

# **Pequenos agricultores ou grandes investidores?**

## **A escolha para Moçambique**

### ***Relatório de pesquisa 3***

# **Galinhas e cerveja: uma receita para o crescimento**

Joseph Hanlon e Teresa Smart  
j.hanlon@open.ac.uk  
6 de Outubro de 2013

Mercados são o motor para os pequenos agricultores comerciais. Eles estão dispostos a cultivar seja o que for que tenha venda assegurada e a bom preço. Há um mercado crescente para soja (para alimentar galinhas) gergelim (para exportar), feijão, amendoim e alguns outros produtos agrícolas. Mas tal como verificámos com a soja no Gurué<sup>1</sup>, mercado só por si não chega; a segunda necessidade é a capacidade de expandir a área de 1,5 ha - que pode ser cultivada por uma família usando enxadas - através do acesso a tractores ou tracção animal e dinheiro suficiente para contratar trabalhadores para a sacha de áreas extensas. Os agricultores comerciais, se querem ter sucesso, precisam também de crédito, de assistência técnica e de preferência, uma relação de longo prazo com uma empresa ou instituição de apoio.

Regressámos recentemente de locais da província de Nampula que visitámos há sete anos para fazer pesquisa destinada a um livro anterior, *Há mais Bicicletas – mas há Desenvolvimento?* Ao longo dos 40 Km de estrada de Namialo até Nacavala, vimos pelo menos 100 rapazes arriscando a vida no meio da estrada, tentando parar os carros para vender um punhado de castanhas de caju. As zonas rurais de Nampula ainda são muito pobres e estes jovens parecem desesperados por umas moedas.

Mas existe também um oásis de mudança – bolsas de pequenos agricultores comerciais a emergir e a receberem apoio. Estão a aparecer investidores estrangeiros em diferentes pontos das cadeias de valor, e não são apenas empresas comerciais a comprar colheitas nem são companhias a querer cultivar milhares de hectares e fazer lucros rápidos. Em vez disso, procuram relações de longo prazo com produtores e estão a investir no futuro, não nos lucros rápidos. Outra mudança é que as associações começam a desempenhar um papel de relevo como intermediárias.

Mas "temos poucos agricultores profissionais. Não há casos que lhes sirvam de exemplo. Temos em vez disso, pessoas que sobrevivem da terra," diz António Muagerene, secretário executivo da Plataforma das Organizações da Sociedade Civil de Nampula.

---

<sup>1</sup> Mesmo o governo não é consistente na ortografia toponímica. Adoptamos a nova Ortografia em Português para Gurué, Ribaué, Alto Molocué, Chokwé, etc.

## Frango e cerveja

Agricultura a contrato assume diversas formas mas a maior parte envolve um agricultor que assina um contrato com um grande agricultor ou empresa comercial. O contratante fornece sementes e outros factores de produção bem como serviços de extensão e apoio técnico, por vezes faz a preparação da terra (particularmente para os agricultores maiores), pode fazer a debulha e mesmo emprestar dinheiro para contratar mão-de-obra para a sacha. Em contrapartida, o agricultor contratado tem de vender a colheita, toda ou em parte, ao contratante, ao preço previamente acordado, e o custo dos serviços e empréstimos é deduzido antes do produtor receber.

Há muitas discussões à volta da justiça dos contratos e alguns escândalos sobre contratantes que não compram nem pagam. Não obstante, os contratos providenciam o crédito essencial, os factores de produção, a preparação da terra e os mercados que permitem que os agricultores emergentes se expandam. Em Nampula há uma longa história de agricultura por contrato no algodão e no tabaco. Nos últimos anos a agricultura por contrato apareceu em outros sectores com três grandes companhias, a Novos Horizontes<sup>2</sup>, a Corridor Agro<sup>3</sup>, e a Dadtco<sup>4</sup>. Surgiram ao mesmo tempo um número crescente de pequenos arranjos de nível local.

É importante sublinhar que cada negócio é diferente, o que resulta numa vastíssimo leque de tipos de contrato de produção agrícola. Por exemplo, o maior produtor de frangos de Nampula, o Rei do Frango<sup>5</sup>, controla toda a cadeia de valor a partir das rações, através das suas lojas que vendem galinhas. As rações são primariamente obtidas através de contratos com produtores de soja,<sup>6</sup> embora ele esteja agora a produzir ração na sua própria machamba; produz as suas galinhas; e vende-as nas suas próprias lojas. Pelo contrário, o outro grande produtor de Nampula, a Novos Horizontes (NH), limita-se a produzir galinhas e ovos. Em vez de tentar controlar toda a cadeia, compra a sua ração no mercado e vende galinhas a comerciantes e armazenistas. A sua produção de galinhas é feita por produtores de fora. Ambas as empresas parecem ter sucesso apesar de abordagens muito diferentes e ambas têm significativos programas de produção externa.

A Novos Horizontes (NH) começou em 2005 e teve algum apoio inicial da TechnoServe. Começou a ter lucros em 2009. Agora abastece 40 000 pintos de um dia por semana a 187 produtores externos, que produzem todas as semanas 40 toneladas de frango. As famílias constroem um galinheiro segundo especificações da NH, que incluem uma cerca de biosegurança. A NH fornece pintos de um dia e ração. Os frangos devem ser vacinados aos dias 1, 3, 14 e 18 e a NH faz a entrega das vacinas por motorizada. O ciclo é de sete semanas: cinco semanas para criar os frangos e duas semanas para a limpeza do galinheiro. Os agricultores têm de vender ao NH, que deduz o custo dos factores de produção. Os lucros vão dos 3 000 MT aos 30 000 MT por ciclo – 21 000 MT aos 210 000 MT por ano – dependendo da quantidade dos frangos e da qualidade da produção. A empresa recentemente expandiu para a produção de ovos e espera continuar ainda com produtores externos. O responsável da NH, Andrew Cunningham, nota que a China produz 40% dos ovos consumidos em todo o mundo, produzidos principalmente em galinheiros familiares com menos de 4 000 galináceos. Há três aspectos do modelo NH que não são habituais (mas não únicos): 1) a NS controla de perto os seus produtores e há uma tentativa de relacionamento a nível pessoal – os contratos são com famílias, não com indivíduos ou associações. 2) Não há débitos nem créditos envolvidos; a NH acarreta todos os riscos. 3) a NH tenta manter um preço fixo para a ração e absorve as variações de preços internacionais do grão. O grupo actual de criadores é apenas 30% do total inicial e a companhia perdeu dinheiro com o primeiro grupo de produtores externos. Mas os que ficaram mantêm uma relação próxima e lucrativa com a NH.

---

<sup>2</sup> <http://www.technoserve.org/our-work/histórias/poultry-promotes-prosperity>

<sup>3</sup> [http://www.linkedin.com/company/corredoragro-lda?trk=top\\_nav\\_home](http://www.linkedin.com/company/corredoragro-lda?trk=top_nav_home)

<sup>4</sup> Dutch Agricultural Development and Trading Company, <http://www.dadtco.nl/mozambique>

<sup>5</sup> <http://www.africancentury.co.uk/>

<sup>6</sup> Ver Relatório de pesquisa 1

Cunningham salienta que as reuniões de criadores têm grande adesão, com muitos a chegar em motorizadas adquiridas com o lucro dos frangos.

