

Pequenos agricultores ou grandes investidores?

A opção para Moçambique

Relatório de pesquisa 2

Fazendo dinheiro nas machambas de Manica

Joseph Hanlon e Teresa Smart
j.hanlon@open.ac.uk
21 Maio 2013

"Ganho mais com os meus porcos do que com o meu salário", disse-nos um proeminente académico. Outros abandonaram cargos públicos e privados para se dedicarem à agricultura comercial. Em flagrante contraste com uma visita de pesquisa há sete anos, há agora moçambicanos a constatarem que é possível fazer dinheiro a partir da agricultura. Na província de Manica existem agora, provavelmente, várias centenas de pequenos e médios agricultores comerciais (chamados muitas vezes "agricultores emergentes").

Há dois segredos para o crescimento no número de agricultores emergentes. Primeiro, é o envolvimento pessoal na gestão e o progresso passo-a-passo. Mesmo o académico, trata ele mesmo dos seus porcos todas as manhãs antes de ir para o serviço. Segundo, é o apoio externo, ligado muitas vezes aos subcontratos de produção.

Mas por outro lado há dois grupos que falham. Até agora nenhum grande investidor estrangeiro no sector agrícola teve sucesso. A Prio Foods, com 24 000 ha e 6 milhões de Euros investidos, foi o último a falir, em Janeiro – seguindo o caminho aberto pela *Sun Biofuels* e outros. Despejar dinheiro e trazer brilhantes gestores estrangeiros, até agora não foi a receita para o sucesso. Outro grupo que não é produtivo, são as elites que agarram terra disponível de boa qualidade e ao longo das estradas, e depois não fazem uso delas.

Em comparação com o vizinho Zimbabwe, umas poucas centenas de pequenos e médios agricultores é um número exíguo. No entanto reflecte já uma mudança de atitude e talvez a influência do país vizinho, já que alguns desses novos agricultores visitam o Zimbabwe para encontros de trabalho ou para se abastecerem. Reflecte também uma cultura crescente de planificação e reinvestimento. Como notamos a seguir, há enormes problemas com a falta de capital e apoio para pequenos e médios agricultores é limitado. Mas o número crescente de agricultores emergentes é significativo e pode apontar um caminho em frente.

A província de Manica é uma das áreas de agricultura mais ricas. Mas as guerras com o governo do apartheid na África do Sul e com a Rodésia, entre 1976 e 1992, arruinaram em grande medida a agricultura e o comércio. A política no período pós-guerra dizia que a agricultura era para o sector privado e a intervenção do estado só iria perturbar o mercado. Houve intervenções de curto prazo através de agências de cooperação, mas a falta de apoio estruturado e consistente fez com que a recuperação da agricultura no pós-guerra fosse lenta.

Nenhuma solução de fora

Os problemas com que se confronta a agricultura e a redução da pobreza, parecem avassaladoras e insuperáveis: mercados voláteis, factores de produção inadequados, pouca assistência técnica e falta de crédito e de investimento. A primeira resposta do Governo e outros foi atrair estrangeiros com capital e competências. Depois da reforma da terra no Zimbabwe em 2000, Moçambique deu as boas vindas a farmeiros brancos que tinham perdido a terra e ofereceu-lhes terras em Manica. Dos 50 farmeiros do início, só ficaram três. Moçambique e doadores têm vindo a encorajar o investimento de grandes companhias do agronegócio, mas até agora nenhuma teve sucesso. O que estará errado?

O primeiro problema é a atitude. Um dos farmeiros do Zimbabwe que permaneceu diz que “as grandes companhias com a sua cultura de expatriado, simplesmente não compreendem. Eles acham que sucesso é algo que se compra.” Um agricultor moçambicano diz que não se pode começar grande. “Tens de crescer lentamente com o negócio e com a machamba. Leva tempo.” Outro comentário é que investidores dos EUA e Europa têm uma atitude basicamente racista e neo-colonial – os especialistas brancos chegam e fazem coisas que os agricultores moçambicanos não são capazes de fazer.

O segundo problema é um apoio mais fraco que do que aquele que os farmeiros tinham no passado e isso não é específico de Moçambique. Recentemente *The Economist* (13 Abril 2013) escrevia que, dos 18 farmeiros que se estabeleceram há sete anos no estado de Nasawara, Nigéria, a convite do então governador, apenas uma família lá continua. O sobrevivente, Bruce Spain, explica: “Aqui simplesmente não existe mercado organizado. Não há organismos de comercialização, nada – na Nigéria é cada um por si. No Zimbabwe sabíamos qual era o preço pre-plantação – e o governo garantia a compra do que se produzisse. Não há estruturas de apoio...No Zimbabwe podia-se mandar uma amostra de solo para a empresa dos fertilizantes e eles mandavam dizer qual o tipo mais apropriado. Aqui não temos nada disso.” E como não há crédito é difícil ter capital de investimento. No nosso livro de 2008 “Há mais Bicicletas, mas há desenvolvimento?” há um capítulo “O milagre de Manica acabou” que aponta precisamente essas razões para o falhanço dos Zimbabweanos. O mesmo disseram dois deles que ficaram em Manica. Na Rodésia “havia 20 anos de crédito a 3% para irrigação e outras infraestruturas, e 5 anos de crédito para maquinaria. Em Moçambique não há nada disto.” Na realidade as políticas favorecem os investidores estrangeiros em vez das pequenas e médias empresas locais; a análise do UNCTAD às políticas de investimento em Moçambique apela para “reforma das políticas fiscais que actualmente favorecem os mega-projectos.” (*UNCTAD/PRESS/PR/2013/14 2 May 2013*) Mesmo assim, numa conferência na África do Sul sobre investimento em (*Notícias*, 29 Abril 2013), os investidores disseram que Manica precisaria de oferecer mais inventivos se queria ter investimento estrangeiro.

