

**IMPLICAÇÕES DO PROTOCOLO COMERCIAL DA SADC
PARA A FAMÍLIA CAMPONESA DE MOÇAMBIQUE**

*Estudo Realizado na Província de Manica
para a União Nacional de Camponeses (UNAC)*

*por
Carlos Nuno Castel-Branco¹*

*Versão Final
(Janeiro de 2005)*

¹ DPhil em Economia pela Universidade de Londres (School of Oriental and African Studies, SOAS). Professor Auxiliar na Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane em Maputo. Contactos: cncastelbranco@intra.co.mz; cncastelbranco@yahoo.co.uk.

ÍNDICE

1. <u>Introdução</u>	2
<i>1.1. Objectivos do estudo</i>	<i>2</i>
<i>1.2. Metodologia</i>	<i>2</i>
<i>1.2.1. Conceptualização e generalização da metodologia do estudo</i>	<i>2</i>
<i>1.2.2. Pressupostos da metodologia</i>	<i>6</i>
<i>1.2.3. Acesso a informação e trabalho de campo</i>	<i>10</i>
<i>1.3. Estrutura do relatório</i>	<i>13</i>
2. <u>Argumentos principais do relatório</u>	14
3. <u>Protocolo comercial da SADC</u>	25
4. <u>Mecanismos económicos de impacto</u>	27
<i>4.1. Introdução</i>	<i>27</i>
<i>4.2. Mercados de excedentes agrícolas</i>	<i>27</i>
<i>4.3. Mercados de factores de produção</i>	<i>42</i>
<i>4.4. Mercados de trabalho</i>	<i>44</i>
5. <u>Organização dos camponeses</u>	47
<i>5.1. Introdução</i>	<i>47</i>
<i>5.2. Associações</i>	<i>47</i>
<i>5.3. Organizações coordenadoras: UCAMA e UDCs</i>	<i>50</i>
6. <u>Conclusões</u>	55
<u>Anexos</u>	59
<i>Entidades e Indivíduos Consultados</i>	<i>59</i>
<i>Bibliografia Consultada</i>	<i>62</i>
<i>Lista de Algumas Tarefas Prioritárias Derivadas do Estudo</i>	<i>65</i>
<i>Termos de referência</i>	<i>68</i>

1. Introdução

1.1. *Objectivos do estudo*

O presente estudo foi encomendado pela União Nacional de Camponeses de Moçambique (UNAC), tendo em vista o alcance dos seguintes objectivos:

- 1) Avaliar o impacto dos processos de liberalização em curso no quadro da implementação do protocolo comercial da SADC nas perspectivas de desenvolvimento e de vida dos camponeses;
- 2) Sugerir medidas de estratégia e política na sequência da avaliação mencionada no número anterior;
- 3) Desenvolver uma metodologia de avaliação de impacto social de estratégias e políticas comerciais que possa ser adoptada, aplicada e desenvolvida pela UNAC.

1.2. *Metodologia*

1.2.1. *Conceptualização e generalização da metodologia de estudo*

O alcance dos dois primeiros objectivos do estudo, mencionados no ponto anterior, requeria uma metodologia assente nos seguintes quatro aspectos:

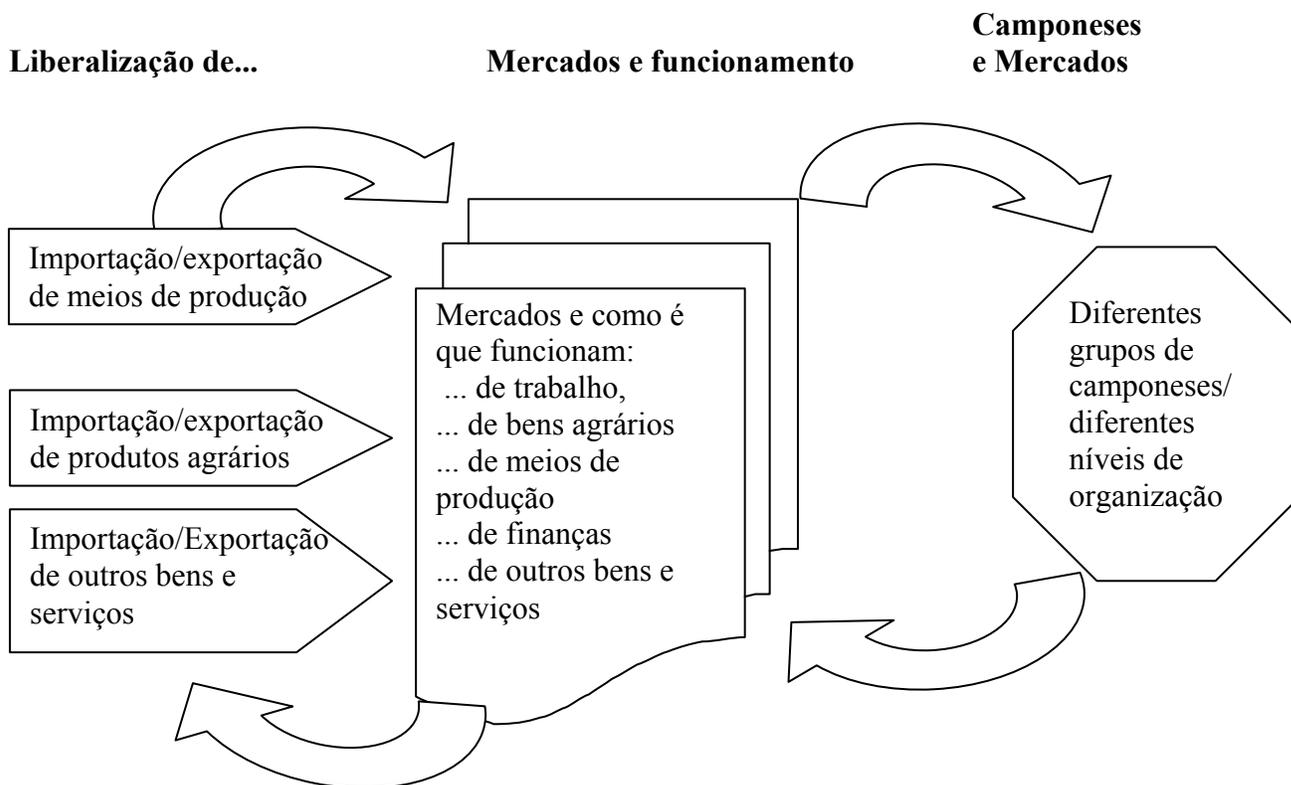
- 1) Compreender as dinâmicas e dimensão dos processos de liberalização comercial determinados pelo protocolo comercial da SADC, e sobre que aspectos se fazem ou farão sentir. Isto permite avaliar o tipo de “força” que tais processos de liberalização exercem ou exercerão sobre os mercados e os agentes económicos e sociais que os formam. Também permite entender a heterogeneidade dos processos de liberalização e o que de facto tem potencial de impacto significativo (positivo ou negativo).

- 2) Relacionar as famílias camponesas com os mercados potencialmente afectados por tais processos de liberalização comercial, pois estes mercados são os vectores através dos quais os efeitos da liberalização chegam às famílias camponesas. Neste processo, estudar como é que os diferentes grupos de camponeses se relacionam diferentemente com os mercados e são afectados, de forma diferenciada, pelos mercados e suas dinâmicas. Estudar, igualmente, o relacionamento entre diferentes tipos de agentes económicos (camponeses, comerciantes, produtores agrícolas comerciais de diferentes escalas e graus de especialização, instituições financeiras, etc.) e entre grupos diferenciados de camponeses, na medida em que esta relação não só captura a diversidade de modos de vida, de trabalho e de acesso a rendimento, mas também reflecte a relação entre camponeses e os mercados.
- 3) Compreender como é que esses mercados estão realmente estruturados e funcionam, pois o seu funcionamento real é que determina que efeitos, e como é que os efeitos, da liberalização comercial afectam as famílias camponesas.
- 4) Compreender como é que os camponeses estão organizados, e quão efectiva é essa organização, uma vez que a organização dos camponeses é parte vital das determinantes do seu poder de negociação, e das possibilidades e oportunidades de exercerem influência sobre, e/ou de se ajustarem aos, mercados.

Este método pode ser visualizado, esquematicamente, e portanto simplisticamente, na figura 1.

Portanto, o que este método propõe é que o impacto dos processos de liberalização comercial no âmbito da implementação do protocolo comercial da SADC nas famílias camponesas não é nem linear, nem directo nem uni-direccional. Este impacto depende: do que é liberalizado, como, em que grau, que mercados são afectados, como é que tais mercados funcionam, como é que as famílias camponesas se relacionam com tais mercados, e como é que os camponeses estão organizados para se ajustarem aos mercados e/ou os influenciarem, para se ajustarem às políticas e/ou as influenciarem.

Figura 1: Os passos do estudo



O esquema também permite observar que a liberalização comercial pode ser uma ameaça se desalojar actividades produtivas existentes; mas também pode ser uma oportunidade se permitir o acesso a outros mercados e a meios de produção (incluindo finanças e serviços técnicos diversos) mais baratos, de melhor qualidade e mais fiáveis.

Evidentemente, a liberalização comercial pode não afectar os camponeses directamente mas fazê-lo indirectamente. Por exemplo, se a liberalização comercial destruir a base industrial existente e impedir o desenvolvimento da base agro-industrial, ela poderá gerar desemprego (o que afectará não só as possibilidades de transferir força de trabalho da agricultura para a indústria, como poderá reduzir os fluxos financeiros para a agricultura pela redução das oportunidades de emprego assalariado); e ao mesmo tempo tornar

economicamente inútil o esforço de aumento da produtividade agrícola (para que servirá aumentar a produção e a produtividade se não houver processos de aproveitamento, transformação, conservação e comercialização mais modernos?).

Portanto, a liberalização comercial poderá não entrar em conflito com a produção camponesa local, directamente; e até poderá permitir o acesso a mercados ao longo da fronteira e a factores de produção mais baratos; enquanto que ao mesmo tempo, por via indirecta (por exemplo, por via da destruição da base industrial) poderá impedir o progresso da base produtiva agrária.

Por exemplo, a fábrica de óleo de girassol de Chimoio (Óptima Industrial) comercializa dezenas de milhares de toneladas de girassol a produtores locais (o que os beneficia); produz óleo de boa qualidade, barato e localmente disponível (o que beneficia os consumidores locais); produz ração animal (o que beneficia criadores locais); e gera emprego. A moagem de cereais da Catandica Ranch (Báruè) comercializa dezenas de toneladas de milho aos camponeses locais e produz farinhas de qualidade e baixo preço que são vendidas em Manica, Sofala e Inhambane. O gérmen de milho que produz é vendido para fazer ração animal em fábricas locais. Se ambas as fábricas forem encerradas por efeito directo da liberalização comercial, então os camponeses (que produzem e vendem girassol, soja e milho; que criam galinhas usando a ração local; que fornecem a força de trabalho industrial; e que beneficiam dos fluxos financeiros do emprego) serão prejudicados mesmo que não surja competição directa com a sua produção de girassol, soja e milho.

Mas não há evidência de que a SADC seja um grande competidor com a produção local de farinha, de óleo e de ração. A grande competição vem da Malásia (óleo) e da Europa (farinha de trigo), não havendo muita competição no que respeita a farinha de milho. Portanto, é imperioso estudar estas ligações entre agentes, mercados e processos económicos para entender o que é provável que aconteça com a abertura comercial, e as acções que devem ser tomadas para desenvolver a competitividade e diversidade das capacidades produtivas e comerciais locais.

É este método de estudo do problema que se propõe que seja adoptado pela UNAC para realizar estudos subsequentes sobre o mesmo tema em outras províncias de Moçambique. Evidentemente, para que este método possa ser adoptado e implementado, é necessário que seja compreendido e dominado. Isto pressupõe que os conceitos e ideias económicos e sociais que o fundamentam sejam compreendidos e dominados. Portanto, a adopção deste método requer um processo de formação e interiorização que capacite pessoas e instituições. Não basta um par de aulas ou debates; é necessário fazer formação sistemática.

1.2.2. Pressupostos da metodologia

Qualquer metodologia de trabalho tem que estabelecer pressupostos sobre o objecto do estudo. Neste caso, o primeiro pressuposto é que não existem camponeses desligados do mercado, ou seja, não existem camponeses que sejam puros produtores de subsistência. Este pressuposto é assente quer na revisão da literatura crítica de uma análise dualista do campesinato e das suas relações com o estado e com o mercado,² quer na observação directa por via de investigação de campo.³ Os camponeses, sejam eles quem forem, estão ligados, de forma dinâmica, com uma série de actividades que, no seu conjunto, formam o seu modo de vida. Quando uma dessas actividades entra em crise, em especial as geradoras de rendimento e mais dinâmicas, o modo de vida entra em crise. Por exemplo, a crise do trabalho assalariado (por causa da falta de empregos e/ou baixos salários) reduz de tal forma os fluxos financeiros para a agricultura familiar que afecta mesmo a produção agrícola para consumo familiar.

Portanto, o trabalho assalariado, a produção de culturas de rendimento e a produção alimentar para auto-consumo não são actividades alternativas – elas concorrem com o uso e disponibilidade de força de trabalho, mas em regra ocorrem em simultâneo dentro da mesma família. Isto quer dizer que, em regra, os camponeses não são puros produtores de

² Bowen 2000, Castel-Branco 1994 e 1995, First 1983, Iliffe 1983, Mackintosh 1987 e 1983, O’Laughlin 1981, Oya 2004, Sender and Smith 1986, Wuyts 2001, 1997, 1981 e 1980.

³ Castel-Branco 1983a, 1983b e 1990.

mercadorias ou trabalhadores assalariados, nem nunca são puros produtores para auto-consumo. O fundamental da análise é focar na interligação dinâmica entre os camponeses, os mercados e o estado, e como é que as diferentes actividades das famílias camponesas se interligam.⁴ O primeiro desafio é perceber o modo de vida dos camponeses na sua totalidade, em vez de apenas focar a análise numa das actividades desse modo de vida, excluindo as outras.

O segundo pressuposto é que as famílias camponesas são diferenciadas em função das pressões, ligações e bases económicas e sociais diferentes: por exemplo, nas zonas de maior comércio e/ou de maior acesso a trabalho assalariado mais prolongado e mais bem pago, as condições económicas e sociais de desenvolvimento da produção e do nível de vida das famílias camponesas são notoriamente diferentes, para melhor do que nas zonas de menor dinâmica económica e social.⁵ Portanto, a maneira como as famílias camponesas se interligam com os mercados varia, assim como varia a sua vulnerabilidade e capacidade de ajustamento aos, e influência sobre, os mercados.

O terceiro pressuposto é que existe uma grande disparidade entre o contributo social e o ganho individual dos camponeses. Por um lado, estatísticas frequentemente mencionam que a produção familiar representa o grosso (variando entre 60% e 70%) da produção agrária, mesmo da produção agrária comercializada. Por outro lado, as estatísticas também demonstram que cada família camponesa ganha tão pouco com essa produção

⁴ Por exemplo, um estudo da FEWSNET (2003) mostra que as famílias camponesas com acesso a trabalho assalariado em contractos mais prolongados têm melhor segurança alimentar. Além de auferirem rendimentos monetários em actividades de maior produtividade e maior rendimento do que a agricultura familiar, estas famílias não precisam de vender a sua produção alimentar para terem acesso a rendimento monetário uma vez que este provém do trabalho assalariado. Os resultados deste estudo são confirmados por outros estudos directos, como por exemplo Castel-Branco 1983a e 1983b e 1990, e Oya 2004. Os estudos do Centro de Estudos Africanos da Universidade Eduardo Mondlane (CEA 1979a e 1978) sobre o desemprego em Maputo mostram como a falta de acesso a trabalho assalariado numa base sistemática não só afectou a acesso a salário, mas também as oportunidades de produção da agricultura familiar que necessita do salário para sustentar os custos operacionais e realizar o investimento necessário em capacidade produtiva. O estudo sobre o mineiro Moçambicano (CEA 1979b) também demonstra como é que a diferenciação do campesinato está associada ao acesso a trabalho assalariado numa base prolongada e com salários mais altos; portanto, como é que o trabalho assalariado reestrutura a produção familiar e cria oportunidades de desenvolvimento. Estes resultados são confirmados por outros estudos, como, por exemplo, Castel-Branco 1983a, 1983b e 1990, e Oya 2004.

