

Economista

Por João Mosca

Sector privado agrícola

Existe um sector privado muito diferenciado na agricultura. Este texto apenas se refere aos produtores primários não estando, por conseguinte, incluídos os agentes económicos a montante (insumos, equipamento, assistência técnica, etc.) e a jusante (comercialização, transformação, etc.). Também não se aborda os produtores pecuários por possuírem especificidades analíticas. Em resumo os principais tipos de produtores agrícolas (produção vegetal) são:

Os pequenos (e alguns médios) que produzem bens alimentares (hortícolas, frutas, batata, cebola, animais de pequenas espécies, etc.) para os mercados urbanos geralmente em pequenos perímetros irrigados, com alguma intensificação de capital (sementes, fertilizantes, pesticidas), preparação mecânica da terra e de algumas operações culturais. São produtores integrados nos mercados de factores, que vendem a distâncias curtas da exploração agrícola, com gestão não complexa mas ajustados aos sistemas produtivos e com conhecimento empírico. São maioritariamente produtores nacionais. Têm um limitado acesso ao crédito. Podem possuir relações de influência com os poderes locais.

Nun outro extremo, existem os grandes produtores de bens exportáveis (açúcar, algodão caju, copra, florestas e madeira, tabaco, e outros produtos). São geralmente empresas de capital privado, que cada vez mais utilizam a subcontratação de pequenos produtores a quem adquirem os produtos para posterior transformação e/ou exportação (com excepção da floresta e parcialmente do açúcar). Fazem o fomento das culturas

junto dos pequenos produtores (fornecem insumos, crédito, assistência técnica - extensão e asseguram a aquisição da produção mediante um preço geralmente fixado com anterioridade). Estas empresas beneficiam-se de concessões de exploração em forma de monopólio (um agente económico do lado da procura e muitos do lado da oferta) e possuem áreas de "influência" com exclusividade de intervenção/fomento em dezenas de milhares de hectares (por exemplo no algodão e tabaco). São empresas com organizações mais complexas, conhecedoras do mercado internacional e geralmente associados a interesses externos. Internamente podem ou não estar relacionados a interesses e lobbies locais. Absorbem a quase totalidade do crédito agrário.

Entre os pequenos e grandes produtores agrícolas existem vários tipos de agricultores, sendo que os principais elementos diferenciadores são a dimensão da exploração, a produção ou não em regadio, o nível de assalariamento de mão-de-obra, a intensidade do capital, os bens que produz e a acessibilidade/proximidade dos mercados. Tem particular destaque neste grupo, empresas de capital externo que produzem e transformam bens para exportação (fruta, cereais - baby corn, vegetais enlatados, etc.).

Acerca das grandes concessões, os principais elementos de debate são: possuem grandes áreas de exclusiva actuação, em regime de monopólio, beneficiando-se assim de uma estrutura imperfeita de mercado (sem concorrência, assimetria de informação e de conhecimento, etc.)

e têm influência junto dos centros de decisão a nível central e local.

Questiona-se acerca das vantagens da liberalização das concessões, isto é, se várias empresas concessionárias podem actuar no mesmo território, desde que autorizadas e, por conseguinte, com capacidade financeira e técnica para o exercício das funções adstritas a este tipo de contratos. Argumenta-se que existiria concorrência para a captação dos clientes (pequenos produtores), através dos preços praticados aos produtores (dos insumos e dos bens produzidos), na qualidade e quantidade dos serviços prestados, na concessão de crédito de campanha, etc. Esta modalidade alterava a situação de monopólio para oligopólio, que poderia não mudar a situação anterior caso os concessionários se organizassem em cartéis. O que não se deve é conceder direito de comercialização a empresas sem qualquer actividade de fomento nas zonas a comercializar, como aconteceu anteriormente e com maus resultados.

Porque existe a subcontratação? Indicam-se algumas vantagens para o concessionário: (1) reduz de forma significativa os investimentos; (2) distribui parte dos riscos por muitos pequenos produtores; (3) evitam-se conflitos de terras e de outras naturezas; (4) reduz-se o custo de produção e tem assegurada a compra da produção a preços que lhes são favoráveis.