É pois notável que, apesar de lutarem contra um ambiente em que tanto os farmeiros do Zimbabwe como os investidores europeus falharam, e que os sul-africanos consideraram que não é atractivo, haja várias centenas de agricultores comerciais em Manica que estão a ter sucesso. No resto deste artigo mostramos como isto aconteceu, notamos as importantes mudanças dos passados seis anos e salientamos os caminhos em frente.

Agricultores emergentes de Manica

Peter Waziweyi, que toda a gente conhece apenas por “Senhor Peter,” tem 80 há e cultiva principalmente litchis – e plântulas de litchi para outros agricultores. No ano passado teve um lucro superior a 30 mil US\$ e tem agora dois tractores. É um moçambicano com um curso de gestão de negócios pela Universidade do Zimbabwe. Mais tarde trabalhou para uma ONG em Chimoio mas, nos finais dos anos 1990, passou a dedicar-se à agricultura em Catandica. Agora, diz ele, “sou um homem de negócios; quero lucros e rendimento”. O Sr Pedro é o fundador da Associação de Agricultores que tem agora 10 membros.

Jaime Time Chilumbana tinha 30 hectares perto de Catandica que produziam semente de milho, o que lhe dava um lucro de perto de 10 000 US\$. Este ano mudou para 10 ha de soja e 10 ha de semente de milho que devem dar-lhe um lucro equivalente. Com os lucros investiu numa moageira e abriu uma pequena loja rural.

Antonio Xavier trabalhou nos anos 1980 numa machamba estatal mas depois da Guerra conseguiu terra perto de Sussundenga e começou a cultivar tomate para vender em Chimoio e na Beira. Chegou à conclusão que o tomate vendido na Beira rendia 5 vezes mais que em Sussundenga e se se juntasse a outros produtores podiam alugar um camião para vender as colheitas na Beira e ainda ter lucro. Sete anos mais tarde, a associação Siwama junta 53 associações com mais de 1000 membros. Xavier é ao mesmo tempo o maior agricultor com 70 ha de milho, soja, tomate e gado e o presidente da Siwama.

Não há definição formal de “agricultor emergente”. O rendimento médio em dinheiro no Moçambique rural são uns escassos 30 US\$ por ano. Tomamos como definição uma estimativa por alto que um agricultor emergente produz essencialmente para o mercado e tem um rendimento líquido, ou lucro, de mais de 1000 US\$ por ano. Para produtores de grão, isto significa mais de 5 ha de terra cultivada. Para um produtor de banana, pode ser apenas ½ hectare,

Não existe um agricultor emergente típico. Muitos são mais velhos e têm experiência como trabalhadores em outros sectores, mas há alguns que são jovens e outros são graduados recentemente em uma das novas instituições de formação agrária. Manica faz fronteira com o Zimbabwe e há grande movimento através desta fronteira; experiência e atitudes em relação à agricultura comercial de pequena escala parecem ter tido alguma influência sobre o lado moçambicano.

E não há uma única cultura. Os agricultores emergentes que entrevistámos faziam soja, semente (de milho e soja), litchi, bananas, hortícolas, suínos e caprinos.

É óbvio o baixo nível de capitalização e a falta de créditos. Há alguns tractores. A sul de Chimoio, em Sussundenga, é muito comum a tracção animal; a norte do Chimoio, perto de Catandica, a tracção animal é muito menos usada e a maior parte da lavoura é feita à mão (com enxada e muitas vezes com trabalho assalariado), mesmo em machambas bastante grandes.

Siwama

A Siwama, associação sediada em Zembe, a sul do Chimoio e mencionada atrás, merece uma nota especial. Agrupa 53 associações com mais de 1000 membros, e é importante a quatro níveis. Alguns dos membros são agricultores emergentes, a associação ela própria é um produtor, atraindo tanto grandes como pequenos produtores, está a criar um poder colectivo de mercado importante e entrou em conflito com grandes investidores.

Fundada apenas em 2006, a associação existe fundamentalmente para comercialização e abastecimento de factores de produção. Vende milho e soja dos seus membros para a Abel Antunes que os usa em ração para frangos e ao Programa Mundial de Alimentação. Este ano teve um empréstimo para capital de trabalho de 530 000 MT do Banco Oportunidade, e pode assim pagar aos seus membros em dinheiro.

O principal programa da Siwama é agora promover a produção da soja com a assistência da TechnoServe. Está a produzir semente para os seus membros e oferece semente e adubo a crédito. No ano passado expandiu demasiado depressa a produção de semente. A debulha da soja tem sido tradicionalmente feita à mão, o que leva muito tempo, e a semente na casca foi afectada por um fungo que reduziu a germinação. Por causa disso, a Siwama comprou uma debulhadora, primeiro para a soja que produz, e depois para os membros. Comprou também um sistema de bomba e tubo para a irrigação da cultura de sementes. A Siwana parece estar a aprender com os seus erros e a manter-se unida.

A Siwama encoraja activamente os agricultores a aumentarem a sua dimensão e dá prioridade aos maiores nas sementes, no equipamento e na comercialização.