⁵ Por exemplo, O'Laughlin 1981, e Wuyts 2001, fazem uma boa discussão deste ponto. Wuyts 1981 faz uma descrição quantitativa do grau de diferenciação do campesinato.

agrária que frequentemente necessita de realizar outras actividades – trabalho assalariado, outras produções artesanais diversas, etc. A interpretação destas estatísticas tem que tomar em conta três factores. Primeiro, os camponeses representam 80% das forças produtivas no campo, e a actividade agrícola comercial de grande escala é de implantação muito recente na província. Portanto, é previsível que a produção agrária familiar represente 60% ou mais da produção agrária total. Segundo, o número de empresas agrícolas com sucesso em Manica está a crescer rapidamente, e cada uma delas produz tanto como algumas centenas de famílias camponesas. Portanto, é previsível que dentro em breve o peso da produção camponesa na produção agrícola total comece a reduzir rapidamente. Terceiro, os camponeses ganham pouco com a sua produção em primeiro lugar porque produzem pouco e com baixa produtividade – além de outros factores como a estrutura e funcionamento dos mercados, dos serviços de apoio, das finanças, etc. Para produzirem mais e com maior produtividade, as famílias camponesas terão que ter acesso a força de trabalho assalariada, tecnologia, finanças e serviços – e tudo isto é muito mais fácil e económico de organizar em maior escala para a produção empresarial (seja ela em forma de empresas cooperativas ou privadas). Portanto, não é previsível que o rápido aumento da produção agrícola de excedentes de qualidade possa resultar, apenas, da produção familiar. O maior impulso provavelmente terá que provir de empresas agrícolas privadas e/ou cooperativas.

O quarto pressuposto, relacionado com o anterior, é assente no facto económico e histórico de que não existe nenhuma hipótese de progresso sem um aumento rápido da produtividade agrária em Moçambique. Este rápido aumento da produtividade agrária não será alcançado enquanto a produção agrária continuar a ser entendida (não pelos camponeses) como um sistema insustentável de segurança social apenas, em vez de ser entendida como uma actividade económica que contribui para o, e que beneficia do, processo de acumulação nacional. A maneira de tirar os camponeses da miséria e tornar o seu modo de vida e trabalho sustentáveis é torná-los imensamente mais produtivos. Isto requer investimento, tecnologia, aprendizagem, uma diferente organização social da produção, crescente especialização e diferenciação, e generalização de formas de trabalho assalariado e/ou de cooperativas de produção organizadas em forma empresarial. A

questão real não é se estes passos têm ou não que ser dados; a questão real é como dar estes passos de modo a que os camponeses, e a economia como um todo, ganhem.

Portanto, o estudo tem que olhar fundamentalmente para o processo de gerar muito mais produtividade a partir das forças produtivas no campo, o que pressupõe que olhe para a interligação entre a agricultura, a indústria, os serviços e outras actividades interrelacionadas que podem, no seu conjunto, gerar transformações económicas e sociais de grande dimensão. A resposta para a pobreza e baixa produtividade do campesinato não está, necessariamente, na agricultura familiar – mais provavelmente, está fora da agricultura familiar (no trabalho assalariado, nas cooperativas agrícolas, etc.).

O quinto pressuposto é que o aumento rápido da produtividade agrícola terá que estar relacionado com o rápido desenvolvimento da agro-indústria e dos serviços de apoio necessários. Estas ligações permitirão absorver o excedente agrícola e acrescentar-lhe valor; absorver força de trabalho excedentária do campo (criando oportunidades de emprego que são vitais para a o desenvolvimento das forças produtivas no campo); desenvolver as condições técnicas de produção e introduzir inovações; e gerar dinâmicas de acumulação e de transformação económica e social mais potentes. Sem estas ligações, as oportunidades locais de desenvolvimento serão limitadas.

Portanto, é muito importante que o estudo também olhe para as perspectivas de desenvolvimento agro-industrial e de serviços em relação com a liberalização dos mercados de bens agrícolas e de factores de produção.

O sexto e último pressuposto é uma síntese dos cinco anteriores – a resposta à liberalização do mercado no âmbito da SADC não é necessariamente proteger os camponeses tal como eles são, mas ajudá-los a saírem de onde estão para formas mais avançadas de organização social, produção e de vida, através das quais possam exercer maior influência nos processos económicos, sociais e políticos nacionais. Tais formas podem variar entre o trabalho assalariado em empresas agrícolas, industriais ou de serviços; e formas empresariais colectivas de trabalho (como cooperativas agrícolas, de comércio e de outros serviços).

1.2.3. Acesso a informação e trabalho de campo

A recolha de informação necessária para o estudo foi feita em diferentes fases, nomeadamente:

- 1) Informação secundária: recolha de informação estatística e outra (descritiva de processos, experiências, etc.) disponível de fontes oficiais e não oficiais;
- 2) Informação primária preliminar: entrevistas em departamentos do governo e organizações não governamentais quer sobre o protocolo comercial da SADC, quer sobre trabalho em curso na província onde o trabalho de campo se realizou;
- 3) Informação primária de campo: entrevistas com agentes económicos (departamentos do governo provincial, administrações distritais, empresas, associações e famílias camponesas), e visitas a unidades de produção, na província escolhida para o trabalho de campo.

O trabalho de campo decorreu na província de Manica, especificamente nos distritos de Manica, Bárue e Gondola e no distrito e na cidade do Chimoio. O trabalho de campo decorreu durante dezasseis dias, entre 11 e 26 de Outubro.

A escolha de uma só província foi imposta por restrições orçamentais e de tempo da própria UNAC. A escolha da província de Manica e dos distritos mencionados deveu-se à necessidade de captar, com o estudo, dinâmicas diferentes de desenvolvimento da província – quanto maior for o leque de diferentes dinâmicas captadas pelo estudo, mais realistas e generalizáveis tenderão a ser as conclusões do estudo. Assim, os critérios específicos de selecção adoptados foram os seguintes:

- 1) Província:
 - a. Ter um sector agrário importante;

- b. Ter um sector agrário diversificado, que permita captar as diferentes dinâmicas de possíveis impactos – emprego, bens, factores e serviços;
- c. Ter uma representação da UNAC relativamente forte para permitir organizar o estudo eficientemente.

2) Distritos:

- a. Ter um sector agrário importante;
- b. Distritos com características diferentes entre si, como, por exemplo:
 - i. um em que os camponeses fazem mais trabalho assalariado, outro em que estão mais integrados por via de concessões, e outro em que produzem mais excedentes agrícolas para o mercado;
 - ii. distritos que sejam exportadores ou produtores para segurança alimentar directa;
 - iii. distritos em que as organizações camponesas sejam mais fortes e noutros mais fracas;
 - iv. distritos mais ou menos vulneráveis;
 - v. distritos mais ou menos próximos de mercados importantes, com mais ou menos infra-estrutura, etc.
 - vi. distritos com maior ou menor dinâmica de desenvolvimento económico.

A cidade do Chimoio foi escolhida pela concentração de instituições públicas e privadas relevantes para o estudo. Os distritos de Chimoio e Gondola foram escolhidos pela proximidade e facilidade de acesso em relação a Chimoio. A escolha dos outros dois distritos, Manica e Báruè, foi tanto quanto possível determinada apenas pelos critérios acima mencionados.

No total, foram feitas entrevistas com:

- 1) Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural, Gabinete de Promoção do Sector Comercial Agrário e Ministério da Indústria e Comércio;
- 2) Três directores provinciais, dois administradores distritais, dois directores distritais de agricultura e desenvolvimento rural, um chefe de posto administrativo e dois líderes comunitários;
- 3) Órgãos sociais e técnicos da União de Camponeses de Manica (UCAMA), dois presidentes de Uniões Distritais de Camponeses (UDC);
- 4) Onze associações e cooperativas de camponeses;
- 5) Quatro empresas de produção e comercialização de factores de produção e assistência técnica, e uma empresa de intermediação financeira;
- 6) Três empresas de processamento industrial de excedentes agrários;
- 7) Quatro agricultores privados e uma associação de investidores privados;
- 8) Dez organizações não governamentais relevantes para o estudo.

O programa de entrevistas inicialmente estabelecido não pode ser cumprido na íntegra pois a organização das entrevistas só foi iniciada aquando da chegada do consultor à província. A parte do programa mais afectada foi a das entrevistas individuais com famílias camponesas, pois todo o trabalho ao nível dos distritos visitados só foi organizado à medida em que a equipa chegava a cada distrito. Dadas as restrições de recursos (de tempo e financeiros), não foi possível compensar por este problema de organização, embora o problema tivesse sido minimizado, mas de modo nenhum resolvido, por via de entrevistas colectivas com membros de associações e cooperativas e com trabalhadores de empresas agrícolas privadas.

O facto de o trabalho de campo ter decorrido durante a campanha eleitoral para as terceiras eleições gerais multipartidárias não favoreceu o contacto com instituições públicas.

Apesar destes problemas, que obviamente têm um impacto importante no tipo de relatório que é possível apresentar, o grosso do trabalho originalmente previsto foi realizado.

1.3. Estrutura do relatório

O relatório está estruturado em cinco secções. Depois da introdução, a segunda secção resume as principais conclusões e argumentos do relatório. Nesta secção é argumentado que o grande desafio para as famílias camponesas não é a liberalização comercial no âmbito da SADC, mas a sua integração em dinâmicas económicas que já estão sendo desenvolvidas em Manica. A terceira secção brevemente descreve a essência do protocolo comercial da SADC e fases de implementação para Moçambique. A quarta secção discute os mecanismos de transmissão dos impactos da liberalização comercial associada com a implementação deste protocolo, olhando para os diferentes mercados e como é que os camponeses se inserem neles, na província de Manica. A quinta secção analisa as organizações camponesas da província, e a sexta apresenta as conclusões do estudo.

Dada esta estrutura, a segunda secção funciona simultaneamente como sumário executivo e como resumo das principais conclusões.

2. Argumentos principais do relatório

O argumento central do relatório assenta nas seguintes conclusões básicas:

- 1) O impacto do processo de liberalização comercial no quadro da implementação do protocolo comercial da SADC nas famílias camponesas não tende a ser forte, é desigual, e pode ser positivo e/ou negativo.
 - a. Não tende a ser forte porque os camponeses não são grandes produtores comerciais de culturas alimentares em geral; e nas culturas de rendimento (como, por exemplo, tabaco, paprika e algodão) enfrentam um único comprador, em geral uma empresa concessionária.
 - b. É desigual porque diferentes regiões e mercados e, portanto, produtores, tendem a ser afectados de forma muito diferenciada pelos processos de liberalização comercial. Camponeses que produzem essencialmente para consumo familiar ou mercados muito localizados e pequenos tendem a não ser influenciados pela liberalização de mercados de excedentes agrícolas competitivos com os que eles produzem; a fragmentação dos mercados locais dificulta a transmissão das perdas ou ganhos potenciais teóricos das medidas de política comercial;
 - c. Provavelmente a maioria dos camponeses será mais afectada pelo impacto do protocolo comercial nas oportunidades de emprego assalariado, em vez de por via da competição com os seus excedentes agrícolas familiares.
 - d. Pode ser positivo se permitir a importação de meios de produção, serviços e bens de consumo industriais mais baratos, e se permitir o acesso a mercados externos regionais para a produção de excedentes agrícolas. No entanto, estas oportunidades de importação de bens de consumo e factores de produção mais baratos podem prejudicar o desenvolvimento da indústria e serviços locais, o que certamente terá um impacto negativo no mercado de emprego fora da agricultura.

- 2) Dado que a liberalização comercial no quadro do protocolo comercial da SADC só se inicia em 2008, não há evidência sistemática para demonstrar seja qual for o impacto dessa liberalização. Entretanto, evidência não sistemática das restrições fronteiriças ao comércio com o Zimbabwe (impostas pelas autoridades Zimbabweanas) mostra impactos positivos e negativos na zona. Os camponeses perderam acesso a bens e meios de produção mais baratos, e a mercados para os seus excedentes ao longo da fronteira (impacto negativo). Empresas de meios de produção e serviços técnicos desenvolveram-se em Manica principalmente por causa do rápido aumento do número de grandes produtores comerciais agrícolas Zimbabweanos, mas também, embora marginalmente, por causa da dificuldade de acesso a meios de produção e serviços técnicos no Zimbabwe (impacto positivo, mas apenas marginalmente associado com as restrições comerciais). Portanto, restrições comerciais não são necessariamente positivas para as famílias camponesas a curto e médio prazos, embora possam ajudar a desenvolver algumas novas actividades como indústrias e serviços, e a gerar emprego.
- 3) A base técnica e produtiva da maior parte das associações, cooperativas e produtores familiares é bastante fraca. O excedente produzido por cada um é muito pequeno e muito instável (reflectindo baixa produtividade do trabalho); disperso (reflectindo as limitações da organização familiar ou quasi familiar da produção) e com pouca qualidade. Na maior parte dos casos, “excedente a comercializar” é definido em função das necessidades pontuais e imediatas de dinheiro – por exemplo, a componente comercializada da produção aumenta nos períodos da matrículas das crianças nas escolas, e/ou de maior incidência de doenças endémicas como a malária, mesmo que esta comercialização de mais “excedente” seja seguida de fome. No caso dos produtos mais perecíveis, como os hortícolas e frutos, “excedente comercializado” é o resíduo não consumido imediatamente ou simplesmente o resultado de um comprador ir à machamba comprar. São raros os casos em que estes produtores produzem primariamente para o mercado de excedentes agrícolas com uma noção de desenvolvimento de um negócio empresarial, ainda que de pequena escala. Embora os rendimentos dos hortícolas e frutos sejam potencial e geralmente mais elevados do que os de

cereais, por exemplo, os camponeses ganham pouco porque: estes produtos são perecíveis; não existem indústrias de processamento ou sistemas de conservação; por isso têm que ser vendidos imediatamente; não usam regadio ou estufas pelo que dependem das condições de produção na estação natural do produto; por isso todos os produtores da mesma zona produzem a mesma coisa na mesma altura; só têm acesso aos mercados ou a compradores locais; pelo que os preços destes produtos tendem a ser muito baixos durante a estação.

- 4) Os ganhos que este grupo de produtores tem com a comercialização dos produtos alimentares gerais (cereais, hortícolas e frutos) não pagam os insumos necessários (sementes, adubos, pesticida, irrigação), mais a força de trabalho empregue e as despesas familiares. Os rendimentos da comercialização de produtos alimentares gerais são usados ou para financiar parte das despesas correntes e imediatas de consumo de extensas famílias, ou para financiar parte dos insumos para reproduzir os mesmos níveis de produção – os níveis de acumulação económica são muito baixos. Vários presidentes e outros líderes de associações contactados vão no fim-de-semana aos mercados vender os seus produtos para apanharem cinquenta ou cem contos para as despesas da semana seguinte, sem considerarem que têm que poupar para pagarem os custos dos insumos usados para produzir o que estão a vender. Assim, se na campanha seguinte não receberem insumos de um donativo qualquer têm poucas hipóteses de produzir algo significativo e comercializável.
- 5) Os camponeses que produzem os chamados “produtos de rendimento” (tabaco, algodão, paprika, girassol e gergelim) têm algumas vantagens: não têm que se preocupar com a comercialização pois têm um comprador garantido, que em geral é uma empresa concessionária; e recebem os insumos e a assistência técnica a crédito. Em contrapartida, não têm crédito de campanha para recrutamento de trabalhadores pelo que não conseguem expandir; produzem no sequeiro pelo que só o podem fazer na época natural do produto quando os preços são mais baixos; têm rendimentos menores que os grandes produtores por não terem os meios para produzir com maior rendimento por área e melhor qualidade; e o seu controlo

sobre os processos negociais no mercado (flutuação de preços e preços futuros, contractos, controlo de qualidade, etc.) é mínimo. Embora os rendimentos unitários sejam mais altos comparativamente com os outros produtos, as famílias camponesas produzem estas culturas de rendimento em áreas muito pequenas pelo que o seu rendimento monetário total é limitado. Por exemplo, os ganhos médios de famílias camponesas com a cultura do tabaco foram de oito-nove milhões de meticais por campanha (com uma alta variação entre dois e vinte milhões de meticais). Mesmo que tal rendimento monetário seja superior ao de hortícolas produzidos e vendidos na mesma área (o que nem sempre é verdade), continua muito insuficiente para financiar um processo rápido de acumulação económica em maior escala (a motobomba mais barata custa dez milhões de meticais).