Quais as vantagens? (1) geram importantes rendimentos monetários às famílias com efeitos sobre a vida no meio rural; (2) dinamiza-se a economia rural através da prestação de serviços, crédito, comercialização, transformação quando localizada nos ou próximos dos locais de produção, etc.; (3) pode-se produzir o efeito "imitação" tecnológica, isto é, a transferência de técnicas, de maneio produtivo e de insumos para a produção de bens alimentares.

Quais os perigos? (1) necessariamente que existirão opções que os pequenos produtores terão de assumir, sobretudo a distribuição dos factores escassos (principalmente terra e trabalho) entre a produção alimentar e a cultura de exportação; (2) em consequência do ponto anterior, é natural que a produção alimentar decresça, com ou sem criação de défices alimentares ao nível das famílias; (3) os pequenos produtores ficam muito expostos às variações dos preços internacionais, cujos efeitos recaem primeiramente e principalmente sobre eles; (4) igualmente, existirá uma maior vulnerabilidade dos pequenos produtores em relação aos factores importados; (5) finalmente e muito importante, caso os insumos não sejam produzidos no país, existe pouca retenção de valor acrescentado no meio rural e no país, as tecnologias não são assumidas pelos produtores, desenvolve-se um

sector extravertido, dependente, onde grande parte dos beneficiários se localizam no estrangeiro e aprofunda-se um padrão de acumulação centrado no exterior.

Os riscos referidos são menores quando se analisam os pequenos privados. Os benefícios (vantagens) locais são também de menor escala. O desenvolvimento poderá ser mais endógeno e com padrões de acumulação internos; a base social de produção e de geração de riqueza é mais ampla, com maiores efeitos sobre a equidade, desde que com alguma escala. Mas os pequenos produtores dificilmente têm vantagens competitivas excepto se tecnificados e organizados em associações para ganharem escala e conhecimento dos mercados internacionais.

Uma das principais dificuldades do sector privado agrícola é a força de trabalho por baixa produtividade, elevado absentismo e baixa formação. A natureza sazonal, os salários praticados (mesmo que acima do salário legal), os diferentes ritmos de trabalho e a organização da produção completamente diferente das vivências e culturas rurais. Isto é, as condições de trabalho oferecidas não asseguram níveis salariais, estabilidade e durabilidade dos rendimentos, formação no trabalho e muitas vezes segurança, o que implica que a maioria dos trabalhadores não optem pela desvinculação da produção de pequena escala e da economia familiar.

Esta realidade não é intransponível. Ajustamentos na estrutura de produção de forma a distribuir as necessidades de mão-de-obra ao longo do ano, uma melhor complementaridade entre trabalho e máquinas, formação profissional, salários como contrapartida de produtividade e incentivos, podem cobrir os elevados custos de oportunidade de uma mudança total de actividade económica e das lógicas e mecanismos de reprodução das economias de pequena escala. Compreender isso exige estudos socioeconómicos para os quais os empresários nem sempre encontram justificação e resultados práticos. Este é também um assunto que requer compromissos dos empresários, visão e compreensão para os benefícios económicos (e não só) e estratégias de longo prazo.

A baixa produtividade não é só derivada do factor trabalho. Regra geral os empresários e as empresas não têm suficiente organização e formação. As técnicas e tecnologias não são muitas vezes dominadas e as mais adequadas. O conhecimento sociológico do meio em que operam é negligenciado. A visão de longo prazo, quando existe, colide com os riscos da actividade agrícola. A volatilidade dos mercados externos é grande e não previsível. As políticas e medidas governamentais nem sempre são favoráveis, incentivadores e facilitadores da actividade privada agrícola que necessita de políticas específicas de protecção, crédito, investimentos públicos, benefícios fiscais e de estratégias públicas de estabilização de preços, etc. Os agricultores privados dificilmente poderão ter confiança em governos com instituições instáveis e débeis, sem políticas consistentes e duradouras que promovam a agricultura.