A Corridor Agro<sup>7</sup> completou quatro épocas. Sendo ainda uma empresa que compra grão e oleaginosas, está a construir uma base de produtores a contrato. O Director Geral Sami Saran diz que esperam ser tão grandes como a tabaqueira MLT que tem mais de 100 000 produtores a contrato. "Não temos pressa. Tem de ser bem feito, com boas produções e recuperação do crédito a 100%. O ponto de partida é identificar bons agricultores". Estão a tentar criar um cartão de pontuação para avaliar os potenciais agricultores a contrato. Tal como todas as empresas de agricultura sub-contratada, nos primeiros dois anos teve perdas elevadas porque os agricultores se aproveitaram ficando com factores de produção e com a lavra, mas no fim não lhes venderam a produção nem pagaram os empréstimos. Mas o resultado do exercício foi a selecção de um núcleo de bons agricultores. Têm agora 1 850 agricultores em Iapala, Ribaué, a cultivar 500 ha de soja e 400 ha de gergelim.

Tanto a soja como o gergelim exigem uma boa dose de disciplina por parte do agricultor. Normalmente há só um intervalo para o plantio e depois uma semana para a colheita (antes das cascas secarem, rebentarem e largarem as sementes).

A maioria dos agricultores da Corridor são de pequena escala e a contrato, sendo que a Corridor fornece semente apenas da melhor qualidade, tratada com insecticida e fungicida e ainda serviços de extensão. No entanto a Corridor está a tentar mudar para agricultores de maior dimensão. Em Iapala, 300 dos seus agricultores a contrato têm mais de 1 ha e 30 deles têm mais de 4 ha. Os agricultores maiores recebem a preparação da terra, semente, fertilizantes, protecção da colheita e por vezes empréstimos para a sacha. A Corridor tem quatro tractores e na última época lavrou 240 ha.

A outra área da Corridor situa-se em Namialo, onde a terra não é adequada para a soja. Para as épocas de 2012/13 tiveram 136 produtores externos com 1 ha até 10 ha cada. Fizeram 100 ha de milho híbrido Zimbabweano, 100 ha de gergelim e 100 ha de feijão holoco. Feijão holoco e gergelim fazem boas culturas intercalares e cerca de metade dos agricultores praticam-na. A Corridor está também a mudar para mandioca (para a Dadtco, a seguir) a ser produzida a contrato em 10 ha.

Os números da Corridor sugerem que os seus agricultores contratados deveriam conseguir um rendimento bruto de 15 000-30 000 MT por hectare, dos quais entre um terço até metade são despesas com a lavra, sacha e semente.

O uso de tecnologias melhoradas é lento devido à extrema pobreza desta área. O agrónomo indiano da Corridor em Iapala, Anukool Nagi, faz notar que os camponeses têm muita relutância em assumir uma dívida adicional e por isso a maioria deles não usa nem adubos nem inoculantes (para a soja) e alguns cortam na sacha apesar do benefício ser evidente.

A Corridor fez duas experiências com agricultura por bloco. Promovida desde os anos 1970, agricultura por bloco envolve a lavra feita de uma vez para grupos de agricultores cujas terras formam um bloco, com extensionistas a supervisionar o bloco inteiro durante a época, e onde todos colhem e vendem ao mesmo tempo – embora cada membro do grupo mantenha a sua

---

<sup>7</sup> A Corridor Agro é propriedade da Rift Valley, companhia sediada no Zimbabwe e detida por grupos de famílias: a família austríaca von Pezold (cujos interesses são geridos por Heinrich von Pezold), a Hoegh Capital Partners duma família de armadores noruegueses, e a Matanuska Zimbabwe da família Hildebrand com Oliver Hildebrand como director (<http://www.hoegh.co.uk/>; <http://www.globalaginvesting.com/Conferences/Presenters?eventId=10#vonpezold>). Em Moçambique a Rift Valley é dona do Grupo Madal, da Matanuska Mozambique, da Corridor Agro, e tem interesses no Niassa no sector da madeira. Grupo Madal é baseado em Prazo Madal (uma forma de concessão de terras colonial Português no século 18), que em 1903 foi convertida em uma empresa francesa Société du Madal, tomado pelos noruegueses em 1913 para se tornar Grupo Madal, em seguida abandonado e, em 2001, nacionalizado, e finalmente reprivatização em 2004.

própria terra e venda a sua própria colheita. Tomar conta de um bloco é nitidamente mais eficiente mas raramente os camponeses têm interesse neste tipo de cooperação. Em Iapala, um grupo de 4 camponeses não quis juntar as suas terras e em vez disso alugou ao régulo local um bloco de 10 ha para produzir soja na época de 2012/13. O esquema funcionou e vai ser expandido para a época de 2013/2014.

A Corridor está a fazer alguma produção nas suas terras em Namialo mas enfrenta o já conhecido problema da energia eléctrica. A empresa pública Electricidade de Moçambique (EDM) cobra 8 milhões de Meticais para fazer uma ligação de 10 Km para a Corridor. Embora a EDM tenha uma tarifa mais baixa para a agricultura,<sup>8</sup> este custo da ligação é tão alto que a Corridor continua a usar o gerador a diesel que fica muito mais caro.<sup>9</sup>

A terceira companhia de agricultura a contrato, a comprar na zona central de Nampula, é diferente das outras duas porque se baseia numa nova tecnologia. A mandioca é um alimento de base em quase toda a província mas é um problema porque se deteriora rapidamente. Não dura mais de 48 horas após ter sido arrancada da terra. Assim, só pode ser comercializada se for seca. Mas tem potencial numa vasta gama de usos como farinha, fécula e álcool. A Dadtco desenvolveu uma máquina simples que cabe num contentor de 12 metros<sup>10</sup> e que processa a mandioca fresca num bolo que pode ser conservado até 1 ano. A SAB-Miller (antiga *South African Breweries*) proprietária de todas as cervejeiras moçambicanas, desenvolveu em Moçambique pela primeira vez uma “cerveja” de mandioca com a marca Impala.<sup>11</sup> O bolo de mandioca é transportado até à fábrica e substitui 70% do malte de cevada importado. O governo estabeleceu uma redução nos impostos pelo facto de usar matéria-prima local.

A Dadtco tem 4200 produtores com contrato registados em Ribaué e Murrupula, Nampula, que vendem cada um uma média de 3 toneladas de mandioca. A Dadtco paga 1 500 MT/t, cerca de 150 US\$, por agricultor. A Dadtco está assim a lançar 19 milhões de MT por ano na economia local. A maioria são pequenos agricultores e muito poucos cultivam 4 a 20 ha de mandioca. Todos eles preparam a terra usando apenas enxadas; alguns intercalam com feijão para reduzir a sacha das ervas. A Dadtco dá cartões de identificação aos seus produtores e paga em dinheiro contra a entrega do produto. O contrato não estipula que eles vendam à Dadtco mas estipula que se oferecerem à Dadtco ela deve comprar. Os agricultores notificam a Dadtco que vão fazer a colheita e a Dadtco manda o camião recolher a mandioca dentro de um prazo de 24 horas após a colheita.

## **Não se trata de “responsabilidade social” da empresa**

Sobre as três empresas maiores, mais a Rei do Frango, há que notar três pontos fundamentais:

1) Produtores externos são parte essencial da sua cadeia de valor. Elas não estão a cultivar dezenas de milhares de hectares e a trabalhar com meia dúzia de agricultores a contrato, para agradar ao governo e ceder à pressão da sociedade civil.

