxima campanha e já têm maquinaria suficiente.

O plano de longo prazo é que a maior parte da soja provenha de produção própria e o resto de contratos com produtores. Chishamiso Mawoyo do Rei de Agro diz que "temos de sair do modelo antigo contando com a nossa própria machamba que é grande e exclusiva, para avançar para pequenos agricultores que são pequenos e estão incluídos na comunidade. 2011/12 foi a sua primeira campanha em contrato com 30 agricultores em 180 ha; tinham vindo da Clusa, exploravam 4 a 8 hectares e tinham reputação de bons agricultores. Preparação e sementeira foi feita pelo Rei do Agro a crédito; foi pago em 90%. O objectivo é contratar 50 produtores externos em 300 ha na campanha de 2012/13 a esperam expandir-se pelo menos para 500 ha de machambas contratadas. Mawoyo explica: "nós somos selectivos nos contratos com produtores. Queremos um numero pequeno de agricultores comerciais a aumentarem áreas e rendimentos."

Quando o Presidente Armando Guebuza visitou Lioma a 24 de Abril de 2012, visitou o Rei do Agro mas não o Hoyo Hoyo.

ALIF QUIMICA. Companhia moçambicana que recentemente retomou controlo de terra da companhia abandonada durante a Guerra. A terra foi ocupada por camponeses após o fim da Guerra em 1992. Em vez de contestar esta ocupação, a companhia estabeleceu um sistema de contrato de cultivo com as pessoas na sua própria terra, fornecendo a lavra e sementeira para soja e girassol. Além disso, diz-se que permitiu a entrada de outros agricultores na base de partilha de colheitas. Na campanha de 2011/12 teve 155 produtores em 300 ha.

AGROMOZ – AGRIBUSINESS DE MOÇAMBIQUE. A chegada mais recente foi a Agromoz que só foi anunciada formalmente a 6 de Setembro de 2012. Pertence ao Grupo Américo Amorim, de Portugal, (sócio maioritário do Banco Único de Moçambique) e à *Intelec Holdings* também detentora de acções e onde Armando Guebuza tem interesses, e Pinesso, grande companhia brasileira produtora de soja. Acredita-se que recebeu parte da antiga machamba estatal do Lioma para fazer soja mas desconhecem-se detalhes.

Será a soja caso isolado ou um modelo de desenvolvimento?

A soja é vista como uma estória de sucesso – é uma colheita lucrativa para pequenas machambas que está em rápido crescimento. Nas áreas adequadas à soja, são possíveis substanciais aumentos de produção. Mas isto representa apenas uma pequena parte do Moçambique rural. Pode a experiência ser replicada com outras colheitas ou só resulta com a soja?

No início deste artigo caracterizámos o modelo da soja por estes factores:

1. Foco numa única cultura.
2. Mercado garantido. O produto tem elevada procura e altos lucros.
3. Esta cultura permite um certo nível de mecanização e é por isso apropriada para pequenos agricultores comerciais com 4-20 hectares.
4. O sector público internacional forneceu durante uma década um pacote de apoio em tecnologia.
5. O apoio envolve mais do que apenas facilitação e aconselhamento, e inclui apoio material em sementes, lavra e comercialização.
6. Só depois deste pacote ter provado ser lucrativo é que, pouco a pouco, o sector privado se foi impondo através de abordagens diversas como contratos de colheita que começam muitas vezes por ser parcerias público-privadas.

Fundamental no modelo da soja é que a tecnologia e pacote de apoio são a longo prazo e entregues na mão. Primeiro os brasileiros e depois a *World Vision* introduziram a soja em Lioma, mas esta só entrou em larga escala com o programa da Clusa/TechnoServe financiado pela Noruega, com pessoas que se envolveram “metendo as mãos na massa” – fornecendo tractores e lavra, organizando a produção de sementes, promovendo a comercialização e educando as camponeses no sentido de verem a agricultura como um negócio. Comentava um entrevistado: “A *World Vision* introduziu uma tecnologia – um produto – mas não o promoveu nem expandiu. A Clusa promoveu um negócio, não um produto.”

