

Pequenos agricultores encorajados a trabalhar em cooperativas para melhorar o seu poder de negociação

- O fortalecimento da consciência para melhorar o potencial local de obter ganhos económicos e a reflexão em torno dos principais desafios enfrentados pelos pequenos agricultores na campanha agrícola 2021 - 2022 marcaram o workshop de treinamento dos pequenos agricultores do Vale do Zambeze em matérias de comércio e cadeia de valor.



Depois de participar do lançamento da campanha agrícola 2022 – 2023 no distrito de Milange, na Zambézia, o Centro para Democracia e Desenvolvimento (CDD), em parceria com a Associação do Apoio ao Desenvolvimento (NANA), realizou no dia 15 de Novembro, no distrito de Mocuba, o treinamento dos pequenos agricultores do Vale do Zambeze em matérias de comércio e cadeia de valor.

Este treinamento foi realizado no âmbito do projecto “The Power of Voices Partnership – FAIR for All: Enabling Pro-poor Value Chains in Zambézia”, financiado pelo Ministério das Relações Exteriores

do Reino dos Países Baixos e liderado pela OXFAM, cujo objectivo principal é promover o comércio global e cadeias de valor que sejam justas para todos.

O treinamento estava dividido em duas sessões e o grupo-alvo foi constituído pelos pequenos agricultores comerciais que são beneficiários do projecto PVP F4All em Moçambique. Esta actividade está alinhada com o objectivo de promover melhorias na competitividade dos pequenos agricultores e o sector do agronegócio, garantindo assim um crescimento económico rápido, sustentável e de base ampla em cadeias de valor agrícolas.

Apresentadas associações e cooperativas como alternativa para o acesso à informação sobre mercados e preços



A primeira sessão do treinamento que cobriu matérias sobre os “Princípios básicos de comércio e sua aplicação” foi facilitada por Nelsa Langa, pesquisadora do CDD, que iniciou a sua abordagem destacando a importância dos pequenos agricultores registarem as suas actividades. O registo das receitas e de todos os custos incorridos desde a aquisição de insumos até ao momento em que o produto é colo-

cado no mercado permite um maior controlo da actividade agrícola de modo a que comércio gere um benefício económico para os agricultores.

A obtenção de um “benefício económico” foi apresentado como o princípio básico do comércio. Na perspectiva dos pequenos agricultores como vendedores, o benefício económico é medido pelo lucro.



Para a obtenção do lucro é necessário que os agricultores tenham noção da sua estrutura de custos, para que a partir da quantidade produzida sejam capazes de estipular um preço que permita a recuperação do valor investido e a obtenção de uma margem adicional. Neste contexto, em um exercício prático, tomando como exemplo a produção do Sr. Gildo, produtor de feijão no distrito de Mocuba, os pequenos agricultores aprenderam a calcular o preço mínimo a ser cobrado pelos seus produtos.

Entretanto, os pequenos agricultores afirmam que mesmo sabendo dos preços a praticar, continuarão a enfrentar desafios que não permitem que o comércio gere um benefício económico para eles. “Os compradores quando vêm para levar o produto fixam o preço. Depois de andar uma longa distância até ao mercado para poder vender o meu produto, fico desanimado com a ideia de voltar

para casa sem ter vendido, por isso aceito os preços impostos pela pessoa que vem comprar”.

Estas declarações mostram uma clara situação de vulnerabilidade dos pequenos agricultores e consequentemente, um fraco poder de negociação. Adicionalmente, os pequenos agricultores apontam problemas de manipulação das balanças electrónicas que são usadas pelos compradores.

Neste contexto, a facilitadora propôs a união dos pequenos agricultores em associações e/ou cooperativas agrícolas para que tenham maior acesso a informações sobre os preços de mercado e sobre mercados alternativos, além de que a união dos pequenos agricultores pode permitir maior poder de negociação. Os pequenos agricultores entendem que os extensionistas agrários poderiam ajudar na fase da comercialização, disponibilizando informação sobre a média dos preços de mercado e fiscalizando as balanças usadas no mercado.