Os aspectos referidos dificultam o investimento e a transformação estrutural da agricultura.

Carlos Serra

238



Fungulamaso

Email: carlos.serra_maputo@yahoo.com

Portal: http://www.oficinadesociologia.blogspot.com

Excelência

Para a classe política, não faz sentido que o poder se apresente vulgarmente desprezível, em paridade com as obras do comum dos mortais, ele exige correspondência absoluta com a sumptuosidade na residência e no local de trabalho, sumptuosidade reforçada - nos escalões mais elevados - pela rede de empregados, assistentes, motoristas e seguranças.

Promovido a chefe, grande ou pequeno, o simples mortal ascende ao reino do sagrado, entrando no sistema hierárquico da gestão

política sacralizada.

Nenhum elo da cadeia sacral permite a intrusão do profano: nos mais baixos escalões trabalha-se para se obter um símile identitário, mesmo se modesto. Por exemplo, na linguagem dos corredores hierárquicos do poder, a residência do pequeno chefe não é casa, mas palácio.

O ser humano que se tornou chefe é metamorfoseado na categoria divina das estruturas ("a estrutura está a chegar"), torna-se Excelência.

Tanglomanglo

Fernando Manuel

A prenda

O conflito de gerações sempre foi salutar e ouve sempre em qualquer parte do mundo: Numas fases mais suaves, outras mais pacíficas e noutras muito violentas de rotura quase total:

Desde os tempos em que Alexandre da Macedónia teve uma briga forte com o seu pai, o Filipe da Macedónia quando este num estado de embriaguês supremo insultou o filho.

Os jovens a lutarem por uma mudança radical das coisas e os mais velhos cada vez mais fechados, sob si próprios na retranca cada vez mais conservadores.

Como testemunha desta minha vida, e já quase aos 60, lembro-me da rotura total que a geração dos anos 60 quis fazer com a sociedade, com os regimes, com a cultura e com o modo de estar na vida:

Aprimavera de Praga, a geração Ypee, os caminhos de Katmandu e a explosão roque um pouco por todo o mundo.

E depois veio a bonança.

O que está a acontecer hoje, é um pouco mais difícil entre compreender a minha geração que mais do que revolta expressa espanto e perplexidade.

São as tecnologias que avançam a um ritmo alucinante, vestuário, a linguagem e o padrão de relacionamento entre os mais novos e os mais velhos.

Os mais novos mostram-se irredutíveis e cada vez mais insolentes. Os mais velhos cada mais consumidos por dentro na revolta surda que só explode quando estão entre eles

e dão vazão e sua frustração.

Quarta-feira da semana passada, 7 de Setembro, encontrei-me por caso com Cristóvão, na barraca onde a sua senhora vende cerveja e galinha assada com batata.

Já não nos víamos há milhares de anos. Fomos colegas na escola primária e de lá a esta parte há uma geração de filhos e netos que nos separam.

Ele virou-se para mim como quem tem um achado nas mãos e disse vivamente: "Ainda bem que chegaste, precisava de ter alguém com quem me abrisse".

E sem fôlego, pôs-se a falar do filho mais novo, não estuda nem quer trabalhar, tinha 26 anos de idade e passa a vida a mudar de meninas e a metê-las no seu quarto. Quarto que bem entendido fica em casa dos pais. Ouve um tipo de música insuportável e a filha de 18 anos que só quer ver telenovelas desde de manhã até à noite suspirando de meia em meia hora das noites que faz em todas as sextas-feiras no coconuts, sabe-se lá com que dinheiro, e, o neto de sete anos que sabe mexer melhor e mais rapidamente o telemóvel do que ele próprio.

Consoltei-o como pude.

Por volta das sete da noite, apareceu a filha. Ia pedir 200 meticais a mãe para comprar uma prenda para uma amiga que completava anos.

O Cristóvão apresentou-me a ela.

Por volta das 11 da noite, cruzei-me com ela no maior prostíbulo do bairro central e fingimos que não nos conhecíamos.