Numa altura em que o governo e muitos doadores implicitamente dão prioridade ao investimento estrangeiro, a Siwama representa uma alternativa. E porque trabalha numa zona de boas terras, já por duas vezes foi prejudicada pelos grandes investidores estrangeiros:

- **CONFLITO DE TERRAS:** A Siwana quer expandir a sua produção de semente e identificou 45 ha precisamente a sul de Sussendenga. Quando estava já em processo de obter a licença de ocupação, o DUAT, e de facto tinha começado a semear no ano anterior, viu subitamente a sua terra ser atribuída como parte do pacote de 183,000 ha concessionados à companhia portuguesa Portucel para plantar árvores destinadas a matéria prima para os sacos de papel na Europa. Não houve qualquer discussão pública sobre usos alternativos para esta terra nem sobre a atribuição de boa terra arável para plantar árvores.
- **FALHA NO APOIO INDIRECTO:** É parte da estratégia de vários doadores darem dinheiro para apoiar grandes investidores estrangeiros que queiram trabalhar com agricultores moçambicanos. O AgriFuturo é um projecto da USAID em Moçambique e um dos seus programas de proa era trabalhar no apoio a agricultores emergentes apoiando para isso um grande investidor português, Prio Foods. Agricultores, particularmente membros da Siwama, com mais de 10 ha, teriam assistência da Prio e da Technoserve para mecanização e plantio. Mas a Prio faliu e parte da maquinaria financiada pela USAID ainda está fechada num armazém da Prio. A Siwama demonstrou a sua força no terreno obrigando a Prio em processo de colapso a lavar alguma terra antes da derrocada final. Não teria sido melhor para a AgriFuturo ter simplesmente financiado a Siwana? Porquê uma empresa de agronegócio estrangeira como intermediário?

Finalmente a Siwana aponta para uma importante excepção na história da cooperação em Manica. É interessante verificar como os projectos de cooperação que vimos na nossa visita de 2006 tiveram tão pouco impacto se é que deixaram alguma marca. Uma excepção foi um projecto conjunto da USAID com três ONGs dos EUA, o ACD/OCA, a CLUSA e a TechnoServe. O presidente da Siwama, Antonio Xavier, afirma que foram estas três organizações que primeiro lhes ensinaram como calcular custos e determinar se estavam a fazer lucros, o que ele destaca como absolutamente essencial para o seu progresso. As ONGs ajudaram-nos depois a constituir a associação. O chefe do Comité de Finanças, Rui Calcov, ele próprio um antigo trabalhador da fábrica de fição (têxtil) e que tem agora 50 ha, salientou que foi importante que o projecto conjunto tenha mandado seis elementos seus numa visita às associações bem sucedidas da província de Nampula.

A Siwama não é a única associação de sucesso em Manica. Muitas ONGs internacionais tentaram organizar grupos e estes falharam muitas vezes por se organizarem isoladamente, na convicção que bastava organizarem-se para melhorarem. Mas quando os benefícios só surgiram por estarem ligados a mercados e cadeias de valor, mais grupos se tornaram viáveis.

Falta Tudo

Para o aspirante a agricultor emergente, os desafios são assustadores. Faltam mercados e os preços são baixos. O agricultor assume os riscos climáticos e de mercados incertos. Os factores de produção são dispendiosos e difíceis de encontrar. Há pouco apoio técnico. E não existe crédito rural, seja para infra-estruturas como irrigação, ou para factores de produção como adubos. A política do governo tem sido apoiar os grandes investidores de fora na esperança que tragam tudo – mercados, tecnologia, factores de produção e dinheiro. Apesar das circunstâncias tão pouco propícias, é notável que haja na província várias centenas de agricultores emergentes.

Os agricultores também enfrentam dois problemas fiscais. O governo mantém a taxa de câmbio do Rand baixa (presentemente 3.2 Meticais = 1 Rand) porque a maior parte da comida de Maputo é importada da África do Sul e quando deixou subir a taxa de cambio do Rand e os preços subiram, houve tumultos – mas o cambio baixo faz com que seja muito difícil aos agricultores

moçambicanos competirem. Isto liga-se a outra questão - Moçambique ainda é tão pobre que o preço da comida que conta, e o número de pessoas que pagariam por qualidade mais alta é reduzido. Há portanto poucos nichos de mercado para produtos mais caros.

Desde 2000 que em Manica se usa a agricultura por contrato e esta podia ser uma resposta importante para alguns destes constrangimentos. Ao abrigo de sub-contratos de produção, a companhia contratante acorda com produtores individuais ou grupos de produtores que lhes vai fornecer factores de produção, assistência técnica, por vezes a lavra das terras, tudo a crédito. O agricultor, muitas vezes chamado “produtor externo”, deve vender a sua produção à companhia contratante, que deduz então as despesas que incorreu com a produção. Mas o mais importante, é o mercado garantido.

Essencial na relação de contrato é o risco compartilhado. A companhia contratante distribui os seus riscos por centenas de produtores e necessita de investir muito menos do que se a colheita fosse produzida por si. Mas uma vez que a companhia dá crédito e garante mercado, reduz o risco para o produtor.

Em Moçambique, agricultura por contrato tem sido usada há décadas no algodão e, desde 2000, no tabaco. Tem no entanto problemas e em Manica a sua história é muito variável. Um “boom” inicial na cultura de tabaco por contrato, foi-se diluindo à medida que as companhias tabaqueiras se concentravam em Tete e Niassa. No seu ponto alto, havia 13 500 famílias a cultivar folhas de tabaco (curadas ao ar ou em celeiro) promovidos pelas companhias tabaqueiras. Vários outros projectos de contrato vieram e foram: 3600 agricultores de girassol, mais de 3000 a cultivar paprica, e para cima de 100 grupos organizados para cultivar “baby corn” e outros vegetais de exportação. Desapareceram todos, embora muitos dos agricultores emergentes tenham de facto começado com estes programas de contrato e alguns agricultores de tabaco se tenham mudado para soja.

O fiasco mais recente foi a Prio Foods, que colapsou em Janeiro de 2013 e chegou a ter 800 produtores externos para girassol e soja. Não se tem a certeza sobre como muitos destes agricultores vão prosseguir sozinhos.