---

<sup>8</sup> Para os grandes consumidores (mais de 500 kWh/mês), a tarifa é de 3,71 MT/kWh para utilizadores domésticos, 4,17 MT/kWh para agricultura, e 4,64 MT/kWh para outros utilizadores.

<sup>9</sup> Outros países apoiam os investimentos de redução de custos e criação de emprego através de empréstimos de longo prazo. Os EUA fizeram isto desde a Lei da Electrificação Rural de 1936, quando deram às empresas de electrificação empréstimos até 35 anos para financiar a construção das infraestruturas, e linhas de transmissão e de distribuição. Os utilizadores pagam os custos de instalação integrados nas contas da electricidade durante um período muito alargado.

<sup>10</sup> 40 foot container

<sup>11</sup> Cervejas de Moçambique, a subsidiária SABMiller, assinou um contrato com a Empresa de Comercialização Agrícola (ECA) para comprar 2 000 t/ano de farinha de milho a partir de Setembro de 2013, para a produção na Beira de cerveja Chibuku, uma bebida tradicional à base de sorgo, milho, água e fermento, com um teor de álcool de 3,5%. É consumida fresca, até 5 dias depois de fabricada. A CDM continuará a produzir a bebida à base de milho e não alcoólica, Maheu. (*Notícias* 31 de Agosto de 2013)

2) Espera-se que todos continuem em Moçambique por muito tempo, e continuem expandindo lentamente. O Rei do Frango começou em 2001<sup>12</sup>, a Novos Horizontes em 2005. Não são fundos especiais na mira de lucros altos e rápidos.

3) É essencial o apoio técnico a longo prazo, e aprender e modificar o sistema de produção. A TechnoServe desempenhou um papel chave ao longo de uma década em frangos e na soja. A Dadtco foi fundada em 2002, é propriedade de uma fundação e tem sido apoiada pelo Ministério do Desenvolvimento e Cooperação da Holanda.

São todas empresas lucrativas, não são organizações beneméritas ou ONGs. Mas têm um horizonte temporal mais vasto – o que conta não é o lucro trimestral ou o presente preço das acções, mas o que estará no terreno daqui a uma década. Para fazer lucro, as relações com a comunidade são essenciais e não um complemento para satisfazer os que reclamam.

"O nosso sucesso comercial depende dos nossos produtores com contrato. E isto não é responsabilidade social", explica Andrew Cunningham da Novos Horizontes. "Para as grandes companhias agrícolas, os produtores externos não contam, mas contam para nós."

## PMEs

Grande ênfase é sempre colocada sobre o papel das PMEs – pequenas, médias e por vezes, micro-empresas - em termos de desenvolvimento e criação de emprego. As PMEs agrícolas – pequenos agricultores e agricultores emergentes – habitualmente são ignoradas e no entanto deviam estar por trás do mesmo dinamismo e na criação de emprego.

Com o aumento do desemprego entre os jovens, por todo o lado, os dirigentes, desde a Europa até Moçambique, apelam aos jovens para que sejam mais empreendedores e criem o seu próprio emprego. Tanto na Inglaterra como nos EUA metade das empresas acabadas de criar vão à falência nos primeiros 4 anos.<sup>13</sup> Na África do Sul, onde o desespero por falta de emprego faz criar muitas empresas, os índices de falência são ainda mais altos. O Ministro Sul-africano da Indústria e Comércio, Rob Davies, disse a 15 de Maio de 2013 que cinco em sete pequenas empresas iam à falência logo no primeiro ano.<sup>14</sup>

Andrew Cunningham da Novos Horizontes salienta que nos EUA ou na Europa só uma muito pequena parte das pessoas que monta um novo negócio são verdadeiros empreendedores. A maioria dos pequenos negócios destinam-se a sub-contratação, habitualmente ligado à maior empresa mãe, e que começa com um contrato ou por abrir uma "franchise". "Porque devia África ser diferente?", pergunta. Nos EUA, mais de 1 milhão de empresas são "franchises – incluindo McDonalds e Dunkin Donuts. Ao operador ou franchise, o concessionário oferece uma empresa com provas dadas, incluindo a tecnologia, a comercialização, uma marca conhecida e a supervisão; o operador da franchise paga uma renda e frequentemente compra ao concessionário os factores de produção. É muito parecido com o sistema de contratos na agricultura.

Assim, devíamos ver os pequenos agricultores como PMEs e a agricultura a contrato semelhante ao sistema de contrato e franchise, usado por tantos pequenos negócios como o arranque.

O GAPI concedeu quatro empréstimos a PMEs agrícolas moçambicanas que trabalham a contrato, como parte de um pacote de financiamento para empresas que trabalham na cadeia de valor do agronegócio no Corredor de Nacala,<sup>15</sup> e que são:

---

<sup>13</sup> "Start Up Failure Rates: The Definitive Numbers", Scott Shane, 17 Dez 2012, <http://smallbiztrends.com/2012/12/start-up-failure-rates-the-definitive-numbers.html>; "The UK Startup Economy In Numbers", Anton Stout, Nov 2012, <http://www.insidestartups.co.uk/blog/the-uk-startup-economy-in-numbers-nov-2012/>

<sup>14</sup> "Business Bill to be revamped: Davies" 16 May 2013 (<http://www.southafrica.info/news/business-bill-160513.htm>) Davies foi *cooperante* em Moçambique nos anos 1980s.

<sup>15</sup> Da Iniciativa do Fundo de Desenvolvimento do Pro-Savana financiado pela Agência Japonesa de Cooperação Internacional, JICA.

- Matharia Empreendimentos, uma machamba de um colono do Ribaué que ficou em Moçambique depois da independência, que está agora a ser gerida pelo filho e pelo neto, através de contratos de produção externa de soja e pequenas quantidades de feijão e amendoim. A Matharia está também a experimentar com partilha de colheitas (chamada por vezes de produção interna – produção externa é quando o agricultor com colheita contratada usa a sua própria terra, enquanto na produção interna o agricultor com contrato usa a terra da empresa contratante). No tempo colonial esta machamba tinha produzido tabaco Virgínia curado. Os celeiros ficaram em ruínas durante a guerra mas já foram reconstruídos. Há agora perto destes celeiros um grupo de 17 agricultores a cultivar 10 hectares e a usar o celeiro para a cura do tabaco. Cada um deles tem o seu próprio talhão de 0,5 ou 1 hectare. O lucro no primeiro ano, após deduções de todas as despesas, foi de cerca de 70 000 MT (2300 US\$) por hectare, estimativa do gerente da machamba, Alves Namunana, que chama a atenção de que este resultado é muito superior ao da soja.
- Lozane Farms do Alto Molocué (Zambézia): Produz sementes em produção externa para soja, milho híbrido, batata doce de polpa alaranjada, sorgo e grão de bico. Começou como produtor de sementes em 2003, tem perto de 100 ha em produção, e em 2011 mudou para a produção externa de soja com 8 associações e o envolvimento da Clusa, TechnoServe, e Agrifuturo da USAID. É uma das empresas moçambicanas que assinou com a *New Alliance for Food Security and Nutrition* do G8.
- Empresa de sementes Orwera: Estabelecida em 2011, produz sementes de milho, feijões, gergelim e amendoim em produção própria e a contrato. Está a trabalhar com associações que cultivam 105 ha para a Orwera e ainda com 15 agricultores familiares maiores com 50 ha.
- Santos Agrícola: Adventino Santos chegou ao Namialo como soldado do exército português em 1961 e nunca se foi embora. Administra a casa de hóspedes local e tem uma grande machamba. Trabalha em 50 ha num esquema de partilha de colheitas onde cada produtor, principalmente mulheres, terão 0,25 ha. Segundo o seu cálculo, cada produtor pode colher 10 toneladas de hortícolas por ano em 0,25 ha.