- 6) Os camponeses que têm contractos de produção de semente de milho com as empresas de sementes, Semoc e Pannar, conseguem rendimentos monetários altos pois os preços de semente são bastante altos – de tal modo que todos os grandes produtores comerciais de milho se dedicam exclusivamente a produzir semente pois, segundo eles, este é o único mercado rentável de milho. O problema é que são muito pouco os camponeses que têm condições para produzir milho para semente, dados os requisitos técnicos e a escala mínima necessários para o fazer rentavelmente.
- 7) Na sequência do exposto acima, na província de Manica é óbvia a existência de um dilema estrutural. Por um lado, a maior parte da produção agrária comercializada provem da produção familiar; por outro lado, cada família contribuinte para esse excedente ganha muito pouco com isso, tão pouco que não pode financiar, simultaneamente, as suas necessidades básicas e a reprodução cumulativa dos seus ciclos produtivos (no que se inclui, também, o recrutamento de força de trabalho). É evidente que o peso da produção familiar no total da produção comercializada é determinado por três factores, nomeadamente: o grande número de produtores familiares; o baixo nível total de excedente agrário existente na província; e o papel dos produtores familiares na produção de culturas de alto rendimento (tabaco, paprika, girassol e algodão) para empresas

concessionárias ou monopólios comerciais (monopsónios) e na produção de cereais. À medida em que produtores comerciais de muito maior escala e eficácia se forem instalando e expandindo (como, por exemplo, os agricultores Zimbabwuanos), o peso da produção familiar no total comercializado irá reduzindo. Portanto, o peso global actual da produção familiar no total comercializado nem tem muito sentido para cada família envolvida, nem tem muito significado económico real.

- 8) Diferentes organizações tentam promover actividades de rendimento para que as famílias camponesas entrem em processos reais de acumulação. No entanto, tais projectos em geral têm quatro problemas centrais.
 - a. Primeiro, a avaliação económica dos projectos é fraquíssima, se alguma vez é feita; pior ainda é a avaliação da sustentabilidade económica de ligações a jusante e montante de certos projectos. Por exemplo, a viabilidade financeira do matadouro de frangos da cidade de Manica requer que o frango ao produtor seja comprado a um valor que apenas cobre entre setenta e setenta e cinco por cento dos custos de produção dos frangos. No entanto, este matadouro é suposto ser o dinamizador da cadeia de frangos que deverá gerar altos rendimentos para as famílias criadoras, quando de facto apenas alguns dos grandes criadores podem vender frangos ao matadouro aos preços que viabilizam o matadouro (os grandes criadores produzem acima da capacidade do matadouro e têm outras alternativas, incluindo matadouros individuais).
 - b. Segundo, os projectos raramente enfrentam as limitações impostas pela escala e organização produtiva e social familiar de produção e pelo baixo nível de escolaridade e qualificação dos produtores. De um modo geral, o recurso a associações não visa gerar economias de escala, produtividade e qualidade, mas é sobretudo um instrumento para reduzir riscos e custos de transacção para a prestação de serviços dos projectos aos camponeses.

- c. Terceiro, os problemas dos mercados de factores, serviços e de excedentes agrários raramente são enfrentados. Os projectos assumem que ligações entre actividades e partes de cadeias produtivas são mais ou menos automáticas, pelo que não prestam atenção aos mercados e às necessárias condições para que as ligações de facto se concretizem. O exemplo da cadeia de frangos no Distrito de Manica é típico: surge um matadouro, mas nem há pintos, nem rações, nem crédito de campanha; a assistência técnica aos pequenos produtores é muito insuficiente; não se contemplou um meio de transporte frigorífico para o transporte de frangos abatidos para mercados distantes como o de Chimoio e Beira (o que dificultará o acesso a esses mercados); e não existe nenhum sistema montado para evitar a contaminação da carne de frango no matadouro, uma vez que os frangos, em teoria, provêm de muitos diferentes produtores e regiões.
 - d. Quarto, os projectos quase nunca consideram os limites impostos pelo acesso, ou falta de acesso, a força de trabalho e seus custos. Na produção familiar, isto acaba por se reflectir no conflito entre usar o rendimento para reproduzir a actividade ou para pagar as despesas correntes das famílias e os custos de recrutamento de força de trabalho.
- 9) De um modo geral, os camponeses familiares e de pequena escala têm um desconhecimento profundo dos aspectos mais elementares sobre gestão financeira, instituições de intermediação financeira e do conceito de poupança com processo de acumulação de capacidades produtivas. Não é estranho que assim seja. Por um lado, o seu excedente e rendimento são tão limitados que a sua “gestão financeira” é de circunstância. Por outro lado, a maior parte dos distritos não tem qualquer instituição de intermediação financeira pelo que os camponeses não têm muitas hipóteses de aprender a lidar com, e tirar proveito destas instituições. Finalmente, a maior parte dos camponeses pequenos e familiares não tem uma estratégia de negócio – a agricultura é uma tarefa que fazem, entre outras, porque é possível, têm alguma terra e força de trabalho, dá para matar a fome e às vezes até para vender, mas não é um negócio com uma perspectiva

dinâmica de acumulação. Portanto, o conceito de poupança estratégica para expandir capacidade produtiva não tem muito sentido prático – nem existe o rendimento suficiente, nem as instituições para o captar, nem as estratégias para o usar. O caso típico é que os custos operacionais (sementes, adubos, pesticidas, etc.) e os custos de capital (regadios, equipamentos, etc.) são cobertos por donativos e não resultam num aumento significativo das capacidades produtivas e dos rendimentos que permitam acumular. As exceções a esta regra são as empresas concessionárias (tabaco, algodão, paprika, etc.) e alguns casos isolados de camponeses familiares e pequenos que já investem a longo prazo (casos serão relatados em detalhe mais à frente).

10) Na província de Manica, há serviços agrícolas e pecuários que se estão a desenvolver rapidamente: de comercialização, montagem e assistência técnica ao equipamento; de comercialização e assistência técnica no uso de insumos; de consultoria para o desenvolvimento de planos de negócios e gestão financeira; etc. Mas estes serviços não estão orientados para o campesinato familiar. Mesmo as organizações que teoricamente estão instaladas para prestar apoio a associações e camponeses acabaram por seleccionar os maiores e mais empresariais com quem trabalham. A ausência de uma abordagem empresarial para a maioria das associações e produtores afasta a hipótese de estes produtores terem interesse nos serviços disponíveis, e de os prestadores de serviços terem interesse nestes produtores. O exemplo típico é dado pelos serviços financeiros e de apoio ao desenvolvimento de negócios: não identificámos nenhum interessado em trabalhar com as associações integradas na UCAMA; com as outras associações trabalham as ONGs que as criaram.

11) De entre os serviços mencionados no ponto anterior, um dos mais interessantes é o de microfinanças. Na prática, os micro financiamentos são muito pequenos, extremamente caros (chegam a atingir juros nominais de oito por cento ao mês, mais ou menos equivalentes a juros reais de 6,5-7 por cento ao mês) e de muito curto prazo. A justificação dada pelas agências de microfinanças para estas condições de empréstimo é assente em três pontos: alto risco, altos custos

operacionais de projectos pequenos e dispersos, e necessidade de inculcar um sentido de responsabilidade financeira nos agentes económicos. No entanto, o que isto de facto demonstra é que microfinanças não são uma alternativa de financiamento da massa de pequenos produtores familiares; que o financiamento desses produtores não tem sentido fora de uma estratégia de acumulação rápida; e que este tipo de crédito – muito caro, de curta maturação e de montantes muito pequenos – só tem validade para o pequeno comércio. Assim, não é de estranhar que a quase totalidade do microcrédito seja alocado ao pequeno comércio de alta rotação; ou quando vai para camponeses e associações de camponeses é usado para comprar e vender produtos de alta rotação em vez de ser investido na agricultura.

Um exemplo poderá aclarar este problema. A UCAMA distribuiu a associações um crédito financiado por uma agência doadora, mas a um juro nominal de 8 por cento ao mês, com o objectivo de fazer lucros para si! As associações receberam oito milhões de meticais cada uma, na condição de terem de reembolsar a UCAMA no prazo de seis meses e pagando onze milhões e meio de meticais. Com oito milhões de meticais as associações não podem nem comprar todas as sementes necessárias para todos os seus membros, ou fazer um aviário, ou comprar uma motobomba. Nenhuma associação poderá ter um retorno de mais de 40 por cento no seu investimento em apenas seis meses, especialmente se não fizerem nenhum investimento estrutural importante. Obviamente, as associações que conseguiram pagar o crédito limitaram-se a comprar tecidos num sítio e a vendê-los noutra (e não ganharam nada, embora não tenham perdido); enquanto que as associações que tentaram investir na produção não fizeram nenhum investimento significativo e não foram capazes de reembolsar o empréstimo. A UCAMA não fez nenhum lucro, pois mais de metade das associações não reembolsou o crédito. Estas características das microfinanças já foram institucionalizadas na linguagem e cultura populares. Os membros de uma das associações visitadas, explicando o problema do crédito da UCAMA acima descrito, disseram que “...a UCAMA levou o dinheiro e transformou-o em microfinanças...”.

- 12) De um modo geral, os níveis de escolaridade e formação técnica dos camponeses familiares e associativos são muito baixos, e pouco trabalho sistemático está sendo feito para corrigir esta situação com rapidez e eficácia. O baixo grau de escolaridade impede que os camponeses realmente beneficiem dos vários cursos que pontualmente se vão organizando. A maior parte destes cursos não tem acompanhamento e ligações com o trabalho, experiências e dificuldades que os camponeses enfrentam no seu dia a dia de trabalho. Na maioria dos casos, as famílias tentam garantir que os seus filhos vão para a escola e em quase todas as aldeias existem escolas. Mas o problema de ligações entre qualificações e produção agrícola mantém-se: as famílias esperam que os seus filhos adquiram qualificações para obterem empregos nas ONGs e outras organizações ou grandes farms, em vez de conceberem a sua educação como um investimento intergerações na produção agrícola. Não é de estranhar que isto assim seja, pois a maior parte das famílias vê a produção agrícola como um modo de sobrevivência em vez de como capacidade produtiva com perspectivas de expansão e desenvolvimento.
- 13) As organizações camponesas, UCAMA e UDCs são bastante débeis em termos de capacidades, dependentes de donativos e não têm nem clareza sobre as tarefas que melhor servem os seus membros, nem estratégias de trabalho. A UCAMA tende a transformar-se em mais uma ONG para onde doadores canalizam fundos, e que deve a sua credibilidade e legitimidade (para receber fundos dos doadores) ao seu passado de ligação com os camponeses. Além de um par de projectos financiados por doadores, e de organizar palestras sobre associativismo, não ficou muito claro que outro trabalho faz a UCAMA. Quanto às UDCs, ficou ainda menos claro – por exemplo, o presidente da UDC do Distrito de Manica conhecia onde ficavam as associações e cooperativas, mas não era conhecido na maior parte delas. Outro exemplo, um dos presidentes de uma das UDCs definiu o seu trabalho como “tirar o camponeses do pecado dizendo-lhes ‘escolham entre a salvação da associação e o pecado do trabalho individual’”. Há evidência de associações não só não conhecerem a UCAMA e as UDCs, mas de algumas até as rejeitarem.

- 14) A relação com a UNAC também não ficou muito clara. Tanto nas associações e cooperativas, como na UCAMA e UDCs, foi mencionado que o trabalho com a UNAC é quase exclusivamente relacionado com a implementação de “projectos nacionais” que os doadores financiam na UNAC; e que mesmo nas assembleias gerais da UNAC se apresenta e discute mais o relatório das actividades que a UNAC fez em vez de se prestar mais atenção ao trabalho nas províncias e distritos.
- 15) Foi mencionado por todos que tanto a UNAC como a UCAMA e UDCs não prestam muita atenção ao desenvolvimento da base produtiva dos camponeses e à organização dos serviços necessários; centrando-se mais em desenvolver ideais associativistas fora do contexto produtivo e económico que essas associações têm que enfrentar.
- 16) Na maior parte das associações não se nota muita actividade associativista. Em todas elas o trabalho é parcelado e feito individualmente pelos membros e sua família, com excepção de 6 cooperativistas da cooperativa de Chinhamacungo que exploram, dentro da cooperativa, uma área de trabalho colectivo em que cultivam vegetais para venda. Algumas destas associações foram criadas porque entidades que prestam serviços lhes disseram que sem estarem associados não teriam acesso a apoio. A maior parte tem a sua base na posse colectiva da terra – a terra foi entregue à associação e os membros utilizam-na individualmente. Acesso colectivo e preferencial a cursos de formação também é outro factor de interesse para os membros das associações. Instituições financeiras preferem operar com associações legalizadas do que com produtores independentes. Há uma associação, a de produtores de tabaco de Báruè, que se organizou como forma de melhor negociar os preços do tabaco com a empresa concessionária. Além destes aspectos, não é notório que outras actividades associativas (comercialização, mobilização de poupança, etc.) são realizadas pelas associações.

Por exemplo, a associação dos produtores de tabaco adquiriu duas juntas para tracção animal mas apenas os filhos do presidente pastam o gado pois os outros

- membros não querem mandar os seus filhos, aparentemente porque os novilhos ainda não são adultos e não estão treinados pelo que não há um ganho imediato óbvio com o esforço de pastar o gado que desvia crianças da escola ou outras actividades. Outro exemplo, membros das associações competem uns com os outros pelo acesso ao mercado local para produtos agrários homogéneos, em vez de cooperarem para terem acesso a melhores mercados.
- 17) Na província de Manica há interessantes dinâmicas agrárias em curso, desde a implantação dos grandes produtores comerciais Zimbabwuanos e de serviços agrícolas, financeiros e industriais, até a avanços promovidos por outros produtores e organizações nacionais. As oportunidades de desenvolvimento são vastas e estão sendo tomadas e orientadas pelos outros agentes económicos. Se os camponeses de Manica vão beneficiar deste processo, através de ligações com os outros agentes e com os mercados, eles terão que desenvolver-se empresarialmente ou incorporar-se como trabalhadores assalariados nas empresas dos outros.
- 18) Assim, o grande desafio para as famílias camponesas não é a liberalização comercial no âmbito da SADC, mas a sua integração em dinâmicas económicas que já estão sendo desenvolvidas em Manica. Os camponeses estão participando nessa dinâmicas, umas vezes beneficiando mais, outras beneficiando menos, mas são parte delas de forma não organizada. O grande desafio é como tornar os camponeses em agentes que têm influência nas dinâmicas que são desenvolvidas, em vez de apenas serem “passageiros à boleia”. Este desafio é colocado não só aos camponeses eles próprios, mas também às organizações que se definem como seus representantes: a UNAC e as organizações de camponeses ao nível provincial e distrital. Provavelmente, será necessário um profundo trabalho de reestruturação das funções e visão destas organizações, levando-as a serem capazes de conceber e agir também como um suporte sólido e eficaz à transformação e ao desenvolvimento da base produtiva, económica, técnica e social dos camponeses. Ou os camponeses nunca terão sequer a oportunidade de enfrentarem os desafios de mercados liberalizados.

3. Protocolo Comercial da SADC

O protocolo comercial da SADC estabelece como objectivos mais altos a liberalização do comércio intra regional em bens e serviços, e o estabelecimento da área de comércio livre na região da SADC. Para o efeito, as barreiras ao comércio deverão ser eliminadas, nomeadamente as tarifas sobre importações e exportações, as barreiras não tarifárias e as restrições quantitativas às importações e exportações entre países membros da SADC. A eliminação das barreiras ao comércio deverá ser efectuada num período de 8 anos a partir da entrada em vigor do protocolo. Em regra, a tarifa zero para os produtos com tarifas mais altas no ponto de partida levará mais tempo a ser alcançada (mais próximo dos 8 anos), do que para os produtos com tarifas mais baixas.