Semoc

O maior dos contratantes que permanece é a companhia de sementes estatal, Semoc (Sementes de Moçambique). O inspector de produção, Virgílio Pascoal, diz que a Semoc tem 141 produtores de semente de milho na província de Manica: 70% tem mais que 10 ha, e a maioria situam-se entre 10 ha e 15 ha, mas o maior tem 80 ha. Pelo menos um tem tractor, e três alugam tractores; apenas oito usam tracção animal. Todos os restantes fazem a preparação da terra à mão envolvendo por vezes equipas de 30 ou mais pessoas. Alguns usam fertilizantes mas não são a maioria. São todos individuais: a Semoc não trabalha com associações; prefere sistematicamente os agricultores maiores. Em 2012/13 o mais pequeno tinha 5 ha e em 2013/14 é obrigado a ter 10 ha. Esta é uma tentativa propositada de promover agricultores maiores e Pascoal diz ter esperança de que os mais pequenos aumentem a área em vez de abandonarem a que têm.

Os agricultores de tractor e tracção animal produzem entre 1,5 e 2 toneladas por hectare; os outros fazem em media 1,2 t/ha. Qualquer deles estão acima da media nacional, mas pelos padrões regionais não são altos.

Semoc avança dinheiro para a preparação da terra, a sacha e a colheita. Mas, diz Pascoal, cada vez mais os produtores estão a poupar dinheiro de um ano para o outro de modo a pagarem as despesas sem ter de pedir dinheiro emprestado e pagar juros.

Muitos destes produtores externos de semente são agora agricultores emergentes. Um agricultor com 20 ha a produzir 1,5 t/há, deverá produzir 30 toneladas de milho a 300 US\$/t, ou 9000 US\$/t, em que 6000 US\$ ou mais é lucro, o que é uma quantia significativa. Alguns estão a comprar bicicletas motorizadas e outros bens. Mas outros investem. Pascoal regista que um produtor, com o dinheiro da semente comprou dois miniautocarros e agora tem um serviço de chapas.

AgDevCo

O mais importante dos recém-chegados a Manica é a AgDevCo, organização de desenvolvimento agrícola não-lucrativa baseada no Reino Unido, que financia directamente centros de agronegócio que apoiam pequenos agricultores, quer criando mercados ou através de sub-contratos.¹

Financiamento, é investimento directo, empréstimos de longo prazo, ou apoio para obter capital de trabalho na banca local. Assim a ECA (tratada abaixo) tem 323 000 US\$ em crédito e participações da AgDevCo, mais um empréstimo sazonal do Banco Terra para capital de trabalho e destinado a adquirir milho.

Várias machambas e negócios de média dimensão estão a apoiar agricultura de contrato porque é a única maneira de obter dinheiro – a AgDevCo providencia capital a uma taxa razoável, mas só como contrapartida a contratos. Quando acaba o empréstimo, será que as companhias abandonam a agricultura a contrato, ou já criaram uma relação duradoura com os seus fornecedores?

Na Europa, metade dos negócios vão à falência nos primeiros cinco anos. (Estatísticas demográficas da Eurostat) Por analogia, é de esperar uma taxa elevada de falências tanto de agricultores emergentes como de contratos de agricultura. Mesmo assim, onde funcionam – algodão em Nampula, tabaco em Tete, Semoc em Manica – têm um significativo impacto económico. Assim, apesar dos seus problemas, vemos a agricultura a contrato como importante mecanismo de apoio para agricultores emergentes.

O quebra-cabeças do milho

"A soja é a única cultura rentável; o milho não dá rendimento suficiente", comenta Sulemane Hossen da AgDevCo.² É um comentário ouvido repetidamente; só a semente do milho é comercialmente lucrativa. Ainda assim, para o nosso livro *Zimbabwe Takes Back its Land*, verificámos que os agricultores emergentes do outro lado da fronteira, começam precisamente com milho, o alimento de base que conhecem, complementando com adubos, melhores sementes e sacha mais cuidadosa, aumentando a produção até ter um lucro significativo, e são realmente produtores comerciais. Mudam então para colheitas mais proveitosas. Esta transição mais fácil não está ao dispor dos agricultores emergentes de Moçambique, pelo que são obrigados a lançar-se imediatamente em novas culturas para agricultura comercial.

Analisamos este problema aqui com mais detalhe por causa da importância do milho como alimento de base e como degrau para a produção comercial. Os problemas são cinco: preço, mercado, semente, fertilizante e chuva.

O **preço** no Mercado internacional do milho tem sido, ao longo do ano passado, 280-320 US\$/tonelada. No Zimbabwe, o Grémio dos Cereais está a comprar a 295 US\$/t enquanto os negociantes oferecem 350 US\$/t. (*Herald*, 19 Abr 2013) o que equivale a um preço de 9-12 MT/kg. Mas os compradores em Moçambique só oferecem 3-5 MT/kg. A companhia estatal Semoc para a semente dá a 10 MT/kg – mais ou menos o preço internacional do milho de consumo. No Zimbabwe o Grémio (GMB) estabelece um preço inicial que é próximo do preço internacional de mercado; em Moçambique os negociantes parecem satisfeitos por poder comprar pequenas quantidades a baixo preço aos camponeses não comerciais, que vendem os seus pequenos excedentes. Mas o preço é fundamental – os agricultores comerciais podem fazer lucro com o

¹ AgDevCo (www.agdevco.com) gere um Fundo, *Catalytic Fund (CF)* que recentemente é registado pelo Banco de Moçambique como companhia de investimento, e que assumirá alguns dos empréstimos e investimentos.

² Lucas Mujuru da SóSoja estima que consegue 1,5 t/ha e que os seus custos são 13 000 MT por ha, com aluguer de tractor incluído. Vende a soja a 16 MT/kg, ganhando 24 000 MT/ha, e dando um lucro de 11 000 MT/ha o que seria difícil de obter com milho. Ver também Relatório 1 desta série: "O boom da soja no Gurué produziu alguns grandes agricultores- até agora"

preço do mercado internacional que lhes é pago pela semente de milho, mas não a menos de metade desse preço como é pago em Moçambique.