Um quinto empréstimo do GAPI é para capital de trabalho da Corridor Agro. O beneficiário do último empréstimo neste programa é a IKURU, uma empresa de comércio fundada em 2003 e detida por 29 associações, pelo GAPI e pela Oxfam-Novib. Na época passada a IKURU comprou 1 500 toneladas de colheitas, das quais 40% foram para exportação; o caju foi processado por contrato com uma companhia local. Na próxima época a IKURU quer fazer a sua própria produção de semente em 200 ha e com um grupo de produtores externos que são 20 agricultores comerciais circunvizinhos. A IKURU tem certificado de Comércio Justo para castanha de caju e amendoim, e certificação orgânica para soja, amendoim e gergelim. Na prática, a maior parte da produção de soja, gergelim e amendoim já é orgânica em Moçambique e a IRUKU tem 3000 produtores orgânicos registados; a maioria são de pequena dimensão, embora haja 13 que são grandes agricultores emergentes.

Os constrangimentos maiores para os agricultores emergentes são mercado e preparação da terra. As ofertas de mercado da IKURU e outros negociantes estão a crescer mas as carências em tractores persistem<sup>16</sup> – o que tende a aumentar e a tornar-se cada vez mais dispendioso, devido à falta de peças sobressalentes e de manutenção. De resto, para um novo agricultor emergente não é fácil gerir um tractor grande. Como alternativa sensata a IKURU está a importar da China cultivadores motorizados que, providos ainda de atrelado, arado, semeadora e até uma bomba de água, custam 150 000 MT (5000 US\$). Estão a substituir a junta de bois: para lavrar o agricultor segue atrás do cultivador, mas também o pode usar para puxar o atrelado e servir de transporte.

Para a IKURU e para a Lozane, capital de trabalho insuficiente por indisponibilidade de crédito à agricultura, têm sido os maiores constrangimentos e por isso tem limitado as quantidades que

---

<sup>16</sup> O *Notícias* (31 de Julho de 2013) noticiou que em toda a provincial de Manica há apenas 145 tractores e foi notícia de primeira página que iam ser atribuídos 26 tractores à província, o que ainda está muito abaixo das necessidades.

podem comprar – forçando assim os membros e produtores com contrato a venderem às maiores companhias privadas de comércio.

A falta de fundos tanto para os agricultores emergentes como para as empresas agrícolas contratadoras, continua a ser um enorme estrangulamento. Os agricultores não podem pagar a fertilizante, bombas de água, motores, cultivadores motorizados e outros factores essenciais para fazer agricultura comercial. Para os agricultores é difícil operar sem subsídio, como em Moçambique se lhes pede que façam. No Brasil, o investimento através do Prodecer que serve de modelo para o ProSavana (ver abaixo) era de 1 600 US\$ por hectare. Na Rodésia do tempo colonial, o subsídio aos fazendeiros brancos era o equivalente actual a 100 US\$ por hectare por ano. Os subsídios na União Europeia ao abrigo da Política Agrícola Comum são de 750 US\$/ha/ano. Investimentos assim podiam fazer uma enorme diferença para agricultores emergentes em Moçambique.

## **Associações**

A outra grande mudança em Nampula nos sete anos que passaram depois da nossa última visita, é a importância crescente de associações. Em muitas partes do mundo as cooperativas de agricultores tornaram-se grandes actores na economia. Até agora não é isso que se passa em Moçambique, em grande medida devido às distorções provocadas pelas intervenções da indústria da ajuda. A Clusa, que há mais de uma década tem vindo a trabalhar com associações em Nampula, identificou 18 cooperativas (mas parece que ainda há mais algumas) que, com mais apoio, podiam tornar-se importantes agronegócios.

Parece haver vários problemas relacionados com o modo como as ONGs têm vindo a organizar e a apoiar associações como parte de projectos de curta duração. A maioria são demasiado grandes. A Clusa diz que as cooperativas só funcionam com menos de 20 membros. E a maioria delas desenvolveram-se apenas com o objectivo de receber ajuda dos doadores e para executar projectos dos doadores, o que raramente envolve mercados ou produção comercial. Por isso são associações com pouco sentido de custos, lucros, e contratos. Muitas destas associações demonstram tensões internas, com desconfiança mútua e muitas vezes desconfiança em relação ao presidente que tem melhor contacto com os doadores. Justino Estivao, coordenador da Corridor Agro em Iapala, sublinhou que embora “as associações tenham estado juntas por muito tempo, não são de facto uma união de membros, não vêem um interesse comum.” Por isso, existem para discussão, não para fazer negócio.

Mas se as associações não estão a evoluir para agronegócios como muitos esperavam, estão a mostrar que são um estrutura importante para um contacto inicial e depois negociação – pelo menos em alguns locais. A Corridor Agro em Iapala concluiu que era útil trabalhar através de associações – que identificavam agricultores e faziam listas dos que tinham terra suficiente e para permitir a lavra com tractor. A Corridor lida com 43 associações em Iapala, cada uma com cerca de 50 membros. Anukool Nagi, o técnico agrícola da Corridor, afirma que “não podemos funcionar sem as associações, mas devemos tratar com agricultores individualmente e não por intermédio da associação.” A Corridor estabelece um posto de compra para cada associação, uma estrutura simples de caniço e colmo, usualmente no espaço do presidente da associação. Os agricultores com menos de 10 sacos (500 Kgs) devem trazer o produto até ao posto de venda, mas para os que têm mais quantidade a Corridor manda um tractor para recolher o produto.

Embora em Iapala as associações tenham provado ser um intermediário útil, em Namialo pelo contrário, a Corridor queixou-se de serem entraves e deixou de trabalhar com elas.

O Centro Internacional de Desenvolvimento dos fertilizantes está a trabalhar com a Dadtco para introduzir novas variedades de mandioca de alto rendimento e com mais fécula. Trabalha através das associações mas escolhe um agricultor lider em cada associação. A Dadtco contrata sobretudo agricultores individuais mas tem contratos com 14 associações que concordaram cultivar pelo menos 15 ha de mandioca.



## Matanuska – bananas e água

Provavelmente o maior dos investimentos agrícolas recentes na província de Nampula é Matanuska<sup>17</sup>, é um grande produtor de bananas em Namialo, Teve início em 2008, calcula-se o investimento em 1 500 milhões de MT (50 milhões de US\$); foram plantados 1 426 ha de bananas e no ano de Julho de 2012 – Junho de 2013 exportaram-se 2,1 milhões de caixas (28 000 tons).<sup>18</sup> A colheita e empacotamento da banana é uma operação de trabalho intensivo e a companhia tem agora 2 400 trabalhadores.

As bananas devem estar irrigadas 14 horas por dia e a água é o grande problema. O presidente da Matanuska, Jack Dwyer, defende que a água para rega será o maior constrangimento para o desenvolvimento agrícola em Nampula. A empresa construiu uma barragem no Rio Mesica em Netia e a água é trazida de Mesica ao Monapo em sistema aberto, que outros ao longo do rio também podem usar. A barragem só tem capacidade para irrigar 3 000 ha pelo que a empresa já está à procura de outros sítios onde se possam fazer barragens.