Só sete anos após a entrada da Clusa é que as companhias começaram a promover a cultura da soja mas frequentemente em parceria com ONGs e não como sua iniciativa. Cada vez mais vemos doadores a dizer que querem “intermediar” – criando relações entre companhias agrícolas e produtores, associações, etc. Mas mesmo agora, a soja precisa de “botas no matope” e não de “intermediação”.

Vale a pena comparar a soja com as outras duas monoculturas que foram promovidas com sucesso. A soja é apenas a terceira a atrair extensivamente agricultura sub-contratada em Moçambique, seguindo-se ao algodão e ao tabaco. O tabaco tem estado a ser promovido essencialmente por uma única companhia multinacional e até agora foi a que mais contribuiu para reduzir a pobreza rural. Entra no padrão de um mercado garantido com um pacote de tecnologia vindo de fora. O envolvimento do sector público limita-se a permitir o acesso a uma companhia monopolista de tabaco.

O caju tem estado a ser revitalizado há uma década com uma parceria entre governo-doador-sector privado, que põe a ênfase na cadeia de valor e no desenvolvimento do mercado local, pela introdução de novas tecnologias e novas fábricas. O apoio do sector público foi essencial até convencer o sector privado que o processamento do caju pode ser lucrativo; o estado ainda se envolve no fornecimento das plântulas e na pulverização.

O caju e o tabaco partilham a maior parte, mas não todas, das características da cultura da soja. Uma diferença fundamental é que a soja tem produtores pequenos, médios e grandes, e está a ser desenvolvida em torno da promoção de pequenos agricultores comerciais ou agricultores emergentes. A segunda diferença é que as companhias contratadoras e o sector da cooperação fornecem mais apoio, incluindo por vezes a lavra e outros apoios mecanizados.

Assim, pode o modelo da soja ser replicado noutros sectores? Não exactamente. A soja é uma cultura específica e as condições são particularmente propícias. Mas em sentido mais lato, a ideia por detrás do modelo da soja tem implicações muito mais vastas. Escolher uma monocultura, torná-la lucrativa e garantir um mercado, fornecer o pacote tecnológico e de apoio durante uma década e dar origem a pequenos agricultores comerciais, parece possível nalgumas outras áreas. Esta foi sempre uma parceria público-privada, com a parte pública vindo em primeiro lugar e o sector público global suportando o maior peso; o lado privado entra pouco a pouco e só quando é visível que dá lucro.

Há quatro culturas que surgem imediatamente como candidatas ao modelo da soja. Cada uma é diferente e requer uma tecnologia e pacote de mercado diferente. O milho e o arroz têm preços baixos e exigem que a produtividade aumente da actual 1 tonelada por hectare para pelo menos 3 t/ha para serem lucrativos. Este é um salto maior do que foi feito com qualquer outra cultura e exige novos sistemas com semente melhorada, adubos e melhores técnicas, mas as tecnologias estão já disponíveis em outros países. A 3-4 t/ha, o milho e o arroz irrigado (especialmente quando se pretendem 2 colheitas por ano) pode atrair as companhias maiores e aqui pode funcionar o modelo da soja. Estas são colheitas alimentares de base, com preços mundiais altamente variáveis, e na semana passada o Director Geral da FAO José Graziano da Silva apelou a todos os países para que aumentem as suas reservas em cereais. Isto ajudaria a estabilizar os preços no mercado interno e garantiria mercado aos produtores. Uma possível terceira cultura seria o amendoim que tem mercado na África do Sul e é adequado à mecanização e a agricultores emergentes. O amendoim precisa de um controlo de qualidade muito maior do que aquele que tem até agora. Com o pacote certo de tecnologia, o modelo da soja poderia funcionar. O girassol também tem potencial.

O modelo da soja pode ser usado com outras culturas e em outros lugares do país, provavelmente com os mesmos resultados espectaculares. Mas não é barato e exige dez anos de dedicação do estado moçambicano e do apoio do sector público internacional.