Há três compradores que em geral pagam melhor. O Programa Mundial para a Alimentação, PAM, da ONU, paga um preço mais próximo do mercado internacional, por milho seco e limpo em grandes quantidades. Isto tem feito com que o milho seja potencialmente lucrativo para a Siwana. A Agriterra³ é um dos novos grandes investidores, com a criação de gado Mozbife e o braço comercial DECA, que está a tornar-se grande comprador de milho para alimentar o seu gado e para vender a outros como o Programa Mundial da Alimentação. Ofereciam 6 MT/kg pelo milho. A ECA (ver abaixo) oferecia 7 MT/kg. Mas isto ainda está abaixo do preço no mercado internacional.

Insegurança dos **mercados** continua a preocupar os produtores. Embora haja cada vez mais postos de compra, ainda não existe um sistema de mercado garantido para o milho. Os agricultores são forçados a aceitar o preço oferecido pelo comprador que passa, e a esperar que passe um comprador. Pelo contrário, a soja tem um mercado seguro devido à procura pelos criadores de frangos. Os negociantes compram a 15 MT/kg. Para os agricultores maiores, Abel Antunes, produtor de frangos, oferece 20 MT/kg por quantidades grandes de soja limpa e de boa qualidade, entregue à porta da companhia no Chimoio. É isto que torna a soja uma cultura muito mais atractiva.

O **fertilizante** é importado por Moçambique em quantidades pequenas, o que significa que não é fácil comprar e é muito caro (chega ao dobro do que custa no vizinho Zimbabwe).

A **semente** de milho híbrido está disponível em Manica através das companhias Panar e Seedco do Zimbabwe, mas o seu uso ainda não é generalizado. Uma nova empresa local, Phoenix Seeds, produziu uma Semente híbrida que é mais tolerante à seca e mais adequada às condições do clima de Manica, é usada por alguns agricultores. Mas ainda não está aprovada para venda pelo Instituto de Investigação Agrária de Moçambique (IIAM). Sementes de Moçambique (Semoc)⁴ fornece variedades de polinização aberta (OPV) de milho, sobretudo Matuba. Vende principalmente ao estado que distribui sementes, gratuitamente ou a preço baixo, através dos administradores de distrito. Assim, os camponeses não têm por hábito comprar semente porque a recebem gratuita e guardam a sua própria semente OPV para anos seguintes. O custo da semente híbrida mais o do fertilizante, combinado com riscos climáticos e de mercado, nitidamente exclui os pequenos produtores. Virgílio Pascoal da Semoc disse-nos ainda que embora a Matuba possa ser facilmente armazenada por 3 meses ou mais, o milho híbrido não é tão fácil de manter em armazém e tem de ser vendido rapidamente, o que é visto como um desincentivo.⁵

A agricultura em Manica está largamente dependente de **chuva** e a precipitação média é boa. Mas a chuva pode ser muito irregular, com intervalos de uma ou duas semanas no meio da estação chuvosa, sem nenhuma chuva. E há também períodos de seca. Os cientistas prevêem que as mudanças climáticas farão com que a precipitação seja ainda mais irregular e há sinais de que isto já está a acontecer em Manica. A agricultura comercial exige irrigação pelo menos para preencher os intervalos sem chuva. Os custos de capital para irrigação podem ser de 3 000 US\$ por hectare ou mais. Não é exagerado porque o acréscimo de produção mais do que justifica o custo extra. Mas não há crédito bonificado para os agricultores instalarem irrigação.

Vender milho a metade do preço do mercado internacional ainda consegue ser lucrativo nos bons anos, mesmo com factores de produção mais caros. Mas uma vez que o agricultor depende de factores como risco de falta de chuva e mercado inseguro, não vale a pena investir muito na lavra ou na compra de adubos e sementes melhoradas. Sem um preço que à partida esteja próximo do mercado internacional, o milho nunca será uma cultura comercial em Moçambique.

³ É cedo para avaliar a Agiterra.

⁴ A Semoc voltou a ser nacionalizada em 2012 a seguir à falência da privatização de 2000, e está agora em reestruturação.

⁵ Não pudemos confirmar isto.

ECA – será que funciona a sub-contratação do milho?

Está em curso uma experiência com pequenos produtores de milho (não agricultores emergentes) com uma média de 0,75 há. A ECA (Empresa de Comercialização Agrícola) tenta aplicar no milho o modelo do produtor externo de Tabaco; teve 936 produtores no primeiro ano (todos a usar crédito) e 2 200 no segundo ano (metade deles a usar crédito) ⁶.

A ECA está a construir o seu próprio armazém e a apoiar as comunidades na construção de silos. Tem um contrato para vender milho às Cervejas de Moçambique (*SAB Miller*) para Cerveja Chibuku; a cervejeira pretende “grits”, que é grão de milho descascado e degerminado (desperdícios podem ser usados em ração de animais). Mas a moageiro da Beira produz grits de má qualidade pelo que a ECA está a montar a sua própria moageiro. Em parte por causa do contrato da cerveja, a ECA paga 7 MTs/kg por milho de boa qualidade – limpo, inteiro e com humidade inferior a 12,5%.

A AgDevCo está a providenciar grande parte do financiamento. Grant e Allison Taylor, que administram a ECA, não têm a sua própria plantação; Grant diz que “gerir produtores externos é trabalho a tempo inteiro e não se pode fazer ambas as coisas”.

A ECA fornece três pacotes: boa semente (apenas OPV ou híbrido; 850 MT/ha), boa semente mais adubo para espalhar por cima da terra (3120 MT/ha), e boa semente mais adubo para os rebentos (5200 MT/ha). Por causa dos juros muito altos em Moçambique, os agricultores que recebem os pacotes a crédito e devolvem na altura em que vendem, pagam mais 27% em juros e custos). Os agricultores estão em grupos de crédito e na primeira época houve 100% de devoluções. Os factores de produção custam cerca de 20% do que no comércio local.