O mesmo protocolo reconhece as particularidades de diferentes economias da região, nomeadamente derivadas das desigualdades de desenvolvimento entre países, pelo que também estabelece que os países que tenham sido ou possam ser negativamente afectados pela eliminação das barreiras ao comércio podem solicitar, e ser garantidos, um período de graça para se prepararem para os ajustamentos económicos necessários para a eliminação das barreiras ao comércio. Os programas diferenciados de eliminação de barreiras ao comércio deverão ser aplicados em oito anos, a partir da data em que entram em vigor para cada país.

Neste contexto, Moçambique inicia o seu processo de eliminação de barreiras ao comércio no quadro da SADC em 2008, devendo este processo estar terminado em 2015. Isto quer dizer que as importações de Moçambique começarão a ser liberalizadas a partir de 2008, devendo o processo de completa liberalização ser terminado até 2015. No entanto, há países da SADC que iniciam a liberalização das suas importações antes de 2008 (alguns já iniciaram). Assim, Moçambique poderá exportar para esses países com mais facilidades, mesmo antes das importações que Moçambique possa fazer desses países começarem a ser liberalizadas.

O protocolo também prevê que os estados membros da SADC possam introduzir salvaguardas para protecção sanitária e fitossanitária, para garantia de standards e normas técnicas de comércio, para protecção anti-dumping, para se protegerem contra subsídios introduzidos por outros estados membros, e para protegerem as suas indústrias caso possam provar que estas estão a ser séria e excessivamente danificadas pela liberalização comercial. Estas salvaguardas só podem ser introduzidas no quadro do espírito e da letra do protocolo comercial da SADC e da organização mundial do comércio, e tanto quanto possível têm apenas um carácter transitório (este carácter transitório das salvaguardas não se aplica, por exemplo, à protecção sanitária e fitossanitária, que tem que ter um carácter permanente).

Neste contexto, Moçambique poderá proteger-se contra a importação de produtos de baixa qualidade e que podem pôr em risco a saúde pública. Por exemplo, poderá estabelecer regulamentos que controlem a importação de frangos de origem duvidosa, alimentados com certo tipo de hormonas e congelados há mais do que um certo período de tempo, e usar esta salvaguarda para ajudar a construir políticas de promoção da indústria local de frangos. Com base em estudos sectoriais específicos, Moçambique poderá identificar as indústrias que podem sofrer excessiva e desproporcionalmente com a liberalização, avaliar o impacto económico e social dos danos que podem acontecer e justificar a negociação de salvaguardas especiais para permitir ajustamentos, compensações e a minimização dos custos sociais do ajustamento.

Evidentemente, para explorar as oportunidades que o protocolo comercial abre as instituições Moçambicanas terão que identificar prioridades, estudar bem esses sectores ou indústrias, identificar aspectos concretos à volta dos quais desejam negociar salvaguardas, e desenvolver as suas capacidades de negociação. Esta é uma tarefa que compete ao estado promover e coordenar, envolvendo os outros agentes económicos relevantes.

4. Mecanismos económicos de impacto

4.1. *Introdução*

Esta secção aborda os mercados e as condições de produção e emprego como os principais mecanismos económicos de transmissão dos impactos, positivos ou negativos, da liberalização comercial no âmbito da implementação do protocolo comercial da SADC. O objectivo é demonstrar, para cada caso, como é que os camponeses estão integrados em cada um desses mercados, quais são as suas condições de produção, e como é que tais mercados podem ser afectados pelo protocolo comercial. Ao fazer esta análise, é evidente que é necessário analisar a relação entre os camponeses familiares e os outros agentes económicos, sempre que essa relação seja vital para explicar a interacção entre as famílias camponesas e os mercados em análise.

4.2. *Mercados de excedentes agrícolas*

Os mercados de excedentes agrícolas em que as famílias camponesas estão integradas como produtoras são os seguintes:

- 1) *Culturas de rendimentos para concessionárias*: alguns milhares de famílias camponesas produzem algodão e tabaco em regime de *outgrowing* para empresas concessionárias – por exemplo, só em Bárue há cerca de cinco mil camponeses produzindo tabaco para a Mozambique Tobacco Leaf, uma das duas concessionárias de tabaco na província. Os insumos para a produção são vendidos pelas companhias concessionárias aos *outgrowers* a crédito (sementes, adubos e pesticidas). Estas companhias, em especial as de tabaco, também prestam assistência sobre a utilização dos insumos, construção das estufas, etc, embora todos os camponeses que entrevistámos se queixem da assistência técnica – qualidade, dedicação dos técnicos e frequência das visitas.

Os camponeses vêm vantagens neste sistema relacionadas com dois factores fundamentais: ter mercado garantido e acesso a insumos a crédito. As

desvantagens que apontam são: não haver crédito para recrutamento de força de trabalho (o que dificulta a expansão das áreas); a intensidade de trabalho que as culturas requerem; o empobrecimento dos solos, que não conseguem travar mesmo com rotação, o que começa a preocupar os camponeses seriamente; e o excessivo poder comercial que as concessionárias têm na categorização da qualidade do produto e fixação do preço. Há dois factores que preocupam os camponeses em especial: a flutuação e volatilidade dos preços do algodão; e a inconsistência na definição de critérios de qualidade e preços do tabaco – em que ora a cor, ora o comprimento da folha (e por vezes os dois) são usados para definir qualidade, e diferentes concessionárias usam estes critérios diferentemente.

Um aspecto interessante de notar é que todos os camponeses entrevistados disseram claramente que estão a produzir tabaco ou algodão apenas transitoriamente. O argumento usado estava, em geral, em linha com o seguinte (citação): “... estas culturas ajudam muito a fazer o primeiro passo para sair da pobreza. Com o que ganho, posso começar a pensar em melhorar a minha produção em outras áreas. Quando conseguir isso, quero voltar a ser independente outra vez e abandono o tabaco.” (fim de citação) (Presidente da Associação dos Produtores de Tabaco de Báruè). Portanto, os camponeses não se vêem como produtores profissionais e especializados de uma cultura, o que provavelmente reflecte a sua experiência: a vulnerabilidade que a especialização traz para quem não exerce poder sobre o mercado; o melhor aproveitamento e rendimento dos factores que uma base produtiva mais diversificada permite fazer; a insegurança criada por mercados fragmentados, em especial de bens alimentares; a inexistência de seguros para a produção agrícola que o aumenta o risco de especialização para o produtor; a falta de confiança no futuro das concessionárias na região, entre outros (mesmo os produtores comerciais de grande escala tentam evitar a especialização em produções para concessionárias de tabaco).

Esta dinâmica dos *outgrowers* já estabelecidos no tabaco entra em conflito com a atitude dos que ainda estão a tentar estabelecer-se na cultura – estes últimos

chegam a derrubar árvores de fruto e retirar culturas em desenvolvimento para introduzirem o tabaco por causa das expectativas de mais alto rendimento. No entanto, depois de duas campanhas começam a adquirir a atitude dos que já eram estabelecidos na cultura – muito mais cautelosa.⁶

As empresas concessionárias usam o sistema de *outgrowers* porque isso lhes permite reduzir custos de investimento e operacionais, aumenta a sua flexibilidade e reduz os seus custos sociais de ajustamento aos mercados mundiais. No entanto, estas empresas não aceitam qualquer candidato a *outgrower*. Tanto no caso do algodão, como no caso do tabaco, as concessionárias seleccionam os produtores familiares em função da sua experiência de produção para o mercado, qualidade e localização da terra, capacidade de aprender as técnicas de produção e aplicar os insumos, e experiência histórica na cultura (à medida em que o tempo decorre, os *outgrowers* menos capazes vão sendo desincentivados de continuarem no esquema através da sistemática discriminação contra a qualidade da sua produção, o que se reflecte em rendimentos cada vez mais baixos). Portanto, este esquema não é uma saída para todos os camponeses. Além disso, no caso do tabaco existem grandes farmeiros comerciais a produzir para as empresas tabaqueiras, e o papel dos pequenos camponeses é muito menor nesta cultura do que no algodão.

A liberalização comercial no âmbito da SADC não deve afectar este esquema de forma significativa. Pode ter algum impacto na decisão de montar ou não mais fábricas de processamento em Moçambique (o que indirectamente afecta os camponeses – através da geração de emprego e dos fluxos financeiros do trabalho assalariado para a agricultura – como atrás foi mencionado). Mas a decisão de investir em *outgrowing schemes* de tabaco e algodão em Manica é apenas marginalmente relacionada com barreiras alfandegárias, pelo que a liberalização comercial não deve ter um impacto significativo no esquema.

⁶ A primeira campanha nunca corre muito bem; o produtor argumenta, então, que a falta de experiência justifica o seu relativo fracasso. Quando a segunda campanha não corresponde às expectativas, mesmo que seja melhor que a primeira, o produtor começa a ficar um pouco mais céptico sobre o carácter “milagroso” da cultura. O mesmo tipo de tendência foi verificado no caso da paprika.

Agora, se o esquema é económica e ambientalmente sustentável a longo prazo, isso é outra questão que vai para além deste estudo. Por exemplo, o impacto negativo na qualidade dos solos não pode ser descurado da análise; tal como também não pode ser descurado o facto de os farmers de grande escala dominarem a produção desta e de outras culturas de rendimento, o que a médio prazo pode eliminar o “negócio” para os camponeses familiares.

A curto e a médio prazos, é importante melhorar os benefícios que os pequenos *outgrowers* tiram do esquema, envolver as organizações de produtores na negociação dos contratos para esquemas de *outgrowing*, e ajudar e reduzir a sua dependência em relação a estas monoculturas por via da diversificação das culturas ou outras actividades de rendimento.

- 2) *Outras culturas de rendimento*: culturas como girassol, baby corn e paprika têm um esquema diferente, em alguns aspectos, do de *outgrowing* mencionado em cima. O número de camponeses produzindo paprika e girassol está a aumentar, mas ainda é inferior ao número de produtores de algodão e tabaco. Há vários compradores para paprika e girassol, o que aumenta o poder de negociação dos camponeses mas diminui a certeza e segurança de mercado.

Apesar de haver vários compradores em contacto com os camponeses, e não haver obrigação contratual dos camponeses venderem a um comprador específico, no fim a paprika é comprada por uma empresa, Pimentas de Moçambique, que a exporta para a Europa. No caso das associações filiadas na UCAMA, todas elas vendem a paprika à ACDI-VOCA, e esta é que tem o contrato com a Pimentas de Moçambique (de facto, nem a UCAMA, nem as UDCs nem as associações sabiam que a paprika era vendida à Pimentas de Moçambique). A ACDI-VOCA está a tentar estabelecer uma relação de “fomentador” com as associações, em que a ONG fornece insumos a crédito e adquire o direito de compra. Mas ainda não existem contratos e as associações declaram que estão descontentes com os serviços prestados e os preços.

A paprika é também produzida por grandes produtores comerciais que usam rega artificial. Deste modo, podem produzir fora de época e obter muito melhores rendimentos do que os camponeses, que apenas produzem em sequeiro. O grosso da produção de paprika provém dos grandes produtores comerciais.

No que diz respeito ao girassol, há vários fomentadores, em geral ONGs, e o girassol é comercializado por essas ONGs, por *market brokers*, ou por grandes utilizadores de girassol – como sejam a fábrica de óleos de Chimoio (Óptima Industrial), produtores de ração animal e outros. A Óptima Industrial, por exemplo, tem um contrato com a ACDI-VOCA para o fomento e comercialização de girassol abrangendo cerca de três mil famílias camponesas, e está a fazer experiências com soja. Um dos grandes problemas que a indústria enfrenta é que a expansão da produção de óleo e rações vai obrigar a uma forte expansão da oferta garantida e de qualidade standardizada de girassol e soja, a preços que sejam rentáveis simultaneamente para o produtor da cultura e para a indústria. Por isso, a empresa também está a desenvolver as suas próprias plantações, pois isto certamente aumentará o seu poder de negociação com os pequenos produtores e reduzirá a incerteza e flutuação da oferta.

Evidentemente, a consolidação das ligações com o campesinato depende da capacidade que os camponeses terão de responder a crescentes exigências de volume, qualidade standardizada e custo da sua produção. Se as capacidades produtivas dos camponeses não evoluírem rapidamente, eles poderão perder esta importante ligação comercial.

A outra questão que se coloca é que a actual relação entre a indústria e os camponeses é estabelecida por via da ACDI-VOCA, que faz o fomento e a comercialização. Se o projecto desta ONG americana terminar e ela se retirar da província, como será feita a ligação entre camponeses e indústrias e o fomento de produções comerciais de oleaginosas? Qual será o equivalente institucional? Não deverão as organizações camponesas – UNAC, UCAMA e UDCs – assumir mais e mais responsabilidade pela prestação de serviços necessários ao

desenvolvimento produtivo do campesinato, incluindo, ao nível local, a organização do fomento e da comercialização?

Do ponto de vista de desenvolvimento da produção comercializada dos produtores de girassol, seria preferível que o girassol fosse produzido para a indústria de óleo em vez de para exportação em bruto. Há três razões básicas para sustentar este argumento. Primeira, contractos de longo prazo com a indústria de óleo tendem a gerar mais estabilidade da procura e dos preços do que os mercados internacionais do produto em bruto, o que diminui a incerteza e melhora e estabiliza o rendimento dos produtores de girassol. Segunda, as exigências de volume e qualidade da indústria são maiores do que as da exportação do girassol em bruto, o que poderá incentivar a melhoria dos standards dos produtores. Terceira, é mais fácil as organizações camponesas negociarem melhores condições comerciais com indústrias locais do que com grandes empresas internacionais.

Um aspecto interessante com o girassol é que esta cultura é frequentemente dizimada pelos pássaros, a não ser que as áreas de cultivo sejam tão extensas que o dano criado pelos pássaros tenha pouco impacto. Há duas maneiras de conseguir tais áreas: ou ter muitas pequenas machambas de girassol perto umas das outras, o que faz com que os danos sejam muito pequenos em cada machamba; ou fazer grandes empresas agrícolas produzindo em machambas com centenas de hectares de extensão, o que minimiza o impacto dos danos. Produtores com 5-10 hectares de girassol em áreas onde mais ninguém produz esta cultura desistiram de a fazer por causa dos danos.

Quanto ao baby corn, apenas um pequeno grupo de camponeses, no distrito de Manica, se dedica a esta cultura. As experiências com pequenas escalas de produção são positivas. No entanto, quando a escala de produção de baby corn de cada família camponesa começa a aumentar a qualidade diminui pois a gestão da produção complica-se. Baby corn é um exemplo em que o simples aumento da escala de actividade, sem um correspondente aumento na organização e gestão da produção, não surte efeitos positivos.

Em todos estes casos de culturas de rendimento, um dos grandes problemas enfrentados pelos camponeses e associações de camponeses é a capacidade de gestão, organização e controlo que permita manter os rendimentos e qualidade à medida em que a produção expande. Segundo a ADIPSA, há evidência que à medida em que as áreas de cultivo dos camponeses expandem, estes começam a enfrentar mais problemas com a gestão da produção, acesso a força de trabalho, controlo de qualidade e do tempo, pelo que os rendimentos começam a baixar e a qualidade a diminuir. Isto é indicativo de que o avanço das capacidades produtivas está relacionado não só com a quantidade de factores e escala, mas sobretudo com aprendizagem e montagem de capacidades de gestão e organização da produção mais avançadas.

As organizações camponesas estão pouco envolvidas no fomento desses processo de aprendizagem e desenvolvimento das capacidades produtivas. A UCAMA e as UDCs fazem muitos seminários sobre associativismo mas pouco trabalho sobre a produção. Isto em parte reflecte as fracas capacidades destas organizações (incluindo a debilidade em recursos materiais), mas também reflecte o facto de que estas organizações não estão estruturadas para prestar apoio ao desenvolvimento das capacidades produtivas do campesinato. O seu foco é a consciência associativista, e não a base material dessa consciência. O resultado é que todo o fomento de capacidades produtivas fica a cargo de dezenas de diferentes organizações, que prosseguem diferentes agendas, usam diferentes métodos e não são necessariamente representativas dos camponeses.