A Matanuska teve um início acidentado e até agora ainda não dá lucro. Primeiro teve complicações com as comunidades vizinhas. Em 2009 entrou em conflito com o Ministério do Trabalho. Em 2011 foi alvo de queixas relativas ao reassentamento das 56 famílias forçadas a sair

---

<sup>17</sup> O nome é de um dos proprietários, a Matanuska Zimbabwe, que por sua vez foi buscar o nome a um glaciar no Alasca.

<sup>18</sup> África exporta apenas 4% das bananas no mundo e quase todas vêm dos Camarões e Costa do Marfim, cada um destes países exportando cerca de 240 000 t/ano. Moçambique é assim um pequeníssimo produtor.

O outro grande exportador é um grupo de 13 companhias sul-africanas com 2 724 ha de bananas na província de Maputo, sobretudo em Boane e Namaacha, e que exportam para a África do Sul. Alguns estão ligados ao antigo ministro da segurança, Jacinto Veloso.



da área onde a barragem foi construída e por não ter feito o posto de saúde que prometera.<sup>19</sup> A parceria que fez com a Chiquita, uma das 3 maiores companhias produtoras de banana do mundo, desfez-se em 2011 porque segundo a Chiquita, a Matanuska "falhou as especificações que lhe tinham sido fornecidas no começo."<sup>20</sup> A empresa exporta para o Médio Oriente e as primeiras exportações para o Irão foram interrompidas por causa das sanções. Houve alguns problemas do início que ainda persistem, tanto por causa das alfândegas como pelo fornecimento errático de electricidade. Durante a nossa visita a electricidade foi cortada durante todo o dia; a empresa só tem geradores para os frigoríficos e o empacotamento mas não para as bombas de irrigação.

As bananas são exportadas verdes, embaladas em caixas e depois refrigeradas em contentores, devendo chegar ao seu destino dentro de 30 dias após a colheita. "Nós pedimos às pessoas que tratem as bananas de uma maneira que elas nunca tinham sequer imaginado" – explica a administradora financeira Tricia Wallace. Para os moçambicanos, a banana é um alimento barato, compram-nas já maduras numa banca do mercado, algumas já em deterioração. Mas para Tricia Wallace "a banana é uma 'princesa hipersensível'". Bananas requerem cuidados extremos e uma cadeia de frio sempre funcional. Isto implica que toda a gente, desde os empacotadores aos funcionários da alfândega, tenham de aprender a importância do cuidado e da rapidez. "Estamos a montar um sistema de alfândega. Nunca tinham lidado com frutos frescos e frágeis para exportar", acrescenta Tricia Wallace.

Um terço da Matanuska Moçambique pertence ao Norfund<sup>21</sup> e dois terços à Rift Valley,<sup>22</sup> e até agora os proprietários têm mostrado paciência e as exportações começam a crescer finalmente. "Os nossos investidores dizem 'vamos aprender o que custa ter sucesso a longo prazo.' Esperam ser parte da África Oriental em 50 anos. Sucesso tem a ver com visão de longo prazo e fazer o que tem de ser feito para ter um negócio sustentável. "Isto é capital ousado mas paciente. É o que distingue os que aqui têm sucesso daqueles que falham," diz Tricia Wallace. Dwyer acrescenta que "empresas familiares têm uma maneira de pensar totalmente diferente das TNCs. Não são movidas pelos relatórios financeiros trimestrais."

Wallace junta um comentário final: "Nós vivemos aqui e estamos na machamba 24 horas por dia e 7 dias por semana. Se não és um dono que está por dentro e sentado em cima das coisas e sabe como elas devem ser feitas, é fácil confiar e pagar demais às pessoas erradas. A tendência de investir milhões de Euros e tentar simplesmente arranjar alguém para fazer as coisas acontecerem, significou para os investidores serem roubados sem dar por isso."

## ProSavana

"O ProSavana é uma prioridade do Governo de Moçambique e apostamos tudo para o sucesso deste programa", disse o Ministro da Agricultura José Pacheco numa conferência da sociedade civil em Maputo, a 8 de Agosto de 2013. A frase pouco habitual "apostamos tudo" sublinha tanto o risco como a importância. Mas a Conferência também evidenciou as divisões e a confusão em torno do programa.

O ProSavana<sup>23</sup> é um projecto conjunto Japonês-Brasileiro-Moçambicano no Corredor de Nacala<sup>24</sup> que pretende aplicar a experiência de um projecto no cerrado brasileiro à savana moçambicana.<sup>25</sup>

---

<sup>19</sup> @Verdade e Noticias, 28 de Janeiro de 2011.

<sup>20</sup> E-mail do oficial de imprensa da Chiquita, Ed Lyod, 16 de Setº de 2013.

<sup>21</sup> O Fundo da Noruega para Países em Desenvolvimento investiu 4 milhões de US\$ em empréstimos e 13 milhões de US\$ em garantias para a Matanuska Moçambique. ([http://www.emrc.be/documents/document/20111107140315-agri11\\_-\\_session\\_iii-part\\_i-norfund.pdf](http://www.emrc.be/documents/document/20111107140315-agri11_-_session_iii-part_i-norfund.pdf) and <http://www.norfund.no/southern-africa/matanuska-article351-364.html>) Em Julho de 2013 a *African Century Foods* anunciou ter angariado 8 milhões de US\$ de participação do Norfund para financiar a expansão do Rei do Frango em Moçambique e aquacultura na Zâmbia e Zimbábue. In Moçambique, a Norfund também investiu nos bancos Socrema e Banco Terra.

<sup>22</sup> Ver nota acima.

<sup>23</sup> <http://www.prosavana.gov.mz/> and <http://www.prosavana.com/> Muitos relatórios sobre o Pro Savana estão em [tinyurl.com/mozamb](http://tinyurl.com/mozamb)

A Agência Japonesa de Cooperação Internacional, JICA, anunciou em 2012 que o ProSavana pretendia "replicar o 'milagre econômico' brasileiro que teve início nos anos 1970 e ajudou a transformar um imenso pedaço de savana num dos maiores celeiros do mundo."<sup>26</sup> Isto foi possível com o projecto Prodecer, em que a ajuda do Japão ao longo de 25 anos provocou um enorme aumento de produção de cereais na região do cerrado-savana do centro do Brasil.

"Temos de provar com este projecto que a savana Africana pode seguir o exemplo do cerrado brasileiro" disse Marco Farani, director-geral da Agência Brasileira de Cooperação, ABC, numa entrevista ao magazine do Brasil *Dinheiro Rural*. O diplomata enfatiza que a experiência original do Brasil de transformar o Cerrado em um dos maiores fornecedores de grãos do mundo, iniciada há 30 anos, foi a grande inspiração para o Fundo Nacala. "A aposta do Brasil nesse projeto tem a ver com a similaridade de solo e clima do Cerrado brasileiro e do Corredor de Nacala."