Os melhores agricultores estão a aumentar a sua produção para 3 t/ha. A maioria está a duplicar a produção, de 0,7 t/ha para 1,5 t/ha.⁷ Mas será isto lucrativo? Os nossos cálculos sugerem que o milho é marginal, mesmo com o apoio da ECA. O pacote completo, a crédito, custa 6600 MT/ha que, a um preço de venda do milho de 5 MT/kg, requer 1,3 t/ha extra; mesmo ao preço superior pago pela ECA, de 7 MT/kg, ainda precisa duma produção extra de 950 kg. E isso sem ter em conta o custo da sacha, feita muitas vezes com trabalho assalariado. A estes níveis o milho a contrato pela ECA pode não ser lucrativo para a maioria dos agricultores. Os Taylors dizem que alguns destes agricultores deviam ser capazes de produzir 6 t/ha, pelo menos nos bons anos de chuva, mas será isso suficiente para tornar o milho lucrativo a preços muito mais baixos que os do mercado internacional?

É claro que a ECA tem sucesso uma vez que há pequenos produtores a quererem juntar-se ao programa, pagam as dívidas, e este ano houve muitos que usaram o seu próprio dinheiro. Vale a pena notar que os contratados da ECA registavam um rendimento superior à média antes de se juntarem ao programa, e o que é raro, muitos já usavam fertilizantes no milho (talvez por já terem usado para o tabaco). Mas são também pequenos e muitos só adquirem pequenas quantidades de semente e adubo – estes não são os agricultores emergentes. São apenas camponeses que estão a ganhar um pouco de dinheiro extra, ou será este um caminho que pode levar à agricultura comercial?

⁶ A agricultura de conservação está na moda com os doadores e os produtores com contrato da ECA devem praticar o sistemas de plantio directo, ou “zero tillage” que consiste em fazer buracos numa grelha de 45 X 50 cm, pondo três sementes e adubo em cada buraco, e arrancar uma planta se germinarem todas três. A ECA fornece cordas de medir e recipientes. Até agora o problema é que o milho é normalmente sachado três ou quatro vezes por época mas alguns agricultores descuidam isto o que faz reduzir a produção. A sacha é feita sobretudo por mulheres e assim a agricultura de conservação aumenta o emprego para as mulheres; muitos recrutam trabalhadores mas nem todos têm dinheiro para isso.

⁷ Os dados da pesquisa não são consistentes e admitem que em alguns casos a declaração de produtividade pode ser exagerada. Isto é a nossa estimativa na base de dados e uma entrevista.

Novos sub-contratos agrícolas

Embora alguns agricultores tenham conseguido erguer-se à custa da força dos seus pulsos e financiar a sua própria expansão reinvestindo, a maioria precisou da ajuda exterior.

Um dos grandes impulsionadores tem sido a agricultura por contrato em que a companhia contratante providencia mercado, factores de produção, assistência técnica e crédito. A maioria usa produtores externos que cultivam a sua própria terra, mas alguns usam o que chamam agora “produtores internos” que cultivam por contrato terra da companhia, durante um ou dois anos, como parte da formação. As companhias de agricultura sub-contratada abaixo nomeadas, mostram uma enorme diversidade. Algumas, mas não todas, são apoiadas pela AgDevCo.

Frutimanica

Malcolm Clyde-Wiggins da Frutimanica é um agricultor de grande sucesso que produz as suas próprias bananas e tem 9 “produtores internos” em 5 hectares. A sua própria plantação de bananas é uma complexa associação entre ele próprio, um sócio moçambicano e a Matanuska (companhia produtora de bananas do Zimbabwe *Rift Valley Holdings* com grandes interesses em Moçambique), usando a terra que já serviu para a Lonrho tentar explorar uma mina de ouro. As bananas em geral apanham-se verdes e deixam-se amadurecer depois; a Matanuska amadurece e exporta sobretudo para a Zambia. Clyde-Wiggins partiu do princípio que o mercado doméstico funcionava da mesma maneira. Mas não é o caso. Em vez disso, descobriu que as mulheres vendedoras preferiam vir ter com ele, escolher e cortar as suas próprias bananas. O cacho de bananas contém até 20 “mãos” de banana – os consumidores habitualmente compram uma “mão” onde cada banana é um “dedo”. Mas Clyde-Wiggins verificou que tinha 40 vendedoras ou mais batendo à porta todos os dias, pedindo para escolher e cortar os seus próprios cachos e responsabilizando-se pelo amadurecimento. Vende bananas à porta da machamba a 5 MT/kg e as vendedoras podem vender a 10 MT/kg ou mais.

A economia é boa, mesmo com “produtores internos”. Ele calcula que estabelecer uma plantação custa 10 000 US\$/ha e mantê-la custa 5 000 US\$/ha/ano – as bananas precisam de rega todos os dias e adubo quinzenalmente. Uma bananeira leva 19 meses a ficar adulta o que significa que os custos de estabelecer o bananal são elevados. Mas a bananeira produz durante 8 anos. A produção chega às 60 toneladas/hectare o que, a 10 000US\$ o hectare, dá um lucro de cerca de 4000 US\$/há. Inicialmente, o sistema da Frutimanica atribuía 0,5 ha a cada agricultor, mas os melhores mostraram que conseguem fazer mais.

As vendedoras que compram directamente à machamba tiveram um impacto inesperado nos produtores internos. Elas escolhem as bananas que querem e escolhem as mais grossas que são as dos agricultores que geriram melhor a água e o fertilizante. Os outros queixam-se, mas Clyde-Wiggins aproveita para ensinar que a agricultura comercial é para o mercado e o mercado decide. É uma lição dura mas os melhores novos agricultores aprendem-na. O plano é mover os 9 produtores internos da sua terra para que se tornem produtores externos na terra vizinha e estender o sistema de irrigação para os incluir, expandindo ao ritmo de 15 hectares por ano. São admitidos novos produtores internos expandindo pouco a pouco a rede de produção.