De todo o modo, dados os mercados específicos e níveis de actividade, é pouco provável que a liberalização comercial no âmbito do protocolo comercial da SADC afecte negativamente estas culturas. Pode afectar ou não decisões relacionadas com agro-industrialização das culturas em Manica (o que afectará os camponeses por via do emprego e dos fluxos financeiros para a agricultura), mas não é provável que afecte a produção das culturas elas próprias.

- 3) *Cereais*: O mercado de cereais ainda é concentrado no milho. A mapira não é muito comercializada, e o arroz ainda não tem muita expressão, embora se esteja a expandir. O mercado de milho tem quatro componentes principais, nomeadamente: as empresas de sementes, Semoc e Pannar; as moageiras; as agências de emergência; e os grandes compradores vindos de outras províncias, em especial do Sul de Moçambique.

As empresas de sementes estão a produzir semente para exportação, pois a procura local de semente de cereais é muito inferior à capacidade de produção de semente. A produção de semente de cereais depende de três factores importantes: a disponibilidade de semente básica (importada da África do Sul); as condições técnicas e de organização e gestão da produção que têm que ser rigorosamente mantidas para que a semente não seja contaminada e não se deteriore (a semente de milho é produzida com polinização aberta); e as condições agro-ecológicas. Os preços do milho-semente são 3-4 vezes mais altos do que do milho para consumo, de tal modo que os grandes produtores comerciais só produzem milho se tiverem contractos com as empresas de semente.

O problema com os pequenos camponeses é que estes não conseguem cumprir as condições técnicas e de organização da produção, não têm áreas suficientemente grandes para isolar o milho de semente do outro milho para evitar contaminação através da polinização, e produzem em áreas demasiado pequenas para interessar as empresas de semente. As empresas de sementes procuram produtores que tenham no mínimo 50 ha com as condições agro-ecológicas requeridas e isolados de outras machambas de milho. Alternativamente, podem estabelecer contractos com produtores que tenham menores áreas mas que se associem a outros para somar o mínimo de 50 ha. Este factor, associado ao rigor das condições técnicas e de organização da produção, exclui a quase totalidade dos pequenos camponeses da possibilidade de entrar neste mercado lucrativo de milho.

Dado que a semente original é importada da África do Sul e a semente reproduzida localmente é exportada para países da África Austral, a liberalização

do comércio na região fará baixar os preços tanto da semente original como da semente reproduzida para um nível próximo do preço CIF (preço de importação na fronteira antes da imposição de tarifas aduaneiras). Portanto, o custo de produção de semente poderá baixar e o mercado de semente poderá aumentar.

Alem disso, tanto a Semoc como a Pannar são sucursais de empresas sul-africanas de sementes. Portanto, o investimento realizado na reprodução de semente em Moçambique reflecte, pelo menos parcialmente, estratégias regionais das companhias, as quais podem ter sido parcialmente incentivadas por barreiras comerciais – se as tarifas reduzem as taxas de retorno no comércio, a resposta mais óbvia é investir no território protegido em vez de tentar exportar para lá. Uma vez que a produção e exportação de semente esteja estabelecida em Moçambique, a liberalização do comércio não deverá afectar negativamente esta actividade, podendo, até, torná-la mais rentável.

Se a produção comercial de milho para consumo aumentar em Moçambique, a produção e reprodução local de semente poderá ser consolidada e expandida. Caso contrário, as exportações serão a única maneira de manter o investimento em reprodução de semente em Moçambique. Se esta produção para exportação se consolida ou não depende das estratégias regionais das empresas por detrás da Semoc e da Pannar e não de o mercado ser liberalizado ou não.

De todo o modo, seja o que for que aconteça com o negócio de semente de milho, o seu impacto directo nos pequenos camponeses é muito limitado (pois apenas um número muito pequeno de famílias camponesas reproduz esta semente), e o impacto indirecto é maior mas não muito grande (sobretudo através do que é que acontece com o emprego e com os fluxos financeiros do salário para a família camponesa).

As moageiras, pequenas e médias, compram grandes quantidades de milho aos camponeses. Este milho é comprado directamente, através de fomentadores (em regra, agências de desenvolvimento ou ONGs) ou de produtores privados médios e grandes. Por exemplo, dois grandes agricultores comerciais de Catandica, um

dos quais tem uma moageira, compram, no conjunto, cerca de 25-30 mil toneladas de milho por ano aos camponeses. Este mercado tem dois constrangimentos principais: um é a colocação do milho adquirido aos camponeses; o outro é a capacidade produtiva dos camponeses, o que inclui não só os volumes de produção que podem atingir, mas também os standards de qualidade, a capacidade de armazenamento, etc.

As moageiras têm vantagens sobre outros compradores locais no sentido em que ao processarem o milho o conservam, atingem mercados mais amplos e adicionam mais valor (quer nas farinhas, quer na produção de ração). As desvantagens estão relacionadas com o facto de que as moageiras precisam de grandes quantidades de milho de qualidade que justifiquem o funcionamento da moageira. Estas quantidades podem ser compradas todas de uma vez, resultando em avultado empate de capital fixo e circulante na construção de stocks; ou ao longo da campanha, o que aumenta a incerteza quanto à disponibilidade de stocks.

A liberalização do comércio no quadro da SADC poderá ter dois efeitos negativos para o negócio dos camponeses com as moageiras. Primeiro, as moageiras podem comprar milho em maior quantidade, mais barato e de melhor qualidade em outros países da região, em especial no Zimbabwe. Segundo, as moageiras podem desaparecer como resultado da competição de moageiras em países vizinhos. Obviamente, o que vai acontecer não depende apenas do grau de liberalização, mas também, e talvez principalmente, de como é que a capacidade produtiva dos camponeses e das moageiras se desenvolve nos próximos 2-3 anos.

Os outros grandes compradores locais enfrentam um grande problema de mercado. Nos mercados locais, o milho não é muito procurado pois todas as famílias produzem algum milho. Nos maiores mercados, mais distantes, os preços do milho são tão baixos que os produtores perdem financeiramente. O que todos os grandes compradores de milho tentam fazer é estabelecer contractos com grandes utilizadores de milho, moageiras, empresas de sementes e o programa mundial da alimentação, a quem podem vender a preços mais altos e com garantia

de mercado relativamente estável. O mercado de semente é limitado se a produção comercializada de milho para consumo não aumentar rapidamente. O programa mundial de alimentação nem sempre oferece uma alternativa estável e previsível, uma vez que se trata de um programa de emergência.

Os compradores vindos do Sul de Moçambique, particularmente de Maputo, oferecem alternativas de último recurso: compram no mercado local mas a baixo preço, o que é útil para limpar os stocks acumulados mas não é financeira rentável para os produtores.

Portanto, o engenho para expandir a produção comercializada de milho parece ser baseado nas moageiras e indústrias alimentares associadas, e na produção de ração animal.

O mercado de cereais pode ser bastante afectado pela liberalização comercial no âmbito da SADC uma vez que os países vizinhos tenham excedentes para exportar, pois nesses países os rendimentos por hectare são 2-3 vezes mais altos do que em Moçambique e os custos mais baixos.

A expansão das indústrias associadas ao milho no Centro e Norte de Moçambique é um atractivo para produtores locais e para exportadores de países vizinhos. Os produtores locais têm várias vantagens locais (proximidade dos mercados, relacionamento formal e informal com as indústrias, etc.), mas precisam de adquirir vantagens produtivas (produtividade, qualidade, standardização e custos de produção). A questão não é só ter acesso a mercados, mas conseguir entrar nos melhores mercados o que requer ter os melhores produtos, em quantidade e a bons preços.

- 4) *Hortícolas*: Quase todas as famílias camponesas produzem hortícolas para consumo e comercialização. Todas as associações visitadas, com excepção da associação dos produtores de tabaco, baseiam a sua actividade em torno de hortícolas. Algumas também produzem frutos, principalmente mangas e liches. Todas as associações adquirem sementes de hortícolas nas empresas de sementes,

pelo que a semente é renovada em todas as campanhas. Das nove associações visitadas que produzem hortícolas e frutos, apenas duas tinham sistemas de regadio mais ou menos funcionais. Nas outras, os hortícolas são produzidos em sequeiro ou regadas à mão. As terras das associações estão parceladas, pelo que a actividade produtiva é completamente individual e cada membro tem pequenas parcelas, em geral não excedendo meio ha.

Os rendimentos das culturas são incertos e em regra baixos, dadas as condições de produção prevalentes. Os hortícolas são consumidos pelas famílias ou vendidos sem uma estratégia comercial definida: quando é possível, a família leva os hortícolas até ao mercado local; quando não é, depende de compradores virem às machambas comprar. Em regra, todos os produtores da mesma zona produzem os mesmos hortícolas nas mesmas épocas, pelos que os preços nos mercados locais são muito baixos durante a estação, e fora dela há muita escassez de hortícolas e os preços são muito altos.

Os mercados de hortícolas e frutos em que operam as famílias camponesas não são muito vulneráveis a competição de produtores de países vizinhos, mesmo em condições de total liberalização comercial: são pequenos mercados locais, com baixos preços para produtos altamente perecíveis.

Muito mais difícil será que estas famílias de produtores consigam penetrar em mercados maiores, de melhor qualidade e com mais oportunidades, como sejam as cadeias de supermercados em Chimoio e Beira, os restaurantes e hotéis, etc. Nestes mercados, a penetração de produtores regionais já é um facto, dado que, por exemplo, o Shoprite se abastece essencialmente da África do Sul mesmo no que diz respeito a produtos como hortícolas e frutas.

A questão central a resolver, portanto, não é impedir mais liberalização, mas sobretudo melhorar as condições e capacidades de produção e comercialização dos camponeses. Além disso, a expansão da produção e dos mercados vai requerer condições de conservação e o desenvolvimento de agro-indústrias locais. Existem projectos para enlatamento de tomate em Manica, mas a rentabilização

de tais indústrias vai requerer altos volumes de excedente disponível com regularidade e fiabilidade, com altos standards de qualidade e baixos custos. Se os produtores de Manica não oferecerem tomate nessas condições, das duas uma: ou a indústria não se desenvolverá, ou irá importar o tomate.

- 5) *Frangos*: Famílias camponesas estão envolvidas na produção comercial de frangos, quer tradicionais quer de aviário. Em qualquer dos casos, os frangos são vendidos nos mercados locais ou a compradores que vão às machambas. Os frangos tradicionais não são alimentados a ração e têm múltiplos usos: reprodução, alimentação da família ou venda. Os frangos de aviário são alimentados a ração pelo que começam a ficar excessivamente caros para os produtores se ultrapassarem 35 dias antes de serem vendidos.

A produção de frangos de aviário requer a aquisição de pintos (Abílio Antunes, o maior criador da província, é o único fornecedor) e ração (anteriormente adquirida no Zimbabwe, mais recentemente disponível apenas em mercados informais).

Dado que todas as famílias camponesas vendem os frangos nos mesmos mercados locais, elas têm dificuldades em vendê-los ao fim de 35 dias pois o mercado local é pequeno. Para minimizar este problema, foi montado o matadouro da Cidade de Manica, que tem a capacidade de processar até ao limite de mil frangos por dia (de momento, processa 300 frangos por dia). O matadouro poderá ser uma solução para rentabilizar a produção de frangos dado que os produtores os podem vender com 35 dias para processamento, e depois os frangos podem ser congelados e vendidos em outros mercados em tempo oportuno.

No entanto, há quatro problemas fundamentais com este processo. Primeiro, os pequenos produtores não conseguem comprar ração a preços razoáveis – antes da imposição de restrições fronteiriças pelas autoridades Zimbabweanas, a ração era comprada no Zimbabwe a baixo preço. Segundo, os pequenos produtores não têm acesso garantido a pintos pois incorrem em altos custos de transporte para os ir comprar e são uma parcela residual na distribuição de pintos do único fornecedor da província. Terceiro, o preço do frango vivo à porta do matadouro que é

consistente com a rentabilidade financeira deste, é de trinta a trinta e cinco contos por frango. No entanto, o custo de produção de frangos no sector familiar anda à volta de cinquenta contos o frango. Portanto, se os camponeses venderem os frangos ao matadouro, nas actuais condições de produção, terão altos prejuízos financeiros. Quarto, os programas de formação são feitos abstracta e teoricamente, com pouco acompanhamento e conhecimento das actividades dos criadores e os seus problemas do dia a dia.

O mercado de frangos é afectado pelo comércio regional, dado que os supermercados, restaurantes, etc., importam frango congelado de má qualidade mas baixo preço. No Shoprite já aparecem frangos locais, mas produzidos pelos grandes produtores como o Abílio Antunes, porque os clientes não gostam do frango importado que por vezes já está congelado há mais de um ano.

O desenvolvimento da avicultura é muito importante não só por causa do rendimento directo que pode gerar, mas também por causa das ligações derivadas, por via das rações, com a produção agrícola de soja, girassol e milho. O desenvolvimento da indústria local de rações, ainda embrionária, pode impulsionar a comercialização agrícola e as oportunidades de expansão e desenvolvimento dos camponeses. Mas isto só acontecerá com o desenvolvimento da avicultura.

Se os camponeses podem ou não ser o engenho por detrás da avicultura, é um assunto controverso. A associação 7 de Abril, composta por 27 mulheres, tem 4 pavilhões para 300 frangos cada. Compram os pintos e alimentam os frangos até 35 dias, antes de os venderem. Segundo os cálculos de custos de produção feitos no local com as associadas, a associação gasta para produzir 1.200 frangos de 35 dias aproximadamente 55-56 milhões de meticais, e recebe, na melhor das hipóteses, 60 milhões de meticais. Considerando a mortalidade natural dos frangos, as receitas de vendas dos frangos não excedem os gastos com ração, pintos, medicamentos, manutenção dos aviários e transporte. Portanto, as receitas da associação obviamente não chegam para pagar às associadas. Por causa disso,

cada uma delas faz muitas outras actividades à procura de rendimento. Logo, cada uma delas trabalha muito pouco na associação, motivo pelo qual a associação tem 27 membros a tomar conta de 4 pavilhões, quando um quarto desse número seria mais do que suficiente. O seu nível de escolaridade é muito baixo e queixaram-se dos programas e formação por pouco perceberem do que é ensinado e por os instrutores não irem aos aviários verificar como é que elas trabalham e ajudarem a melhorar a sua prestação.

Aquando da visita a esta associação, elas já só tinham 100 frangos num dos pavilhões (os outros estavam vazios), não tinham dinheiro para comprar mais pintos, não tinham ração e estavam à espera de um “projecto” para as ajudar.

É óbvio que sem grandes avanços na organização e eficácia das unidades produtivas estes produtores não podem sobreviver, haja ou não liberalização do comércio.

- 6) *Outros produtos*: Famílias camponesas também comercializam outros produtos, tais como mandioca, batata-doce, feijões. Algumas associações estão tentando introduzir a mandioca como cultura alimentar para comercialização alternativa ou complementar aos hortícolas, afim de diversificarem os produtos a colocar no mercado e aumentarem os rendimentos. Feijões são comercializados mas ainda em muito pequena escala. Batata-doce destina-se sobretudo à segurança alimentar das famílias camponesas.

Estes mercados são pouco vulneráveis à liberalização comercial, mas as suas potencialidades estão muito sub-aproveitadas. Tanto a mandioca como os feijões podem oferecer interessantes oportunidades em mercados mais dinâmicos e em ligações agro-industriais se forem produzidos em forma mais empresarial. Portanto, a questão será, de novo, como fazer avançar a organização da produção camponesa para níveis de produção, produtividade, custos e standards competitivos e favoráveis ao desenvolvimento agro-industrial.