Esta tem sido a justificação central do ProSavana e muitos brasileiros e Japoneses ficaram surpreendidos ao constatarem que afinal isso não é verdade. O cerrado tinha uma concentração extremamente alta de acidez e alumínio no solo e poucos nutrientes, e era portanto adequado para várias soluções de alta tecnologia. Por outro lado, isso implicava que poucos agricultores viviam lá e podiam facilmente ser expulsos pela ditadura militar da época. Pelo contrário, no Corredor de Nacala há solos de boa qualidade, grande densidade populacional e uma lei de terras que dificulta a remoção das pessoas. O Prodecer destinava-se a grandes agricultores. Entre 1979 e 1999, foram reassentadas 758 famílias em 334,000 ha de terra do cerrado, 440 ha por família.<sup>27</sup> O investimento do projecto foi de quase 900 000 US\$ por família.<sup>28</sup>

A Agência Brasileira de Cooperação, ABC contratou a empresa FGV Projetos da Fundação Getúlio Vargas para desenhar o plano director do ProSavana. A FGV Projetos estabeleceu depois o Fundo Nacala, que espera atrair 60 000 milhões de MT (2 000 milhões de US\$) em investimento Japonês e Brasileiro que, com poucos riscos, vai ter altas taxas de retorno.<sup>29</sup> "Esta é possivelmente a melhor área para desenvolver agricultura no continente, com retornos estimados entre 18% e 23% ao ano", disse o coordenador da FGV Projetos, Cleber Guarany.<sup>30</sup>

A inclinação do Prodecer para as grandes machambas, o papel da FGV Projetos, uma campanha no Brasil para promover investimento dos grandes produtores brasileiros de soja e depois, em 2012, a pressão sobre as autoridades administrativas provinciais de Nampula para encontrar terra perto dos caminhos de ferro para grandes investidores estrangeiros, foram factores que, combinados, desencadearam a reacção dos grupos comunitários locais temendo vir a perder as suas machambas a favor de um açambarcador de terras vindo do Brasil. Assistiu-se a declarações a nível local e internacional, de organizações camponesas que se opunham ao ProSavana. Entretanto, os candidatos a investidores do Brasil que vieram a Moçambique, chegaram à conclusão que não conseguiriam juntar vastas extensões na Província de Nampula porque as boas terras já estavam ocupadas. A alternativa foi expandir o ProSavana para Niassa cobrindo quatro distritos já fora do Corredor de Nacala, mas onde podia haver mais terra

---

<sup>24</sup> O governo estabeleceu seis "corredores" leste-oeste como prioritários: Maputo, Limpopo, Beira, Vale do Zambeze, Nacala, e Pemba-Lichinga. Dois são grandes rios e os outros quatro situam-se ao longo das vias de transporte existentes e que estão a ser reabilitadas.

<sup>25</sup> "Experiências do Cerrado Brasileiro vão ser Aplicados na Savana Moçambicana", [http://www.minag.gov.mz/index.php?option=com\\_content&view=article&id=148:serrado-brasileiro-savana-mocambicana&catid=49:noticias](http://www.minag.gov.mz/index.php?option=com_content&view=article&id=148:serrado-brasileiro-savana-mocambicana&catid=49:noticias), no date, citing the Permanent Secretary of the Ministry of Agriculture, Daniel Clemente.

<sup>26</sup> "Why do millions of people still go hungry", *JICA's World*, Tokyo, June 2012, p 10. See also "Japan and JICA's work in the cerrado of Brazil", *JICA UK Newsletter*, London, Oct-Nov 2012.

<sup>27</sup> <http://www.campo.com.br/proceder/>

<sup>28</sup> "Análise da efetividade socioeconômica do Prodecer III no município de Pedro Afonso, Tocantins", Waldecy Rodrigues, Silvio Jucá Vasconcelos, Alan Kardec Barbiero, *Pesq. Agropec. Trop.*, Goiânia, 39(4), pp 301-306, out./dez. 2009.

<sup>29</sup> "FGV lança fundo pioneiro de investimentos em agronegócio", [http://www.agroanalysis.com.br/materia\\_detalhe.php?idMateria=1313](http://www.agroanalysis.com.br/materia_detalhe.php?idMateria=1313)

<sup>30</sup> Cristiano Zaia, "Rumo à África", *Dinheiro Rural*, August 2012.

disponível. E entretanto, o Ministério da Agricultura tem estado a dar mais atenção ao apoio dos agricultores locais.

Até agora, têm estado a ser noticiados três grandes investimentos dentro do ProSavana. Pinesso<sup>31</sup>, que no Brasil tem mais de 100 000 ha no Brasil, está associado à Inteltec, em que o Presidente Armando Guebuza, e o português Américo Amorim têm participação,<sup>32</sup> para cultivar soja em Lioma, numa antiga machamba estatal. A empresa chama-se AgriMoz. Há rumores não confirmados de enormes concessões de terras a uma companhia brasileira no Niassa e a uma companhia moçambicana em Malema, Nampula. Mas o *Financial Times* afirma que o agronegócio brasileiro, SLC Agrícola, mudou de planos acerca de investir no Corredor de Nacala.<sup>33</sup> “Descobrimos que em Moçambique temos de alugar a terra ao governo porque não é possível comprar a terra, e também tínhamos de negociar os termos do contrato de aluguer com a tribo (sic) local. Portanto, seriam duas negociações. Pensámos também que os projectos de infraestrutura estivessem mais adiantados,” diz a SLC. Ainda mais: em Moçambique, os brasileiros não podiam usar OGMs (transgénicos).

Grandes divisões dentro do governo e da sociedade civil sobre o programa faraónico ProSavana, tornaram-se evidentes numa reunião a 8 de Agosto de 2013 em Maputo. Os organizadores desta reunião foram grupos comunitários de Moçambique, Brasil e Japão.<sup>34</sup> O Ministério da Agricultura levou a reunião a sério; o ministro José Pacheco falou no encontro e estiveram presentes três directores nacionais.

As divisões do lado do governo são claras. A proposta de plano director feito pela FGV para a sede do ProSavana ainda não foi visto pelo Ministério da Agricultura ou pelas comunidades locais, mas chegou à Net e está em <http://farmlandgrab.org/post/view/21996>. Uma das mais altas prioridades é “promover investimento em grande escala em cada província” e o plano admite que haverá algum reassentamento forçado de camponeses.

Mas Raimundo Matule, Director Nacional de Economia no Ministério da Agricultura, fez uma apresentação pormenorizada, onde salientou que enquanto o alvo do programa do cerrado brasileiro era promover “latifúndios”,<sup>35</sup> o objectivo em Moçambique era apoiar “micro, pequenas e médias” machambas. E numa crítica aberta à sede do ProSavana, fez eco das afirmações dos grupos comunitários dizendo que “há uma clara falta de informação sobre o ProSavana e toda a gente começa a especular.”

Os camponeses atacaram Matule acusando-o de mentir e falando no plano director. Mas tornou-se evidente que Matule não tinha recebido uma cópia do plano e provavelmente só conhecia a versão que transpirou na Net.

Matule chamou a a atenção para a sua apresentação ser “a política do governo em relação ao ProSavana”. Mas será? Numa entrevista recente uma figura sénior do Ministério da Agricultura Disse-nos: “ProSavana é grande escala e isso é essencial. Temos de ter produção de monocultura em grande escala. Devemos agregar terra em grandes blocos.”

Entretanto, também a sociedade civil está dividida. A Justiça Ambiental (FoE Moçambique) tem a posição mais inflexível, e defende o direito dos camponeses a fazerem agricultura itinerante opondo-se fortemente aos sub-contratos, dizendo que “A agricultura sob contrato não vai melhorar

---

<sup>31</sup> <http://www.pinesso.com.br/>

<sup>32</sup> Parceiro de Guebuza também no Banco Unico.