Comercialização apontada como a fase mais difícil da cadeia de valor dos pequenos agricultores comerciais



A segunda sessão treinamento foi facilitada por Dimas Sinoia, pesquisador do CDD, em colaboração com Jeremias Benjamim, coordenador de políticas e programas do NANA. Dimas Sinoia fez a identificação do conjunto de actores e actividades que trazem um produto básico agrícola da produção até ao consumo final, onde cada estágio ou fase acrescenta valor ao produto.

As actividades partem da provisão de insumos, produção, processamento, empacotamento, armazenagem, transporte até à distribuição dos produtos agrícolas. Apesar de alguns pequenos agricultores apontarem a aquisição de insumos como uma das fases complicadas devido aos altos preços praticados, estes são unânimes em afirmar que a fase da comercialização que consiste na distribuição dos produtos agrícolas aos potenciais compradores revela-se como a mais difícil para os pequenos agricultores devido a constrangimentos de preços injustos e balanças manipuladas como

já mencionados, acrescidos do excesso de oferta no mercado local devido à falta de meios de escoamento dos produtos para mercados alternativos.

Neste âmbito e em um cenário onde os pequenos agricultores comerciais têm participado de quase todas as fases da cadeia de valor agrícola, Jeremias Benjamin e Elísia Suriar, colaboradores do NANA, sensibilizaram os pequenos agricultores a apostar na conservação e armazenamento dos produtos agrícolas como estratégia para aguardar os melhores momentos para coloca-los no mercado e assim evitar perdas decorrentes da venda a preços baixos na época da colheita que é o momento onde se verifica o excesso de produtos no mercado.

Entretanto, e em jeito de últimas considerações, Jeremias Benjamin reconheceu que a diversificação de actores ao longo da cadeia de valor é o ideal por questões de especialização e redução do risco da actividade agrícola, sendo esta uma das linhas de advocacia do projecto.

CDD CENTRO PARA DEMOCRACIA E DESENVOLVIMENTO

NANA

THE POWER OF VOICES PARTNERSHIP-FAIR FOR ALL 14th, 15th, & 16th OF NOVEMBER

ENABLING PRO-POOR VALUE CHAINS IN ZAMBÉZIA

VALUE CHAINS OF SMALL-SCALE FARMERS IN THE ZAMBEZI VALLEY: CHALLENGES AND PROSPECTS
LAUNCH OF THE AGRICULTURAL CAMPAIGN (2022 – 2023)

ZAMBEZIA PROVINCE

OXFAM Kingdom of the Netherlands

CDD CENTRO PARA DEMOCRACIA E DESENVOLVIMENTO

NANA

THE POWER OF VOICES PARTNERSHIP-FAIR FOR ALL 14, 15 & 16 DE NOVEMBRO

ENABLING PRO-POOR VALUE CHAINS IN ZAMBÉZIA

CADEIA DE VALOR AGRÍCOLA DOS PEQUENOS AGRICULTORES DO VALE DE ZAMBEZE: DESAFIOS E PERSPECTIVAS
LANÇAMENTO DA CAMPANHA AGRÍCOLA (2022 – 2023)

PROVÍNCIA DA ZAMBÉZIA

OXFAM Kingdom of the Netherlands



INFORMAÇÃO EDITORIAL:

Propriedade: CDD – Centro para Democracia e Desenvolvimento
Director: Prof. Adriano Nuvunga
Editor: Emídio Beúla
Autor: Nelsa Langa
Equipa Técnica: Emídio Beúla, Dimas Sinoia, Américo Maluana
Layout: CDD

Contacto:
 Rua Dar-Es-Salaam Nº 279, Bairro da Sommerschild, Cidade de Maputo.
 Telefone: +258 21 085 797

CDD_moz
E-mail: info@cddmoz.org
Website: http://www.cddmoz.org

PARCEIROS DE FINANCIAMENTO