4.3. *Mercados de factores de produção*

O acesso das famílias camponesas a factores de produção (sementes, adubos, pesticidas, bombas de água e outros instrumentos agrícolas) é organizado pelas seguintes vias:

- 1) *Companhias concessionárias*: nos casos de tabaco e algodão, os camponeses *outgrowers* recebem, a crédito, insumos das companhias concessionárias. Tem sido sugerido que estas companhias fornecem estes insumos a preços mais altos do que os camponeses teriam que pagar se os comprassem no mercado. Este estudo não teve a oportunidade de investigar esta questão. De todo o modo, as empresas de factores de produção não têm ligações comerciais e de assistência técnica com os camponeses, pois dizem que é extremamente difícil obter algum retorno com tais ligações. Portanto, na essência os camponeses têm poucas alternativas às companhias concessionárias.
- 2) *Fomentadores*: ONGs e agências que fomentam culturas específicas, como girassol, paprika e soja, fornecem os factores de produção, ou pelo menos parte deles, a crédito. Algumas distribuem-nos gratuitamente.
- 3) *DDADR*: As direcções distritais de agricultura e desenvolvimento rural também distribuem factores de produção, como sementes, equipamento e gado bovino.
- 4) *Donativos*: algumas ONGs e agência distribuem factores de produção como donativos, em especial nas áreas mais vulneráveis. Esta prática está sendo gradualmente substituída pelas outras formas de acesso a factores de produção.
- 5) *Aquisições no mercado formal como investimento*: algumas famílias estão começando a poupar para adquirir meios de produção nos mercados formais, nomeadamente juntas de tracção animal, motobombas e outros meios. Esta prática é ainda muito rara.
- 6) *Aquisições no mercado informal*: nos mercados informais, camponeses compram sementes, ração, charruas de bico Zimbabweanas e alguns outros meios. Frequentemente, os mercados informais são mais baratos que os mercados

formais, mas a qualidade dos produtos é inferior e os riscos maiores. Por exemplo, sementes do mercado informal têm menos poder germinativo (provavelmente por não estarem devidamente conservadas), e as charruas de bico Zimbabweanas estragam-se muito rapidamente numa só campanha (as Moçambicanas, da Kanés, só precisam de reparações depois de 3-4 campanhas, mas são mais caras).

É interessante notar que 75-80 por cento dos meios de produção a que os camponeses têm acesso são adquiridos em transacções fora do mercado, embora a percentagem de donativos puros esteja a ser rapidamente reduzida. A liberalização regional do comércio de factores de produção poderá afectar os preços dos factores, reduzindo-os, mas apenas para um quarto dos factores requeridos pelos camponeses.

Mais problemático do que a liberalização é o facto de três quartos dos factores adquiridos pelos camponeses provirem de fomentadores, concessionárias e donativos. Nos dois primeiros casos, fomentadores e concessionárias, o acesso a meios de produção para produtos específicos acaba por determinar a estrutura da produção. Portanto, as corporações envolvidas, por via da distribuição de factores a crédito para actividades específicas, acabam por moldar a estrutura produtiva das famílias camponesas. Por outro lado, os mercados das concessionárias e fomentadores são os mais seguros nas condições actuais para os camponeses.

No caso dos donativos há três problemas de fundo. Primeiro, esta prática é insustentável. Segundo, cria e reproduz atitudes e rotinas de dependência reflectidas na mentalidade de “ficar à espera do projecto”. Terceiro, cria dinâmicas de trabalho completamente dependentes das agendas dos doadores. Como disse o Presidente da UCAMA, dado que a UCAMA não tem fundos e depende dos “parceiros”, apenas faz o que os “parceiros” querem fazer pois é isso que eles financiam.⁷

A liberalização do comércio regional de factores pode favorecer os camponeses, mas apenas marginalmente. Poderá é afectar negativamente as empresas nacionais e locais

⁷ Vulgarmente, a palavra “doador” foi transformada em “parceiro”, sem de facto mudar nada na relação efectiva entre as partes. Esta mudança esconde a incapacidade das instituições locais desenvolverem e perceberem o que significam parcerias reais. É um risco sério mudar o nome às coisas sem mudar as coisas.

produtoras e distribuidoras de factores de produção, as quais terão que prestar mais atenção à sua competitividade, ou desaparecer.

4.4. Mercados de trabalho

O mercado de trabalho expandiu substancialmente com a vinda de farmeiros Zimbabweanos. Pouco mais de uma centena de farmeiros entrou em Moçambique nos últimos dois anos e emprega mais de sete mil trabalhadores permanentes e outros tantos numa base sazonal. O emprego gerado nas empresas agrícolas tem várias vantagens. Primeiro, é extenso comparativamente com outros sectores. Segundo, emprega camponeses com poucas qualificações, afectando, portanto, a camada de força de trabalho menos competitiva no mercado de trabalho e mais abundante. Terceiro, aumenta substancialmente a produtividade desta força de trabalho em relação aos níveis de produtividade atingidos na agricultura familiar. Quarto, aumenta substancialmente os fluxos financeiros para as famílias e para a produção familiar via salário. Mesmo sendo pagos ao nível do salário mínimo (estes farmeiros efectivamente pagam o salário mínimo), os trabalhadores permanentes ganham entre 12 e 15 milhões de meticais por ano, rendimento equivalente ao dos melhores produtores familiares de tabaco nos melhores anos. Os trabalhadores sazonais recebem 4-5 milhões de meticais por 3-4 meses de trabalho por ano, o que supera o rendimento médio de todas as culturas de rendimento excepto tabaco. A rápida expansão das áreas de cultivo destes farmeiros poderá, nos próximos 2-3 anos, mais do que duplicar os níveis de emprego no campo.

Os agricultores privados Moçambicanos operam em escalas muito menores que a dos Zimbabweanos, pelo que têm um potencial menor de emprego. Enquanto que os Zimbabweanos empregam, em média, 70 trabalhadores por farme, mesmo fazendo uso massivo de máquinas e agro-químicos, os Moçambicanos empregam, em média 10 trabalhadores, normalmente fazendo trabalho manual (portanto, sem envolver significativos ganhos de produtividade). Nem todos os farmeiros Moçambicanos chegam a pagar o salário mínimo, e alguns têm dívidas com os trabalhadores até seis meses de salários.

São muito poucas as farmes onde existem organizações sindicais estabelecidas e reconhecidas pelos farmeiros.

As agro-indústrias de média escala (como, por exemplo, a Óptima Industrial) também criam emprego com condições semelhantes às mencionadas anteriormente: muito maior produtividade, sem grandes exigências de qualificação, e pagando pelo menos o salário mínimo. As micro e pequenas agro-indústrias tendem a ser baseadas em condições de emprego mais informais e significativamente piores que as outras: sem contractos, níveis salariais abaixo do salário mínimo, más condições de higiene e segurança, baixa produtividade.

As empresas de produção e distribuição de factores de produção e assistência técnica, assim como as ONGs e agências de desenvolvimento, tendem a recrutar nas camadas mais qualificadas do mercado de trabalho, pagam salários mais altos, investem em formação, mas empregam um número muito reduzido de trabalhadores.

Apesar de as oportunidades de emprego rural estarem a aumentar com a entrada dos farmeiros Zimbabweanos, o desemprego ainda não está a diminuir – a força de trabalho que entra no mercado de trabalho todos os anos ainda excede a procura de trabalhadores; e o stock de desemprego criado pelo encerramento de grandes unidades produtivas (como a Textáfria, empresas de vestuário e calçado, empresas metalo-mecânicas) e/ou pela chamada reestruturação de grandes empresas (como os caminhos de ferro, por exemplo) ainda não foi significativamente reduzido.

A actividade sindical na Província é bastante fraca. Em especial, o sindicato dos trabalhadores da agricultura e florestas, SINTAF, tem vindo a ser enfraquecido ao longo do tempo, enquanto que a procura de trabalhadores no campo tem vindo a aumentar – por exemplo, nos últimos dois anos o número de membros activos do secretariado do SINTAF diminuiu de 5 para 1. A OSEU, uma ONG Suíça que também trabalha sobre direitos laborais, tem priorizado o apoio ao SINTAF mas sem conseguir nenhuma melhoria na actividade deste sindicato. Dado que os casos de violação sistemática de direitos laborais básicos são inúmeros, em especial nas zonas rurais, a crise das

organizações sindicais é uma preocupação séria para o processo de desenvolvimento na província.

A cooperação com os sindicatos é uma actividade que a UNAC e seus representantes locais devem começar a tomar em conta seriamente, para que se desenvolvam estratégias e acções concretas e coordenadas de promoção e protecção do emprego e das condições de vida dos trabalhadores agrícolas, e para que se valorize o trabalhador agrícola.

Na medida em que os grandes e médios produtores agrícolas comerciais se tornem mais eficazes e competitivos, a abertura comercial na região não será um problema com grande impacto negativo nos níveis de emprego. Mais preocupante do ponto de vista de contínua expansão sustentável do emprego é que o aumento dos postos de trabalho se deve sobretudo aos grandes agricultores Zimbabweanos, enquanto que os pequenos e médios agricultores nacionais enfrentam bastantes problemas para a construção de capacidades produtivas mais competitivas, sustentáveis e dinâmicas. O problema é que a quantidade de Zimbabweanos em Manica não vai continuar a expandir ao mesmo ritmo, pelo que se os Moçambicanos não começarem a expandir sustentavelmente, as taxas de crescimento de postos de trabalho de maior produtividade e rendimento vão começar a diminuir antes de terem começado a reduzir o desemprego de forma significativa.

Onde a liberalização via protocolo da SADC poderá afectar o emprego é nas agro-indústrias. Se a agro-industrialização continuar a não ser vista com centralidade nas estratégias de desenvolvimento nacionais, a expansão da agricultura comercial vai ficar dependente dos níveis de exportação de produtos agrícolas em bruto para os países vizinhos, o que limitará as oportunidades de crescimento sustentado, mesmo da base agrícola, na província. Portanto, a geração de emprego, aumento sustentável da procura de bens agrícolas com preços estáveis, aumento do valor acrescentado das exportações e incremento dos fluxos financeiros para a agricultura requerem que a agro-industrialização se transforme num elemento central da estratégia nacional de desenvolvimento rural.

5. Organização dos camponeses

5.1. *Introdução*

A maneira como os camponeses beneficiarão, ou serão prejudicados, pela liberalização do comércio na região depende não só dos mercados com que eles interagem, mas também da eficácia da sua organização para se ajustarem aos mercados ou para influenciarem o desenvolvimento desses mercados.

Esta secção discutirá dois aspectos centrais desta organização, nomeadamente: as associações de camponeses e as organizações coordenadoras, ou uniões, nomeadamente a UCAMA e as UDCs e a sua relação com a UNAC e com as associações.

5.2. *Associações*

A maior parte das associações de camponeses foi desenvolvida em torno de aspectos defensivos e não envolve muita cooperação entre camponeses. Associações existem criadas em torno da posse de terra (posteriormente parcelada e explorada individualmente pelos membros das associações); do acesso a meios financeiros; da exploração de infra-estruturas demasiado grandes para uma família, como é o caso de sistemas de regadio; da insistência de fomentadores, concessionárias e doadores em relacionarem-se com associações legalizadas em vez de camponeses individuais (em grande medida para reduzir custos de transacção e riscos para o fornecedor de serviços).

Os associados partilham alguns recursos ou serviços, mas não cooperam muito entre si nas restantes questões – por exemplo, o acesso a sementes e outros insumos, aos mercados e à água (com excepção de um par de associações desenvolvidas em torno de pequenos sistemas de regadio) são assuntos da exclusiva responsabilidade individual das famílias de camponeses. Camponeses da mesma associação podem estar a forçar a depreciação dos preços dos excedentes uns dos outros pois não conseguem cooperar para atingir mercados mais amplos e favoráveis. Em algumas das melhores associações há algumas actividades colectivas desenvolvidas em prol da associação como um todo,

como sejam a manutenção de regadios ou pastagem de juntas da associação. Mesmo nestas actividades as associações têm dificuldades de mobilização dos associados para colaborarem no trabalho para benefício mútuo. Raras são as associações em que os membros pagam quotas. Na maior parte delas, os membros realmente activos não excedem muito mais de metade dos membros registados e esta percentagem tende, em geral, a diminuir.

Numa das associações visitadas em Gondola, dois membros detêm mais de metade da terra da associação (que tem 18 membros activos). Um deles controla a água e o único sistema de irrigação, de mangueira, na associação, enquanto outros se queixam de não ter água para regar as plantas. Os dois maiores membros produzem essencialmente frutas e desenvolvem piscicultura, enquanto que os outros estão exclusivamente focados em pequena produção de produtos alimentares básicos para a família. As terras estão infestadas de formigas que destroem culturas e plantas, incluindo as árvores de fruta, mas os associados não cooperam para resolver o problema. Quando questionados sobre as razões de estarem associados responderam que a DDADR disse que sem se associarem não receberiam nenhum apoio nem do estado nem das ONGs.

Além destas, há uma associação já criada em torno de um produto, o tabaco, com a finalidade principal de aumentar o poder de negociação dos *outgrowers* em relação às empresas tabaqueiras. Os membros desta associação não partilham nenhuns recursos a não ser as duas juntas de bois. Eles são associados por serem produtores de tabaco (único ponto comum entre eles), mas estão dispersos pelo distrito de Báruè. Há informação sobre o desenvolvimento de outras associações deste tipo, nomeadamente de produtores de café e de produtores de chá.

No caso da associação de produtores de tabaco, o grau de cooperação entre os membros também é bastante baixo. É verdade que pagam jórias e quotas e têm cartões de membro, mas isso apenas os qualifica para o processo de negociação de qualidade e preços e para o registo nas companhias tabaqueiras. No entanto, a associação tem dificuldades para mobilizar os membros para tarefas colectivas – por exemplo, a associação recebeu juntas de novilhos da DDADR, mas os membros recusam enviar os seus filhos para pastar o

gado, alegadamente porque os novilhos são muito novos e não estão treinados ainda pelo que não são de utilidade imediata.

É óbvio que as associações resolvem alguns problemas dos membros – por exemplo, o acesso à terra, em alguns casos; ou a exploração colectiva de um sistema de regadio, noutro caso (a manutenção é feita pela cooperação Italiana, não pela associação). Mas elas não estão a evoluir na direcção de se tornarem empresas agrícolas colectivas, nem para transformarem os seus membros em empresários agrícolas individuais. Problemas básicos de acumulação económica, como organização do acesso a melhores mercados ou investimento em infra-estrutura colectiva, simplesmente não são tratados em nenhuma das associações visitadas.

A maior parte destas associações não tem viabilidade económica e financeira, nem está procurando construir essa viabilidade.

Os membros das associações geralmente têm terra também fora da área da associação. A divisão de trabalho entre as parcelas dentro e fora da associação é geralmente baseada em um de dois tipos: a parcela fora é de sequeiro e a dentro é de baixa; ou a parcela fora está com a esposa e a dentro com o marido. Na maioria dos casos estudados a produção tanto dentro como fora da associação tem o mesmo objectivo – produção alimentar com baixo nível de excedente para comercialização, depois do consumo familiar.

Apenas numa das associações visitadas a produção das parcelas dentro da associação é essencialmente virada para comercialização, pois está focada em tabaco e outras culturas de alto rendimento cuja produção está organizada em torno de um sistema de regadio. É interessante notar que esta associação é constituída maioritariamente por jovens, alguns dos quais ainda vivem com os pais que produzem os alimentos da família.

Aparentemente, as associações estão sendo desenvolvidas num contexto de uma crítica inadequada à experiência das cooperativas do passado. A crítica feita às cooperativas é assente em dois pontos: não serem voluntárias e enfatizarem a produção colectiva. As associações são baseadas no parcelamento individual da terra, quando a terra pertence à associação, e no trabalho meramente individual; nenhuma das fases do processo de

trabalho é colectiva; a associação existe porque há um recurso partilhado (terra, água), ou uma actividade comum (produção de tabaco), ou ainda porque os prestadores de serviços insistem em que as associações sejam criadas para receberem serviços (reduzindo custos de transacção e riscos para os prestadores de serviços). Mas na maioria dos casos estas associações não estão a enfrentar os problemas de acumulação económica dos seus membros por via da transformação da produção familiar, nem a servir de trampolim para a resolução desses problemas.