<sup>33</sup> Eleanor Whitehead, “Lessons from Brazil in Mozambique's Nacala Corridor”, *This is Africa* (published by the *Financial Times*, London), 27 Feb 2013. <http://farmlandgrab.org/post/view/21714>

<sup>34</sup> Sergio Schlesinger, *Cooperação e Investimentos do Brasil na África – O caso do ProSavana em Moçambique*, Rio de Janeiro: FASE - Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional, 2013, [http://issuu.com/ongfase/docs/caderno\\_prosavana\\_fase/3?e=4383667/4356427](http://issuu.com/ongfase/docs/caderno_prosavana_fase/3?e=4383667/4356427)

<sup>35</sup> Sergio Schlesinger, *Cooperação e Investimentos do Brasil na África – O caso do ProSavana em Moçambique*, Rio de Janeiro: FASE - Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional, 2013, [http://issuu.com/ongfase/docs/caderno\\_prosavana\\_fase/3?e=4383667/4356427](http://issuu.com/ongfase/docs/caderno_prosavana_fase/3?e=4383667/4356427)

a vida dos pequenos agricultores na área".<sup>36</sup> O seu objectivo é "interromper o programa ProSavana"

"Ha uma diferença de opinião," admitiu um activista da Plataforma das Organizações da Sociedade Civil de Nampula. "Activistas em Maputo dizem que não há nada para discutir e portanto não se pode negociar. Mas nós queremos impedir o ProSavana de cometer os erros do Prodecer e dirigir o dinheiro para os pequenos agricultores, portanto queremos continuar o diálogo."

Todavia todos concordam que os maiores problemas são o secretismo que rodeia o ProSavana e o plano director, e a aparente parcialidade pelo grande investimento estrangeiro.

## **História, confiança e segurança**

Os autores tiveram uma oportunidade rara de poder voltar e rever os assuntos de livros anteriores. Em *Há mais bicicletas – mas há Desenvolvimento em Moçambique?* (Capítulo 3) falámos da Associação de Ehiquite-lapala no distrito do Ribaué. Situada na estrada principal, era uma associação modelo que recebia muitos visitantes. Tendo produzido girassol e paprika por sugestão das ONGs doadoras, tinha desistido para experimentar cebolas, e o problema continuou a ser o mesmo: não tinham mercado. Mas o que fazia dela uma atracção turística para doadores era a cultura de peixes promovida pela CARE. Quando a visitámos em 2006 tinha 26 tanques de tilápia. Os membros faziam uma apresentação sempre igual, com um bloco de notas, acerca de como cebolas e peixe estavam a ajudar os membros a “vencer a pobreza absoluta”. Mas à medida que prosseguíamos a conversa, emergia uma realidade diferente. Uma mulher disse que iam e vinham doadores e autoridades do governo mas “nós continuamos pobres; não há nenhuma melhoria.” Jaime Agostinho, na altura o tesoureiro da associação disse que “esperamos produzir 40 toneladas de cebola, mas quem as vai comprar? Nós não temos transporte para as levar ao mercado.” Depois de mais conversa também admitiu que não tinham vendido nenhum peixe: “é difícil vender o peixe porque são difíceis de agarrar e nós não temos rede.” Além disso, no interior da provincia de Nampula não há o costume de vender peixe fresco nem cadeia de comercialização.

Fomos então falar com a CARE na cidade de Nampula. Mas Tim Russell não podia ser mais claro: A CARE dá o peixe mas “não é nossa obrigação também fornecer redes”. Fez-nos lembrar o provérbio chinês que a OXFAM usou há uns anos atrás: “Dá um peixe a um homem e ele alimenta a sua família por um dia; ensina-o a pescar e ele alimenta família por toda a vida.” Mas como Russel admitiu também: “Acho que ninguém pensou nas redes. Eu não pensei”. Mas o objectivo da CARE era instalar tanques de cultura de peixe e isso fez. O objectivo foi cumprido.

Sete anos depois, Agostinho é agora o presidente da associação. A associação tem agora novo nome em honra da esposa do Presidente e ainda está na rota do turismo do desenvolvimento: foi recentemente visitada por dois vice-ministros. Uma grande mudança é que os comerciantes agora vêm a lapala e a Associação de Produtores Maria da Luz Guebuza, assim como outras ao longo da estrada, já estão a vender as suas cebolas.

A associação tem agora 34 tanques de peixe, mas ainda não tem rede! No princípio deste ano mais um outro visitante chegou e perguntou pela rede. Mandou depois uma manta. Foi a gota de água que fez transbordar o copo para Agostinho: “Vamos dispensar as ajudas. Sabemos o que queremos”. Planeia viajar 400 kms até ao porto de Nacala e comprar uma rede – coisa que há sete anos, quando fizemos a primeira visita, não passava pela cabeça dos membros. A viragem na atitude é real apesar de lenta. No ano passado a associação vendeu 875 kg de peixe no valor de 70 000 MT, o que é muito menos do que poderia ter vendido. Explica Agostinho que no presente já pensam no peixe como se fosse gado – “é o nosso banco”, diz ele. Vendem peixe

---

<sup>36</sup> "A fuga de um exemplar do Plano Director para o programa ProSavana ao Norte de Moçambique confirma o pior", assinado por Justiça Ambiental, duas outras organizações moçambicanas e 21 organizações internacionais, 29 de Abril 2013.

quando precisam de dinheiro – para comprar semente, melhorar os tanques ou pagar aos trabalhadores na época alta, por exemplo da sacha. O talhante local em Ribaué trouxe um tanque e quis comprar 10 000 MT de peixe mas eles só lhe venderam 5 000 MT. Um técnico moçambicano de visita connosco tentou por duas vezes comprar peixe mas eles recusaram porque estavam numa altura em a associação não precisava de dinheiro.



Mas a visita do homem do talho deu-lhes que pensar. Ele pagou-lhes a 80 MT o kilo e vendeu o mesmo peixe a 140 MT, por isso subiram o preço deles para 90 MT. E chegaram à conclusão que os talhantes e outros com frigoríficos, são um mercado óbvio para peixe fresco. O próximo passo é que os 21 membros da associação que tratam da cultura do peixe vão formar uma empresa e planeiam vender o peixe numa base regular, provavelmente drenando um tanque de cada vez e vendendo o peixe todo, e depois fazendo o mesmo com os outros tanques numa base rotativa.

A associação concluiu ao fim de dez anos que actuando para visitas de funcionários do governo, ONGs e doadores, ou mesmo recebendo estudantes estrangeiros, tinha-lhes trazido muito pouco proveito. A maior parte das promessas de ajuda provaram que eram promessas vazias. Finalmente, com maior auto-confiança e uma compreensão muito básica de negócio, conseguiram adquirir um pensamento mais comercial e estão a crescer como agricultores comerciais.

Talvez não devêssemos ficar surpreendidos. Tal como vimos noutros locais de Moçambique e no Zimbabwe, leva muitas vezes uma década para os camponeses dominarem novas capacidades de agricultura e negócio. Mas chega um ponto em que passam a ter conhecimento e confiança e conseguem avançar. Parece que foi o que aconteceu em Ehiquite.

Os camponeses de Moçambique ainda são extremamente pobres. O rendimento rural mediano em dinheiro é menos de 900 MT (30 US\$) por pessoa por ano e só chega para comprar meio saco de adubo. É o dinheiro que têm para comprar roupa, alguma alimentação, óleo de cozinha e outras necessidades. Os camponeses são inevitavelmente conservadores porque uma colheita

falhada significa fome na família. Por isso os camponeses são muito cautelosos a gastar tempo ou dinheiro numa cultura de risco ou a fazer mudanças no sistema ainda não experimentadas.