Entretanto Manica é um dos melhores lugares do mundo para produzir litchi, mas tem uma época muito curta, só em Novembro e Dezembro. Por coincidência, este é o período em que a produção da banana cai em Manica (mas não em Nampula que produz o ano inteiro). Assim as duas culturas complementam-se. Clyde-Wiggins já tem 1 000 árvores e – mais uma vez totalmente sem ser previsível – as vendedoras querem vir apanhar os seus próprios litchis. A 35 MT/kg, o preço é baixo comparado com os 90 MT/kg em Maputo mas para o agricultor é lucrativo.

Até agora a produção de litchi vai toda para o Mercado interno, mas com o número crescente de produtores e volumes mais altos, as empresas europeias já estão a manifestar interesse. Bananas e litchi sublinham a importância de um mercado local antes de tentar exportar. Uma vez que os

sistemas funcionem, a fruta melhor pode ser para exportar, o nível de qualidade seguinte pode ir para o mercado local e os frutos menos bons podem ser processados para sumo. Produzir apenas para exportar é muito mais difícil e arriscado.

Xicocha

Antonio Manjate é um antigo gerente da Semoc e é actualmente professor universitário com uma machamba de 400 ha, a Xicocha, desenvolvida por ele como base para contratos de produção externa e interna de soja e milho híbrido. Ele faz a lavra, fornece semente e compra a produção. Leva 2400 MTs por hectare por lavrar a terra.

Manjate aponta para duas razões para o sucesso. A sua experiência na Semoc ensinou-lhe o controlo de custos. E destacou a necessidade de ser amigo dos vizinhos, o que quer dizer que não precisa de guardas e não tem assaltos.

Panda Farms

Lukman Hassam vem de uma família de comerciantes asiáticos e começou por comercializar em óleo e sementes de óleo para a fábrica de óleo do pai. O seu pai também tem uma machamba e Lukman decidiu produzir as suas oleaginosas. Tem 36 produtores externos maiores (com mais de 5 ha) e 150 pequenos. Os seus principais produtos são soja, gergelim e girassol. Jaime Time Chilumbana, citado acima, é um dos seus grandes produtores externos.

Lukman produz semente na machamba Panda e fornece sementes e parte da lavra aos agricultores contratados (levando 1 250 MT/ha), fumigação para os produtores contratados de gergelim, e empresta dinheiro para pagar os trabalhadores ao dia (ganha-ganha). Hassam não cobra juros aos seus produtores externos. O seu capital de trabalho provem de um empréstimo bonificado de 500 000 MT – sujeito a um juro de apenas 12%, um terço do que é habitual nos empréstimos para machambas, em Moçambique.

A soja tem a reputação de ser altamente lucrativa. O gergelim também pode ser muito lucrativo mas é uma cultura difícil e consome muito tempo na colheita e secagem. O gergelim vende a 30 MT/kg e o rendimento é de cerca de 700 kg/ha. Com um preço de venda de 21 000 MT/ha e custos de produção de 5000 MT/ha, pode dar um lucro substancial se for colhido e seco correctamente. Mas o girassol tem mostrado ser menos lucrativo por causa do baixo teor de óleo das sementes disponíveis localmente.

Tsetsera

Johan Fourie, um dos três farmeiros zimbabueanos que ficaram, é um criador de suínos com o seu próprio talho em Chimoio, onde ele diz que vende uma tonelada por semana. Só recentemente começou a sub-contratar e agora tem um edifício separado com 8 currais e 20 porcos em cada um. Cada um é gerido por uma pessoa diferente que recebe 20 leitões desmamados. Fourie vende depois os porcos adultos no seu talho. Até agora é um projecto de “produtores internos”, com pessoas seleccionadas pelo chefe (tradicional) local. Fourie salienta que o segredo está na gestão e admite que os porcos do chefe são melhores que os dele. O próximo passo é que estes contratados internos se tornem produtores contratados externos, cada um com 80 porcos, espaçados de modo a que haja continuamente abastecimento de porcos no talho. Há porém uma questão que é saber se esta produção local consegue competir com o porco importado e mais barato, da África do Sul.

Mercados e cadeias de valor

Outro aspecto chave do trabalho da AgDevCo e o corredor da Beira, tem sido construir mercados e cadeias de valor. Está a trabalhar com:

- Moz-Agri, para se tornar um processador de caprinos de grande dimensão, com um matadouro de 150 000 US\$ construído com um empréstimo de cinco anos. A electricidade chega à machamba devido a um projecto de electrificação rural da Dinamarca. Abate actualmente 220 caprinos por semana e vende 8 toneladas de carne congelada por mês a um comerciante de Maputo. Até agora todos os animais são comprados pela comunidade circunvizinha embora esta também esteja a começar a criar as suas próprias cabras. Foram introduzidos caprinos da raça Kalahari Red para alargar a base de reprodutores na comunidade, que também foi ensinada sobre engorda e selecção dos jovens cabritos. Há três produtores locais que também se tornaram grandes negociantes de caprinos, vendendo à Moz-Agri.
- Cervejas de Moçambique (SAB Miller) para comprar milho para a cerveja Chibuku e mandioca para a cerveja Impala.
- Tropigalia, o maior distribuidor de alimentos de marca, para vender mel de alta qualidade sob a sua marca Gourmet.
- Sumo+Compal, uma companhia portuguesa⁸, que a 22 de Maio de 2013 abriu a sua fábrica de 1 milhão de Euros em Boane, perto de Maputo. Embala sumos de frutos feitos totalmente a partir de concentrados importados. O plano é criar uma unidade de processamento de polpa, talvez um processador portátil que pode ser trazido junto dos produtores na época da fruta. Esta teria assim um volume menor e mais tempo de vida nas prateleiras, e podia ser transportada até Boane para substituir o concentrado importado.
- SóSoja, que produz leite e iogurte de soja. Lucas Mujuru é um antigo empregado da Coca Cola que em 2009 recebeu assistência da Adipsa (uma ONG agora fechada) e agora da AgDevCo, para comprar maquinaria. Para melhorar a comercialização, compra garrafas e outros materiais plásticos de embalagem no Zimbábue. E é abastecido de soja da sua própria machamba e agora a partir de uma rede de produtores externos.