Individualmente, alguns membros tiram proveito do processo associativo para a sua transformação em pequenos agricultores um pouco mais orientados para o mercado de excedentes agrícolas. Mas este processo é muito lento e não sistemático, e é sobretudo assente no acesso privilegiado a um recurso adicional, em vez de também representar um salto organizativo substancial que desenvolva e consolide a base empresarial da produção e comércio.

5.3. *Organizações coordenadoras: UCAMA e UDCs*

Na província de Manica existem a União dos Camponeses de Manica (UCAMA) e Uniões Distritais de Camponeses (UDCs) em cada distrito. Estas organizações foram criadas na sequência do desaparecimento do apoio estatal dirigido às cooperativas, depois da introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE), em 1987. Depois de terminada a guerra, as estruturas e actividades destas organizações estenderam-se a toda a província.

Tanto a UCAMA como as UDCs têm órgãos sociais eleitos em assembleias gerais. Segundo os seus estatutos, as assembleias gerais devem reunir-se uma vez por ano para prestação de contas, e de três em três anos para eleição dos órgãos sociais. No entanto, a última assembleia geral realizada foi há três anos, quando os actuais órgãos sociais foram eleitos, e nunca mais houve assembleias de prestação de contas.

Os órgãos sociais destas organizações entendem a sua missão como “...fazer com que os cooperativistas e associados entendam o que é associativismo...” (Presidente da

UCAMA). Segundo os dirigentes destas organizações, esta missão é difícil de implementar por causa de quatro razões principais:

- 1) A maior parte dos camponeses recebe meios doados por ONGs e organiza-se em associações para receber esses meios, não por entenderem o que é o associativismo;
- 2) A existência de um número muito elevado de ONGs a organizar e apoiar associações faz com que os camponeses também entendam a UCAMA e as UDCs como “financiadores” e “projectos”, não como organizações democráticas dos camponeses;
- 3) Os camponeses precisam de apoio pelo que entram em qualquer projecto que apareça desde que traga alguma forma de apoio;
- 4) A UCAMA e as UDCs não têm nenhuns fundos próprios, pois os associados não pagam quotas às suas associações, e estas não podem pagar à UCAMA e UDCs. Assim, estas organizações dependem de doadores, pelo que acabam fazendo apenas aquilo que os doadores querem.

Na óptica dos dirigentes locais destas organizações, a sustentabilidade do movimento associativo só pode ser conseguida com a sustentabilidade económica e financeira da base produtiva das associações. Isto é, as associações têm que servir como mecanismo de promoção da produção agrícola comercial em moldes mais empresariais para que esta base produtiva possa financiar o movimento organizativo dos camponeses desde as associações, na base, até à UNAC, no topo. Para que este salto aconteça, as organizações coordenadoras do movimento associativo têm que começar a prestar serviços necessários para o desenvolvimento da base produtiva comercial sólida dos camponeses, além de fazerem palestras sobre a importância e o significado do associativismo.

De um ponto de vista meramente racional, esta parece ser a via a seguir. Todavia, há vários problemas práticos a enfrentar. Primeiro, estas organizações não estão equipadas nem com os quadros nem com os recursos minimamente necessários para realizarem estas funções. Segundo, os doadores que apoiam estas organizações buscam nelas algo

diferente da prestação de serviços à produção. Terceiro, já existem dezenas de organizações formando associações e prestando serviços. Embora estas actividades sejam feitas de forma descoordenada, pouco eficaz e mais de acordo com as agendas dos prestadores de serviços do que com as agendas dos camponeses, o certo é que são feitas por agências diversas que já canalizam os recursos de doadores para a prestação de serviços. Neste caso, que papel teriam a UNAC, e as uniões provinciais e distritais? Por que motivos iriam os doadores passar a canalizar recursos de prestação de serviços para as uniões? Qual seria a vantagem comparativa das uniões na prestação de serviços em relação às outras organizações já existentes?

Uma das alternativas propostas é que as uniões sirvam como elo coordenador estratégico de toda a actividade de apoio ao desenvolvimento do campesinato. Mas estas uniões não têm nem as capacidades nem a experiência para fazer isto. O risco seria burocratizar e paralisar o apoio, em vez de melhorá-lo. Além disso, a nível local estas organizações não têm boa reputação entre os doadores. Isto deve-se em parte às suas muito limitadas capacidades,⁸ a problemas que já surgiram com aplicação de fundos,⁹ à tendência de as

⁸ Uma parte considerável dos membros dos órgãos sociais da UCAMA e das UDCs não tem o nível mínimo de habilitações literárias e técnicas para serem efectivos organizadores do movimento produtivo associativo dos camponeses. Isto reflecte-se, por exemplo, no facto de que os documentos elaborados para estas organizações – planos, estudos, relatórios, etc. – raramente são lidos; e que estas organizações não acompanham os processos de planificação económica provincial. Por exemplo, o consultor pediu ao presidente da UCAMA uma cópia do draft do plano estratégico do desenvolvimento agrário de Manica, e aquele disse não ter conhecimento, não o ter lido, mas desconfiar que fosse um documento mandado pela DPADR para a UCAMA poucos meses antes e que talvez estivesse guardado numa gaveta. O distrito de Manica estava a desenvolver o seu plano estratégico de desenvolvimento, mas o presidente da UDC local não tinha o mínimo conhecimento sobre isto, lembrando-se apenas que havia sido convidado para uma reunião na administração à qual não tinha podido comparecer.

⁹ Há três problemas conhecidos com gestão e aplicação de fundos envolvendo as uniões de camponeses. Um deles já foi discutido anteriormente – a tentativa de transformação de um crédito para associações em fonte de lucro para a UCAMA, envolvendo a prática de juros de 8% ao mês e o desvio de aplicação do crédito para o comércio de curta rotação e rápido retorno – incluindo de açúcar contrabandeado do Zimbabwe – em vez de para a agricultura. O segundo problema foi o “desaparecimento” do financiamento que o GAPI canalizou através da UCAMA para um par de associações que pretendiam investir em avicultura. Unilateralmente, a UCAMA decidiu, depois de recebido o fundo, que este deveria ser distribuído por todas as associações, mesmo as que não tinham projectos, em vez de canalizados para as associações a quem os fundos se destinavam. Evidentemente, as que tinham projectos receberam muito menos do que o que necessitavam e não investiram. As que não tinham gastaram o dinheiro como se fosse um donativo. Os fundos nunca foram recuperados e o GAPI provincial recusa negociar novos créditos com associações e com a UCAMA. O terceiro problema diz respeito ao controlo e gestão das jóias e quotas da associação dos produtores de tabaco de Bárúè – centenas de membros já pagaram jóias e quotas, o dinheiro não passou pela associação nem foi depositado numa conta da associação, o presidente da associação desconhece os montantes pagos, todo o dinheiro parece estar guardado na sede da UDC de Bárúè, mas os

uniões se transformarem em organizações “políticas” e “burocráticas” autoritárias que “mandam” nas associações,¹⁰ mas também ao conflito de interesses que por vezes, e naturalmente, se instala entre as uniões e os doadores reflectindo agendas diferentes.¹¹

Os dirigentes dos órgãos sociais destas uniões também são acusados de se empregarem a si próprios como executivos dentro do staff da união para terem um salário. Isto foi confirmado, uma vez que todos os membros dos órgãos sociais da UCAMA têm funções subalternas executivas – dado que o seu nível literário é muito baixo, por vezes as suas funções executivas na união são subalternas à de técnicos que eles devem supervisionar como dirigentes dos órgãos sociais. Mesmo que auferam baixos salários, no fim recebem entre 12 e 25 milhões de meticais por ano, o que provavelmente é mais do que receberiam como agricultores. Em algumas das associações visitadas, os membros mostraram as parcelas, ora abandonadas, que pertenciam aos dirigentes da UCAMA ou UDCs antes de serem eleitos dirigentes.

Por sua vez, tanto a UCAMA como as UDCs e as associações se queixam que a UNAC não presta suficiente atenção ao desenvolvimento da base produtiva dos camponeses. Dizem que a UNAC tem os seus projectos de advocacia e os seus doadores, e que nas assembleias gerais da UNAC não se discutem os problemas da produção e do comércio, mas apenas se prestam contas sobre os gastos dos fundos doados e sobre a realização dos programas de advocacia.

A UCAMA pensa que estes problemas podem ser ultrapassados com um plano estratégico. A questão de fundo, no entanto, permanece: plano estratégico para fazer o

membros associados não tinham, na altura em que o trabalho de campo foi realizado, qualquer informação concreta sobre isto.

¹⁰ Por exemplo, quando se estavam a marcar entrevistas nas associações, o consultor teve o cuidado de insistir que não era obrigatório que as associações recebessem a visita, ou que a recebessem no dia sugerido. O Presidente de uma das UDCs disse que obrigatório tinha que ser, pois que se ele não mandasse as associações nunca o iriam respeitar como chefe delas.

¹¹ Por exemplo, o conflito entre as associações que produzem paprika e a ACIDI-VOCA que não aceita que elas contactem directamente o comprador de paprika uma vez que esta ONG quer exercer o papel de intermediário. Aliás, o conflito mais geral reside no facto de que algumas ONGs constituídas para apoiar as associações acabam por desenvolver interesses financeiros e comerciais na intermediação.

quê? Qual é a missão e vocação destas uniões com base nas quais a elaboração do plano estratégico será feita?

Não há respostas simples e exclusivas para estas questões. Provavelmente estas questões têm que ser debatidas abertamente numa próxima assembleia geral, não para “lavar roupa suja” ou “atribuir culpas”, mas para esclarecer os problemas, se é que existem, desenvolver concepções e soluções comuns e entendidas por todos, e avançar.

Provavelmente uma decisão terá que ser tomada, rapidamente mas depois de análise cuidadosa, sobre o que devem ser estas uniões. Por um lado, existe a possibilidade de se afirmarem com ONGs que discutem a causa camponesa e mobilizam os camponeses para o associativismo. Por outro lado, existe a possibilidade de se transformarem em uniões democráticas de empresas associativas, cujo foco é o sucesso económico e social dos camponeses e em que o associativismo é entendido como um instrumento e não um fim em si. Entre estes dois extremos há uma série de passos intermediários que podem igualmente ser considerados.

Seja qual for a decisão sobre a missão destas organizações, será sempre crucial tomar em conta dois factores. Primeiro, o que consolida, ou não, o movimento camponês é, em primeiro lugar, o sucesso da sua base produtiva comercial e o poder económico e político que por essa via adquire. Portanto, a economia do movimento camponês produtivo tem que passar para o topo da agenda. Segundo, já existem muitas organizações a operar no terreno, cada uma com o seu foco, métodos, vocação e agendas e, como disse o presidente da UCAMA, como os camponeses precisam de apoio eles entram em todos os projectos. Portanto, é necessário identificar o papel das uniões mas tomando em conta este quadro complexo de intervenções e interesses.

Uma forma de iniciar este processo de reforma ou transformação institucional seria identificar um par de províncias em que as uniões de camponeses são mais activas; estudar em detalhe todos os pacotes de apoio aos camponeses que existem nessa províncias, os resultados obtidos e as interacções entre as várias organizações; estudar as capacidades que as uniões têm ou precisam e podem mobilizar nessas províncias; e

identificar os pontos de entrada para que essas as uniões, aos diversos níveis, se assumam como uniões de agentes económicos produtivos, os camponeses.

Experimentalmente, as reformas ou transformações poderiam ser introduzidas nestas províncias em interacção com a UNAC e seus doadores, de tal modo que as experiências aprendidas e sistematizadas possam então ser gradualmente generalizadas. O pressuposto é que as uniões de camponeses em cada nível querem desempenhar um papel mais útil e mais activo no desenvolvimento da base económica, social e cultural do movimento camponês, mas que têm que o fazer dentro de um quadro já existente.

Uma das áreas de intervenção imediatamente identificável prende-se com a formação escolar básica, de gestão e técnica dos camponeses e das lideranças das associações e das uniões a vários níveis. Sem isso, não haverá progresso.

6. Conclusões

As principais conclusões analíticas deste estudo estão resumidas na secção 2. Por isso, não são repetidas nesta secção. Esta secção debruça-se sobre as principais áreas de acção para enfrentar os problemas identificados. O pressuposto é que a questão central não é o regime comercial mais ou menos aberto, mas a construção e capacidades produtivas eficazes e eficientes usando os recursos, capacidades e oportunidades existentes.

A primeira prioridade colocada pelo estudo é que as associações e os camponeses devem, tão rapidamente quanto o possível, evoluir para se transformarem em unidades económicas competitivas, capazes de atingir altos standards no que respeita à organização e gestão da produção; volumes, diversidade, fiabilidade e qualidade dos produtos; tempo de entrega; produtividade e custos.

Para que isto aconteça, as uniões devem prestar muito mais atenção ao desenvolvimento eficaz e eficiente da base produtiva comercial das associações e dos camponeses, identificar os serviços chave a prestar e como organizá-los, e dedicar muito esforço à formação sistemática, literária, técnica e gerencial, adaptada à realidade concreta em que

as associações e camponeses trabalham. Outra área vital do trabalho das uniões será o de construir e disseminar bases e sistemas de informação e apoio à análise de informação e tomada de decisões empresariais e de negócio por parte das associações. Uma terceira área de trabalho será a formação e aconselhamento no que respeita à gestão financeira para que os camponeses aprendam a gerir o seu trabalho e recursos (por exemplo, distinguindo entre valor total da produção, que inclui os custos de factores, e excedente, que pode ser usado para expandir e consumir) e a usar o sistema financeiro a seu favor (por exemplo, explorando o sistema de juros). Finalmente, é extremamente importante que as uniões apoiem as ligações entre os produtores (camponeses e/ou associações) e os mercados para os excedentes agrários, finanças e factores de produção; aprendam a negociar contractos futuros de longo prazo; e a promover as ligações dentro de cadeias de produto e valor (por exemplo, entre os produtores de soja, girassol e milho e as moageiras e fábricas de ração; entre os produtores de ração, os criadores e os matadouros, etc.).

A produção como negócio só tem sentido se as ligações e os mercados forem compreendidos e explorados. Nesta fase, as associações são muito fracas para se ocuparem com estas questões elas próprias – as Uniões podem ocupar-se com isto; também são débeis, mas será mais fácil fortalecer dez uniões do que criar capacidades imediata e simultaneamente em centenas de associações.

As associações de camponeses abrem oportunidades de cooperação e mobilização de recursos e capacidades que permitem desenvolver a base produtiva empresarial dos camponeses. É um desperdício de oportunidades se as associações continuarem a não ser concebidas como unidades económicas que fortalecem parcerias e cooperação entre agentes económicos para os tornar mais fortes. As associações podem jogar o papel de cartéis, como no caso da associação dos produtores de tabaco, ou de *joint venture* (ou parceria corporativa) quando une produtores para um projecto comum maior que as suas capacidades individuais (como a comercialização dos produtos em melhores mercados ou o estabelecimento de contractos e standards de produção).

A associação tem que representar um salto qualitativo na organização e gestão da actividade económica dos membros, na produtividade, standards, rendimentos e taxas de

acumulação económica. As uniões devem ajudar para que isto aconteça, focando a sua actividade no acompanhamento do, e apoio ao, desenvolvimento da base económica das associações e das suas ligações com outros agentes e processos económicos importantes.

A segunda prioridade é o desenvolvimento da agro-indústria como actividade, e da agro-industrialização como processo. Como ficou demonstrado na análise, a agro-industrialização é uma condição vital para o desenvolvimento agrícola – dos mercados de excedentes, de factores, tecnologia e serviços, de finanças, da aceleração das taxas de crescimento e aumento do rendimento, da criação de novas oportunidades, geração de emprego e de aumento de fluxos financeiros para a agricultura, etc.