Duas décadas de ajuda, um mercado sem regras e clientelismo político, criaram uma noção distorcida da agricultura comercial. Sementes, equipamento e mesmo “empréstimos”, são vistos como ofertas, dádivas da Frelimo, o governo ou os doadores. Pode mencionar-se devolução do dinheiro, mas habitualmente o único pagamento exigido é cantar “Viva Frelimo” ou loas ao doador dizendo como os doadores fazem muito pela redução da “pobreza absoluta” e pelo poder das mulheres. Isto é agravado pela história dos “7 milhões”, o dinheiro providenciado aos pequenos projectos rurais que supostamente deve ser um empréstimo a devolver, mas que todos sabem que não precisa realmente de ser pago.

Por outro lado, toda a gente parece ter histórias de promessas feitas por comerciantes, ONGs ou o governo, e que nunca foram cumpridas. Demasiados agricultores já viram ONGs e comerciantes promoverem culturas que prometem comprar mas que nunca mais voltam, ou voltam tarde e pagam menos que o prometido. E créditos e factores de produção, fornecidos pelo governo ou empresas contratantes, chegam por vezes demasiado tarde para serem bem usados.

Isto tem dois efeitos. Primeiro cria a percepção de que as coisas necessárias chegam irregularmente e vão principalmente para certas pessoas e grupos (como os funcionários seniores do partido) e portanto não pode ser planeada, mas é gratuita. Esta mentalidade é real. Visitámos uma machamba de 100 ha onde o agricultor produz algumas hortícolas e podia investir e expandir mas não o faz. Em vez disso diz: “estou a pedir ajuda”. Segundo, distorce-se o próprio conceito de “contrato” porque embora o contrato diga que está determinada a entrega de determinado produto ou o pagamento do dinheiro que foi adiantado, o facto é que o exigido é simplesmente qualquer forma de actividade política e o cantar de louvores.

Tudo isto torna difícil criar uma cultura de agricultura comercial. Deixa de fazer sentido pagar pelos factores de produção (pelo menos quando é possível), que se semeie, sache e faça a colheita no tempo certo (que é mais importante para as novas culturas comerciais do que para as tradicionais como milho, mandioca e feijão). Ainda há pouca confiança na palavra dada de que serão entregues a tempo os factores de produção, e que as empresas que contrataram chegam a tempo para comprar e pagar a um preço justo. As colheitas acabam por ser vendidas ao primeiro que chega à porta, sem qualquer noção do contrato que liga o agricultor e a empresa para vender o produto.

Em 2013, pedia-se aos agricultores comerciais e suas associações que se regessem pelas novas práticas, precisamente quando a Radio anunciava novos donativos de semente e tractores para os beneficiários privilegiados, e quando havia pilhas de algodão que ficava por vender, porque as companhias contratantes não estavam a comprar.

Embora as vendas à Dadtco estejam a crescer, a companhia depara-se com os resíduos da desconfiança, porque os agricultores ainda não estão convencidos que a Dadtco continue a comprar por muito tempo. Por isso estão a ser lentos na transição que a Dadtco gostaria de ver – deixar a mandioca na terra até um ano e meio para aumentar o conteúdo em polpa e reduzir a fibra. Precisamente no ano anterior a maioria dos agricultores colheu e vendeu à Dadtco mandioca acabada de colher ainda húmida, em vez de pedaços de mandioca seca para os clientes tradicionais. O rendimento seria melhor para ambos mas os pequenos produtores deixam as opções em aberto.

Tudo isto é agravado por outros níveis de desconfiança. Presidentes de associações, comerciantes e funcionários governamentais, estão a lidar com quantias em dinheiro que são incompreensíveis para quem tem 900 MT/ano. Poucas associações são unidas porque os membros desconfiam uns dos outros e todos desconfiam do presidente. As disputas de terras parecem ser permanentes e há relatos generalizados de pessoas importantes na Frelimo e no governo a solicitarem terras boas, o que coloca pressão sobre os seus ocupantes. E o ProSavana

é muitas vezes visto como um açambarcamento de terras pelo grande agro-negócio, com o apoio do governo por trás.

Assim, o que podemos pensar de Jaime Agostinho no Ehiquite? Devemos ver uma década de ajuda que não deu resultados? Ou devemos ver um grupo de pessoas que desenvolveu a auto-confiança e os conhecimentos para avançar apesar do ambiente cheio de contradições? Dez anos de espera é demasiado ou é inevitável e deve planificar-se tendo isso em conta?

### **Em jeito de conclusão**

Comparado com o que era há sete anos quando estivemos aqui pela última vez, a Nampula rural continua muito pobre embora haja alguma agricultura comercial onde antes não havia nenhuma. São apenas ilhas decerto, mas estão a disseminar-se novas maneiras de pensar com uma abordagem mais de negócio. Um número crescente de indivíduos e associações estão a tornar-se pequenos agricultores comerciais. Levou uma década, mas as sementes plantadas por agências mais pragmáticas e a trabalhar no terreno, como a Clusa e a TechnoServe, já produziram pelo menos uma primeira colheita.

Aparentemente, há três actores ausentes. O governo e o sector bancário doméstico até agora desempenharam um papel muito pequeno, embora o seu apoio pudesse contribuir muito para estimular estas mudanças. E os muito vangloriados grandes investidores a pedirem milhares de hectares para agricultura industrializada, não se vêm em lado nenhum.

Em vez disso, o motor principal tem sido o sector privado interno e estrangeiro, com um horizonte de longo prazo. Os comerciantes moçambicanos estão mais activos e isto já construiu mercado. Mas para satisfazer este mercado são precisos factores de produção, exige-se terra lavrada e tecnologia, e também o crédito que não está ainda prontamente disponível. As empresas que produzem mais impacto são aquelas que estão dispostas a investir para 10 ou 20 anos, que estão a construir empreendimentos para os seus filhos e netos e a criar negócios cujo sucesso está ligado aos agricultores comerciais moçambicanos.

Em parte isto tem a ver com diferentes tipos de capital. O modelo de capital financeiro dos EUA e Reino Unido, com fundos especiais e investidores interessados em retornos rápidos, dentro de meses ou um ano ou dois, e afirmam poder fazer empresas agrícolas massivas e altamente rentáveis para rapidamente entrarem nos sistemas globais, prometeram muito mas não trouxeram nada. Há porém um outro grupo com mais sucesso: capital nórdico, alemão ou familiar, ou empresas com historial de investimento em África, e que encaram 10 anos como o tempo mínimo para o arranque, estão prontos para crescer lentamente e aprender lições locais. E investem para o longo prazo. São essas as responsáveis pelas galinhas e pela cerveja que estão a liderar o novo grupo de agricultores emergentes e que estão a impulsionar o crescimento da agricultura e Nampula.

O investimento estrangeiro é útil desde que Moçambique seja mais prudente. Fundos especiais e agronegócios gigantescos que só procuram em África a terra barata, não tiveram sucesso em Moçambique e não parece provável que o venham a ter. O governo vai precisar de ser mais cuidadoso e seleccionar aqueles cujo sucesso comercial depende da sua vontade de apoiar os agricultores comerciais moçambicanos.