Revisão do *boom* da soja no Gurué

Joseph Hanlon & Teresa Smart
j.hanlon@open.ac.uk
20 September 2013

Esta é uma revisão do relatório de pesquisa em epígrafe que tem em conta a época de 2012/13, com base nas nossas entrevistas e em nova pesquisa para o PhD, feita por Mathieu Boche. A soja continua a ser uma boa colheita para os donos de pequenas machambas, mas o financiamento continua a ser um problema sério, particularmente para agricultores com mais de 5 hectares. Alguns agricultores tiveram de vender as bicicletas motorizadas que tinham comprado recentemente com os lucros da soja, para poderem ter dinheiro para pagar a trabalhadores da sacha. Outros tentam actividades como criar porcos de modo a pagar aos trabalhadores com carne em vez de dinheiro. E outros tentam poupar cortando na sacha ou nos inoculantes. Uma segunda questão que surge é a falta de rotação de culturas que resulta em produção inferior e no aumento dos problemas com pragas.

Analisando o que se passa nas companhias grandes que contratam produção externa:

HOYO HOYO, cuja operação em 10 000 ha da antiga machamba estatal de Lioma e se transformou num escândalo local, foi tomada pela sócia BXR¹ que afastou toda a administração local em Novembro de 2012. Gordon Cameron, filho de um agricultor argentino e responsável das actividades de agronegócio da sócia BXR, diz que estão a optar por um modelo mais latino-americano. A primeira coisa foi abandonarem a lavra da terra e plantaram imediatamente 1 000 ha, com uma colheita decepcionante de 1, 5 t/ha. O objectivo é fazer 2 500 ha na próxima época. "Quando chegámos aqui havia muitos conflitos," admite Gordon. "Subestimámos as questões sociais." Como se tinha previsto, a anterior gerência não tinha preparado a terra como tinham prometido aos agricultores que usavam terrenos dentro da Hoyo Hoyo. Só foram limpos 40 ha e as famílias continuaram a cultivar 366 ha da antiga machamba. Mas Cameron diz que serão limpos 600 ha da nova terra a ser preparada a tempo de semear este ano. Sublinha que, ao contrário da antiga gerência, estão determinados a trabalhar com as comunidades locais e foi estabelecido um comité de aldeia. Finalmente, faz notar o seu passado de ter sido criado numa grande propriedade agrícola da família. Salaria que o investimento em agricultura tem de ser a longo prazo – famílias que pensam na geração seguinte ou fundos institucionais que esperam 20-30 anos para que o fundo amadureça. "Participação privada e fundos especiais (*hedge funds*), com uma perspectiva inferior a cinco anos, têm dado mau nome aos investimentos em agricultura." Investidores em agricultura devem querer proteger a terra e garantir que ela produza para os próximos 50 anos. Investidores a curto prazo simplesmente minam o solo e arruinam-no.

AFRICAN CENTURY AGRICULTURE (ACA, EX-GETT)²: Adquiriu 1 750 toneladas de soja e milho dos produtores externos e outros negociantes do Gurué em 2013. Em Dezembro de 2012 a ACA assinou um acordo de accionistas com a malfadada fundação apoiada pela Suécia, a Malonda, que adquiriu mais de 3 500 ha da antiga machamba estatal Matama, perto de Lichinga, no Niassa e já colheu 800 toneladas em 2013.

¹ O outro único investimento em África da BXR é a *Malawi Mangoes*, que tem 1 machamba e produção própria de 100 ha e 2 000 produtores contratados. A BXR tem 6.5 biliões de US\$ em investimentos. Zdenek Bakala, um cidadão checo-americano e a sua família, detêm 50% da BXR. O Bilionário Bakala fez a sua fortuna no carvão na Europa Oriental e actualmente também é proprietário da equipa de ciclismo *The Omega Pharma - Quick-Step* a que pertence o corredor inglês Mark Cavendish.