Ao estado compete definir a agro-industrialização como elemento central do desenvolvimento económico e social rural e nacional e, na sequência disso, determinar as estratégias adequadas de implementação dessa definição. No entanto, as Uniões e associações de camponeses podem desenvolver um papel importante, em conjunto com o estado, na promoção da agro-industrialização. As uniões podem apoiar o processo de agro-industrialização ligando as associações e as agro-indústrias, promovendo pequenas agro-indústrias a partir de grupos de associações, identificando agro-indústrias de maior potencial ou vulnerabilidade para negociar tratamento especial no âmbito dos protocolos e acordos comerciais específicos, promovendo a formação técnica e profissional dos jovens associados ou dos filhos dos mais velhos, produzindo e fornecendo informação sobre produção e mercados que permita identificar oportunidades para agro-indústrias. As uniões devem, igualmente, e em conjunto com os sindicatos, pressionar o estado para que políticas industriais selectivas e dirigidas sejam adoptadas para promover agro-indústrias, gerar emprego e valorizar e proteger os trabalhadores.

A terceira prioridade consiste em reconhecer o papel, e apoiar o enquadramento e formação, do trabalho assalariado no desenvolvimento das condições de vida e de trabalho dos camponeses. Nenhuma economia se desenvolve sem efectuar a transição do trabalho familiar de baixa produtividade para o trabalho assalariado ou cooperativo de alta produtividade. Todos os exemplos históricos de desenvolvimento e de subdesenvolvimento conhecidos confirmam esta regra. As questões centrais são como é

que o trabalho assalariado se desenvolve, como é que os trabalhadores são enquadrados em novas relações de produção, como é que a produtividade das empresas e do trabalho se desenvolvem, como é que os fluxos financeiros derivados dos salários são utilizados, etc. Neste contexto, é importante que as uniões cooperem com os sindicatos e com o estado para garantir os direitos laborais, o desenvolvimento da qualidade da força de trabalho e o melhor enquadramento laboral e social da força de trabalho.

Neste quadro, as uniões e sindicatos devem pressionar o estado para que as lições das negociações de direitos concessionários para empresas comerciais de algodão, tabaco, paprika e outros produtos sejam estudadas, de modo a que possam resultar em melhores condições contratuais para os camponeses e trabalhadores no futuro.

Quarta prioridade, as uniões devem pressionar e ajudar o estado a construir sistemas de informação, formação e apoio ao desenvolvimento da produção comercial agrária e agro-industrial que possam servir também para o desenvolvimento da base produtiva das associações e dos camponeses.

Para que estas acções se desenvolvam, as uniões de associações e de camponeses têm que evoluir para poderem combinar um papel muito mais activo e competente como organizações focadas no desenvolvimento de agentes económicos produtivos e competitivos, ao mesmo tempo que continuam a representar a causa do desenvolvimento e luta camponesa. Mas de uma luta que não é nem idílica, nem perdida, nem paternalista. Uma luta que tem esperança e bases materiais concretas construídas sobre bases económicas de acumulação e desenvolvimento sólidas.

A tarefa não é fechar a fronteira, mas abrir as mentes e explorar as capacidades e recursos para que mais capacidades, recursos e oportunidades possam ser criadas e aproveitadas no processo de desenvolvimento rural de Moçambique.

Anexos

A. Entidades e indivíduos contactados

A.1. Entidades públicas e comunitárias

Ministério da Indústria e Comércio (DN de relações internacionais)

Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (Dep. de Análise de Políticas, SIMA)

Gabinete de Promoção do Sector Comercial Agrário (GPSCA)

Instituto Nacional de Estatística

Director Provincial de Indústria e Comércio

Director Provincial de Transportes e Comunicações

Directora Provincial do Plano e Finanças

Administrador do Distrito de Bárue

Administrador do Distrito de Manica

Director Distrital da Agricultura e Desenvolvimento Rural de Bárue

Director Distrital da Agricultura e Desenvolvimento Rural de Manica

Chefe do Posto Administrativo de Chadzuca

1º Secretário do Partido Frelimo no Posto Administrativo de Chadzuca

Líder comunitário no Posto Administrativo de Chadzuca

A.2. Empresas de factores de produção

Pannar (reprodução e distribuição de sementes)

Semoc (reprodução e distribuição de sementes)

Kanes (montagem, reparação distribuição de alfiás agrícolas)

AgriFocus (insumos e assistência técnica)

A.3. Intermediação financeira

GAPI (intermediação financeira e microfinanças)

A.4. Organizações não-governamentais (ONGs) e de prestação de serviços

ADIPSA (Dinamarquesa, apoio a iniciativas privadas na agricultura)

FOS (Belga, apoia à organização dos camponeses e pesquisa sobre as ligações entre os regulamentos comerciais da União Europeia e os pequenos camponeses)

ADEM (Moçambicana, constituída por 17 organizações, com a missão de “...facilitar o desenvolvimento de Manica)

ADAMA (Associação de desenvolvimento to distrito de Manica)

Kwaedza Simukai Manica (apoio ao movimento associativo de camponeses, apoiada pela FOS e ADAMA)

ACDI-VOCA (financiada pela USAID, com a missão de apoiar a formação de associações e a sua transformação em empresas rurais)

GTZ – Desenvolvimento Rural (Alemã, contribuição para a erradicação da pobreza nas zonas rurais e desenvolvimento comunitário)

GTZ – Rede empresarial (promoção de micro empresas e de ligações entre si)

OSEO (Suíça, desenvolvimento comunitário e direitos laborais nas zonas rurais)

AgriLink (Consultoria financeira e planos de negócios)

A.6. Organizações de camponeses

UCAMA (União dos camponeses de Manica)

UDC de Chimoio (União Distrital de Camponeses de Chimoio)

UDC de Manica

A.7. Cooperativas e associações de camponeses

Cooperativa Agrícola de Chinhamacungo (Manica)

Associação Uxinga (Báruè)

Associação de Produtores de Tabaco (Báruè)

Associação “Ciclo de Interesses de Chiteue” (Manica)

Associação de Chidzuca (Manica)

Associação Belas (Manica)

Associação 7 de Abril (Frangos, Manica)

Associação Nvurakuchene (Chimoio)

Associação Motoreboque (Chimoio)

Associação Nelson Mandela (Gondola)

Associação Joaquim Chissano (Gondola)

A.8. Produtores agrícolas ou agro-industriais privados

Ilda Pagacho (Báruè)

Catandica Ranch (Báruè)

Jorge Sigaúque (Manica, Macequece)

Alexandre Samuel (Manica)

Matadouro de Frangos (Manica)

Óptima Industrial (Chimoio, empresa de óleos e rações)

B. Bibliografia Consultada

Alfândegas de Moçambique. Pauta Aduaneira.

Bowen, M. 2000. The state against the peasantry – rural struggles in colonial and post-colonial Mozambique. Univ. Press of Virginia: Charlottesville and London.

Castel-Branco, C.N. 2004. Business and productive capacity development in economic growth and industrialization: the case of Mozambique. Discussion paper.

Castel-Branco, C.N. 2003a. Indústria e industrialização em Moçambique: análise da situação actual e linhas estratégicas de desenvolvimento. I Quaderni della Cooperazione Italiana 3/2003 (também publicado em versão electrónica nos seguintes sites <http://www.sarpn.org.za> e <http://www.italcoopmoz.org>).

- Castel-Branco, C.N. 2003b. A critique of SME led approaches to economic development. Expansão de uma apresentação preparada para o Seminário do Task Force sobre Pequenas e Médias Empresas (SMEs) da Câmara do Comércio e Indústria da Conferência Islâmica (também publicado em versão eletrónica nos seguintes sites: SARPN/HSRC <http://www.sarpn.org.za>, e Banco Mundial http://rru.worldbank.org/HotTopics/Hot_Topics_Beck_Demirguc-Kunt.asp).
- Castel-Branco, C.N. 2002a. Industrialização em África: apresentação crítica do relatório de desenvolvimento industrial da UNIDO 2002/2003 (Apresentação feita no lançamento da semana da Indústria em África).
- Castel-Branco, C.N. 2002b. Contribuição para análise de algumas questões importantes relacionadas com o desenvolvimento da agro-indústria. Research paper preparado para o Gabinete de Promoção do Sector Comercial Agrário, GPSCA.
- Castel-Branco, C.N. 1996. Reflexões sobre a Dinamização da Economia Rural em Moçambique. Apresentado no Seminário sobre “Estratégias para Acelerar o Crescimento Económico em Moçambique”. Ministério do Plano e Finanças e Universidade Eduardo Mondlane (Março).
- Castel-Branco, C.N. 1995. Opções Económicas de Moçambique 1975-95: Problemas, Lições e Ideias Alternativas. In Brazão Mazula (editor). 1995. Moçambique Eleições, Democracia e Desenvolvimento (pp 581-636). Brazão Mazula (Maputo).
- Castel-Branco, C.N. 1994. Problemas Estruturais do Desenvolvimento Agrário. in Carlos Castel-Branco (editor). 1994. Moçambique Perspectivas Económicas. Faculty of Economics (UEM) and Friedrich Ebert Foundation (Maputo) (pp 87-157).
- Castel-Branco, C.N. 1990. Movimento cooperativo em Sofala e Manica (notas de pesquisa).
- Castel-Branco, C.N. 1983a. A integração dos camponeses médios e pobres na estratégia de socialização do campo. Dissertação. Centro de Estudos Africanos da Univ. Eduardo Mondlane.
- Castel-Branco, C.N. 1983b. A integração dos assalariados com boa base individual na agricultura na estratégia de socialização do campo. Dissertação. Centro de Estudos Africanos da Univ. Eduardo Mondlane.

- Centro de Estudos Africanos. 1979a. Os mineiros Moçambicanos na África do Sul. Relatório de pesquisa (CEA/Univ. Eduardo Mondlane).
- Centro de Estudos Africanos. 1979b. O desemprego e a sua ligação com o campo. Relatório de pesquisa (CEA/Univ. Eduardo Mondlane).
- Centro de Estudos Africanos. 1978. Relatório sobre o desemprego em Maputo. Relatório de pesquisa (CEA/Univ. Eduardo Mondlane).
- First, R. 1983. *Black Gold*. Harvester Press: London.
- Gabinete de Promoção do Sector Comercial Agrário (GPSCA). 2004. Vários relatórios de visitas de trabalho à província de Manica.
- FEWSNET. 2003. Food security report. August.
- Iliffe, J. 1983. *The emergence of capitalism in Africa*. MacMillan: London.
- Instituto Nacional de Estatística, INE (vários anos). *Anuário Estatístico*.
- INE (vários anos). *Anuário Estatístico da Província de Manica*.
- INE. 2000. *Censo Agro-Pecuário (vários relatórios)*
- INE. 1997. *Recenseamento geral da população (vários relatórios)*
- Mackintosh, M. 1987. Agricultural marketing and socialist accumulation: a case study of maize marketing in Mozambique. *Journal of Peasant Studies* 14, pp. 243-67.
- Mackintosh, M. 1983. Comércio e acumulação: a comercialização do milho na Alta Zambézia. *Estudos Moçambicanos* (4). CEA/Univ. Eduardo Mondlane.
- O’Laughlin, B. 1981. *A questão agrária em Moçambique*. *Estudos Moçambicanos* 3, pp. 9-32 (CEA/UEM: Maputo).
- Oya, C. 2004. Agricultural mal-adjustment in SSA in the context of macroeconomic reforms. Paper for the Conference on “The Agrarian Constraints and Poverty Reduction: Macroeconomic Lessons for Africa”, Addis Ababa, December 17-19.
- SADC. *Procolo comercial*.
- Sender, J. and S. Smith. 1986. *The development of capitalism in Africa*. Methuen: London and New York.

- Wuyts, M. 2001. The agrarian question in Mozambique's transition and reconstruction. Discussion paper no. 2001/14. WIDER.
- Wuyts, M. 1997. Informal economy, wage goods and the changing patterns of accumulation under structural adjustment – theoretical reflections based on the Tanzanian experience (mimeo). Institute of Social Studies: The Hague.
- Wuyts, M. 1981. Camponeses e economia rural em Moçambique. Relatório nº 8, CEA/Univ. Eduardo Mondlane.
- Wuyts, M. 1980. Economia política do colonialismo. Estudos Moçambicanos (1), pp. 9-22. CEA/Univ. Eduardo Mondlane.

D. Lista de Algumas Tarefas Prioritárias Derivadas do Estudo

Relativamente ao Estudo

1. Apresentar e discutir o estudo na sede da UNAC e na próxima Assembleia Geral;
2. Estabelecer um programa de formação e capacitação para a interiorização das conclusões e metodologia do estudo na UNAC;
3. Editar o relatório da UNAC para divulgação e debate com outras organizações julgadas relevantes;
4. Prosseguir o estudo em outras províncias do País para chegar a conclusões de política nacional.

Relativamente às Organizações de Camponeses

5. Em próxima Assembleia Geral, discutir o papel que as organizações de camponeses podem e devem desempenhar no que respeita ao desenvolvimento da

- base produtiva do movimento associativo de camponeses. Nesta discussão, tomar em conta os diferentes níveis de intervenção (nacional, provincial e distrital), os diferentes tipos de intervenção e os meios e recursos necessários para capacitar as organizações para o desempenho das funções que vierem a ser definidas;
6. Desenvolver um programa de formação escolar básica e treino técnico e de gestão das organizações camponesas e seus quadros, de modo a capacitá-los para funções efectivas de apoio ao desenvolvimento do movimento camponês com uma base económica e social sólida;
 7. Fazer uma análise e discussão profundas do estado das associações de camponesas, tendo em vista redefinir estratégias e métodos de intervenção, organização e funcionamento para que elas se possam transformar em unidades sociais e económicas sólidas e efectivas;
 8. Organizarem-se para participarem activamente nos fóruns e no debate e planificação estratégica sobre agricultura, agro-negócios (incluindo agro-indústria) e desenvolvimento rural.

Tarefas Económicas e Produtivas mais Específicas

9. Em conjunto com o governo da Província, estabelecer mecanismos de coordenação das intervenções dos diferentes agentes junto dos camponeses, em especial do vasto número de ONGs e agências de desenvolvimento. Neste contexto, estudar o estabelecimento de metodologias e standards para formulação e avaliação de projectos e intervenções.
10. Em conjunto com o GPSCA, MADER e outras instituições relevantes, estabelecer sistemas de informação sobre mercados (preços, oferta e procura, contractos, etc.), tecnologias, sistemas de gestão e organização da produção, métodos de gestão financeira e contabilística para ajudar as associações e camponeses a desenvolverem as suas capacidades de intervenção e decisão;

11. Em conjunto com o GPSCA e MADER, estudar e aprender as lições dos sistemas de contratação (*outgrowers* ligados a empresas comerciais monopolistas, como são os casos do tabaco, algodão e paprika) para melhorar as condições de contratação para os camponeses, em especial no que diz respeito à assistência técnica, controle de qualidade e preços;
12. Em conjunto com o GPSCA, MADER e outras instituições relevantes, ajudar a desenvolver estratégias e políticas de promoção da agro-industrialização como prioridade central na estratégia de desenvolvimento agrário nacional;
13. Em conjunto com o GPSCA, MADER e outras instituições relevantes, ajudar a melhorar os sistemas de assistência técnica à produção e à gestão dos agro-negócios (incluindo agro-indústrias);
14. Em conjunto com o GPSCA, MADER, MIC e outras instituições relevantes, identificar os agro-negócios (incluindo agro-indústrias) mais sensíveis à implementação de medidas de liberalização regional do comércio, nomeadamente aqueles que podem beneficiar mais dessa liberalização e aqueles que serão mais afectadas por essa liberalização, tendo em vista o estabelecimento das estratégias adequadas para os promover, reestruturar e proteger (dependendo dos casos).
15. Pressionar o MADER para o estabelecimento e implementação de regras e regulamentos fitossanitários que possibilitem a protecção do consumidor e a adopção e implementação de políticas e estratégias de desenvolvimento do agro-negócio (incluindo a agro-indústria) nacionais;
16. Em conjunto com o GPSCA e agências de intermediação financeira, estudar os mecanismos e estratégias para implementar sistemas de redução do risco produtivo e financeiro e de financiamento à produção camponesa comercial (de custos operacionais e de investimento) e em condições favoráveis para o desenvolvimento do agro-negócio.
17. Em conjunto com os Sindicatos, com o Ministério do Trabalho e outras instituições relevantes, estabelecer uma estratégia que permita agilizar e promover

o emprego agro-industrial produtivo mas ao mesmo tempo proteger e valorizar os trabalhadores e suas famílias.

C. *Termos de referência*