Dinheiro, maquinaria e tempo

A falta de dinheiro e a falta de maquinaria, são os maiores constrangimentos para um aspirante a pequeno agricultor comercial. É óbvio que estão subcapitalizados e não encontram financiamento. A combinação de empréstimos e investimento da AgDevCo's vai de 50 000 US\$ até 400 000 US\$ e, a nível local não há, para agricultura, financiamento equivalente. Os custos iniciais são elevados. A ECA escolheu um local próximo a uma linha de energia eléctrica mas a conexão ainda custa 36 000 US\$. A irrigação custa vários milhares de dólares por hectare e uma pequena barragem pode custar 100 000 US\$. Cumprir com os padrões modernos de higiene alimentar exige condições ambientais e maquinaria de processamento relativamente caros. Três colheitas, litchi, mangas e macadamia, precisam de três anos antes de começarem a ser produtivas. A AgDevCo mostra o que pode ser feito mas continua a ser pouco. Muitos outros países têm bancos de terra ou agricultura que oferecem crédito subsidiado a longo prazo e sem este tipo de financiamento é difícil pensar em desenvolver agricultura comercial em Moçambique.

Agricultura comercial a sério exige lavoura mecânica que permita extensão das áreas e irrigação para enfrentar chuvas imprevisíveis. Para ambos é preciso dinheiro e apoio técnico que não está disponível. Actualmente os tractores são tão caros que só muito poucos agricultores se podem dar ao luxo de os ter. As máquinas movidas a electricidade usam-se cada vez mais noutros países para para lavar e sachar e o seu custo, a 5 000 US\$, é muito menor que o de um tractor que fica a 15 000 US\$ ou mais. O Banco Mundial, num relatório recente sobre a Tanzania⁹ nota que a

⁸ A Sumol Compal Portugal detem 90% e é, por sua vez controlada pela Refrigor. Os outros 10% pertencem ao grupo moçambicano Soico (O Pais, STV) e à Tropigalia (que por sua vez são geridos por empresários portugueses presentes em Moçambique há mais de uma década.

⁹ *Indicadores de Agronegócio: Tanzania, Banco Mundial, Novembro 2012.*

mecanização desempenha um papel crucial na comercialização da agricultura” e que o número de tractores está presentemente a diminuir em África e ao mesmo tempo a crescer drasticamente na Ásia. Dá ainda o exemplo de um programa do governo na Tanzânia com grupos de agricultores que em dois anos providenciou 3 562 alfaias eléctricas e 169 tractores a grupos de agricultores que apenas tiveram de pagar 20% deste custo.

Mas a resposta não é simplesmente entregar tractores porque é difícil encontrar mecânicos e peças sobressalentes. Em lugares como Catandica e Sussendenga há necessidade de um serviço e centro de reparações. Também poderia ser mais sensato oferecer contratos de lavra. Num clássico problema de o-ovo-ou-a-galinha, o sector privado não avança porque não há mercado por haver tão poucos tractores e assim os grupos não compram tractores e alfaias porque a manutenção é difícil. Providenciar financiamento para começar, e um subsídio para os primeiros dois anos, seria um projecto ideal para uma agência de cooperação.

A tracção animal é comum em Manica e podia ser expandida, mas de novo é preciso formação e serviços de veterinária. E irrigação é mais do que simplesmente entregar meia dúzia de bombas – é ensinar as pessoas a gerirem a água e a terem alguém que pode reparar bombas e motores. A irrigação a Diesel é muito cara por isso são precisas ligações eléctricas. E não há créditos a longo prazo para alfaias, tractores, bombas e linhas eléctricas.

Com o governo e a maioria dos doadores ainda relutantes em apoiar a pequena agricultura comercial e o pequeno agro-negócio como parte das cadeias de valor, o caminho mais fácil para promover o desenvolvimento agrícola parece ser o grande investimento estrangeiro porque se espera que ele traga tudo. Mas os grandes investidores esperam altas taxas de retorno, criam relativamente poucos empregos, e em Manica o investimento estrangeiro em grande escala até agora tem falhado. Pelo contrário, há várias centenas de pequenos agricultores emergentes ou de pequena dimensão e o número cresce cada vez mais. A expansão responde principalmente a melhores mercados e às oportunidades de agricultura de contrato. O milho como alimento de base em Moçambique não é lucrativo para os pequenos agricultores comerciais (ao contrário do que se passa no vizinho Zimbábue), e em vez disso os agricultores emergentes estão a produzir soja, gergelim, girassol, bananas, litchi, gado suíno caprino e bovino, coelhos e outros produtos para alimentação.

Filipa Carvalho Serfontein, a sócia moçambicana da Moz-Agri, chama a atenção para o falhanço dos investidores estrangeiros que começam grande e andam muito depressa. Salienta que a lição dos agricultores bem sucedidos é que “deve-se progredir lentamente com os negócios e a machamba- Leva tempo e é preciso trabalhar estreitamente com os que são da terra. “

Assim a questão que se coloca ao governo e doadores é: Moçambique vai continuar à procura de investidores estrangeiros na esperança de que algum finalmente acerte? Ou apoiam os pequenos agricultores comerciais que demonstram saber como se faz dinheiro com a agricultura? Não é fácil apoiar os pequenos agricultores comerciais em Moçambique – será complicado e muitos novos agricultores vão falhar. Mas num ambiente em que investidores sul-africanos exigem ainda mais incentivos para investir em Moçambique, não será altura para olhar mais de perto para os agricultores emergentes de Moçambique que possam fazer melhor uso dos incentivos?