² A Frango King foi iniciada em 2001 pelo sul-africano Gary O'Connor e a sua esposa dinamarquesa Tania Skytte, e vendeu para *African Century* em 2009-11. Jonathan Chenevix-Trench, antigo presidente e chefe executivo da *Morgan Stanley International*, e Henry Pitman, um antigo Etoniano cujo trisavô inventou a estenografia, constituiu em 2008 o Grupo *African Century*, uma companhia de investimento privada. Desde essa altura a companhia recebeu 11 milhões de US\$ de financiamento da Norfund, em parte aplicados na Frango King e na produção de soja.

AGROMOZ³: Em parte propriedade do Presidente Armando Guebuza e administrada pela associada brasileira Pinesso, usando o modelo brasileiro de alta mecanização cultivou 500 ha de soja, algodão e arroz e limpou 2 000 hectares.

REI DO AGRO⁴: Para a época 2012/13, lavrou 700 ha, quase metade dos seus 1 500 hectares de terra arável, e produziu 1, 8 a 2 t/ha. Tinha 62 produtores externos com contrato a cultivar 300 ha de soja; destes, o Rei do Agro lavrou 200 ha dos agricultores maiores. Havia dois grandes produtores externos com 24 ha e 25 ha, e um deles, Genesio Daglasse, fez um lucro estimado em 15. 000US\$. Havia mais 17 produtores com 5-10 ha, porém, faltaram fundos à Rei do Agro durante a época da compra e a empresa não conseguiu comprar toda a soja que lhe foi oferecida pelos seus produtores com contrato (que venderam depois no mercado aberto, incluindo à ACA). A Rei do Agro recebeu recentemente da USAID resposta positiva ao seu pedido de empréstimo de 750, 000 da *New Alliance for Food Security and Nutrition*, que vão ser usados num estudo sobre desenvolvimento de barragens para irrigação.

Entretanto, a *New Alliance for Food Security and Nutrition*, acordada pelo G8 em Washington em Maio de 2012, tem vindo a receber cartas de intenção assinadas por 17 companhias interessadas em envolver-se em Moçambique. Até agora a maioria mostrou interesse nas áreas tradicionais - jatropha (como biocombustível), açúcar, caju e algodão. Há algum interesse no sector de fertilizantes. Três empresas já em actividade e mencionadas nestes relatórios de pesquisa, assinaram cartas de intenção: *SAB Miller*, *Rei do Agro*, e *Lozane Farms*. Como parte desta Aliança, o governo de Moçambique concordou em rever e executar uma Política Nacional de Sementes, e deixar de “sistematicamente distribuir sementes não melhoradas e gratuitas, excepto para produção de alimentos de base pré-identificados, em situações de emergência.” Relativamente à terra, o governo concordou em “elaborar e aprovar procedimentos e regulamentos que autorizem as comunidades em envolverem-se em parcerias através de cedência de concessões e sub-concessões.”⁵

Joseph Hanlon e Teresa Smart
j.hanlon@open.ac.uk

10 de Setembro 2012 e 20 de Setembro 2013

³ Propriedade da Intelec Holdings (companhia moçambicana detida parcialmente pelo Presidente Armando Guebuza), Grupos Américo Amorim de Portugal (que detem a maioria no Banco Único em Moçambique (a Intelec tem uma participação no Banco) , e a Pinesso (grande produtor de soja do Brasil).

⁴ A Rei do Agro pertence ao Grupo Aslam (<http://www.aslangroupglobal.com/>) sediado nos EUA e que tem propriedades na Ucrânia, Moçambique e Tanzânia. O Grupo Aslam considera-se como “investidores cristãos) e o fundador, Jes Tarp, acredita que os negócios “têm mais a oferecer. Permitem construir uma fundação económica.” Fala em “capital paciente” e em “tripla finalidade”: retornos financeiros, mas também retornos sociais e espirituais. (http://www.worldmag.com/2013/02/patient_for_profits) O co-fundador Paul Larsen diz que a organização se baseia na fé e declara a sua missão como sendo obter lucros para os investidores fazendo ao mesmo o bem social. (<http://minnesota.publicradio.org/display/web/2012/12/27/business/midwest-farmers-operations-africa>)

⁵ https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/208211/new-alliance-progress-report-coop-framework-mozambique.pdf and https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205885/New_Alliance_progress_report_May_2013.pdf