

# A Ajuda de Emergência à África Austral em Relação à Zona Norte de Moçambique: O Caso do Milho

Por: Armando Ali, UNAC<sup>1</sup>

## 1. Introdução

Situações de emergência fazem, infelizmente, parte do quotidiano do nosso país e da região da África Austral. Moçambique, tem longas e amargas experiências de situações calamitosas que obrigaram intervenções “de emergência”. Referimo-nos à secas, guerras, ciclones, cheias etc.

A nível da região, com a passagem do fenómeno el Niño e com a crise política no Zimbabwe, os produtores de cereais da região austral de África, tinham que enfrentar situações de carência alimentar. Contudo, quer dentro de Moçambique quer a nível da região da África Austral, há zonas que têm tido bons níveis de produção chegando a armazenar grandes quantidades de excedentes. Na verdade, regra geral é que as situações de produção de auto-suficiência ao nível do país e da região ultrapassam as de baixa produção. Por isso, o problema não é tanto de produção doméstica mas sim das infra-estruturas para a distribuição dos alimentos (infra-estruturas físicas, organizacionais e políticas).

Contrariamente ao que muitas vezes se pensa, uma crise alimentar não é simplesmente falta de produtos alimentares. Na maioria das vezes é uma redução da disponibilidade de alimentos que provoca um crescimento de preços até um nível em que grande parte da população não tem como adquirir alimentos (veja Armatya Sen, 1981). Isto indica claramente a importância da questão do poder de compra para combater crises alimentares.

Ao nível dos camponeses, a questão que mais preocupa não é tanto o aumento da produção em si, mas, melhor preparação para lidar as irregularidades agrícolas. Os camponeses precisam de aproveitar os bons anos agrícolas para criarem reservas (em produtos ou financeiras) para melhor lidarem com os anos de baixa produção. Contrariamente ao que parece, a crise não começa com a seca ou com as cheias mas sim com a falta de reservas, ou seja, a falta de preparação da crise.

Constatamos que grande parte dos alimentos para a ajuda de emergência na África Austral tem sido importada dos Estados Unidos da América (EUA). Já muitas vezes é documentado que estas doações não são meras ajudas pois têm outros objectivos (domesticos dos doadores) por detras (entre outros Frances Moore Lappé, Joseph Collins & Peter Rosset, *World Hunger 12 Myths*, 1998).

No mesmo tempo o PMA que é o actor maior nas crises alimentares mundial confirma que não tem uma política de pôr condições aos doadores quanto à origem e ao tipo da produção<sup>2,3</sup>.

---

<sup>1</sup> O autor agradece a ajuda de Paulo Teixeira, Mamudo Ibrahim e Belarmino Amadeo Faife Devaje na realização dos inquéritos e de Nico Bakker, assessor da União Geral das Cooperativas Agrícolas de Nampula (UGCAN), na orientação e revisão do estudo.

<sup>2</sup> Entrevista com o chefe do sub-escritório de Nampula do PMA o sr. Oscar Walter Bacião.

<sup>3</sup> Que é claramente demonstrado com a chantagem emocional por insistir em oferecer só milho geneticamente modificado contrário à preferência dos países recipientes (Zimbabwe, Zambia, Malawi e Moçambique) enquanto existem alternativas suficientes no mercado internacional.

Contudo, a injeção de produtos externos para distribuição gratuita ou que sejam de qualquer outra forma barata, tem efeitos sobre o preço dos produtos a nível do mercado local ou do mercado regional (habitualmente fornecedor). Este tipo de fornecimento de alimentos em períodos de emergência pode ser analisado a vários níveis.

A nível dos produtores locais pode desencoraja-los por causa da concorrência de alimentos importados e distribuídos a preços baixos. A baixa de preços e /ou o aumento da oferta afecta o aumento da produção por parte dos produtores locais porquanto estes vêm os seus produtos sem mercado ou são obrigados a vendê-los abaixo dos custos de produção.

A nível dos comerciantes locais, pode desliga-los à comercialização de tais produtos pois não terão mercado concorrencial se olharmos para os baixos custos dos produtos subsidiados provenientes de fora.

Entretanto, preços altos não são por si sós a solução do problema para o camponês. Estes podem levar o camponês a vender toda a sua produção ficando sem reservas alimentares que o sustentem até a campanha agrícola seguinte<sup>4</sup>. É ponto assente que para o camponês, uma reserva em alimentos é mais segura do que uma em dinheiro por causa das diferenças dos preços na altura de colheita e na altura de carência.

Realizamos o presente estudo durante 2002 e 2003. O estudo visa fazer uma monitoria das políticas dos doadores internacionais face à crise alimentar na região austral de África. Ao mesmo tempo visa analisar, se, em situações de melhores preços em determinadas épocas quem é que se beneficia da situação: o camponês ou o comerciante. E em função disso, pensar-se na melhor forma de organização da actividade comercial de excedentes agrícolas que seja benéfica aos produtores locais e o papel que o governo pode jogar nisso.

A realização do estudo, partiu da convicção de que não nos deveríamos concentrar no impacto desta situação apenas no ano em que ela se dava. Era necessário fazer um acompanhamento da situação e ver até que ponto, as medidas tomadas em 2002 no âmbito da emergência, poderiam ter reflexos no ano seguinte, ou seja, no ano 2003.

## **2. Situação geral da crise no Malawi no ano 2002**

Malawi é um dos países da África Austral que enfrentou uma época de seca que criou falta de alimentos<sup>5</sup>. A estrutura agrícola malawiana é dominada por empresas produtoras de produtos de rendimento (principalmente tabaco e chá) com farmas (“estates”) de entre 10 e 350 ha<sup>6</sup>. Para os pequenos produtores milho é a cultura principal (mais que 90% da área cultivada) embora

---

<sup>4</sup> A suposição é que em média os camponeses vendem por volta de 10 por cento da sua produção. No ano 2001 havia um surto de preços. As quantidades comercializadas em Niassa eram muito mais do que podia se explicar na base do cálculo de 10 por cento da produção estimada (entrevista com a direcção executiva da AMODER). Esta impressão foi corroborada por vários artigos no Jornal Notícias nos meses Outubro e Novembro 2001. Isto revela a tentação dos camponeses de aproveitar os surtos de preços.

<sup>5</sup> Em 2001/2002 Malawi produziu 1.5 ou 1.6 milhões de toneladas de milho, 28 por cento abaixo da média dos últimos 5 anos e foi o segundo ano consecutivo com uma produção baixa, para 2002/2003 a produção está estimado a ser 1.9 e 2.0 milhões de toneladas ou mais ou menos 25 % mais que 2002 ([www.reliefweb.int/w/rwb.nsf/~](http://www.reliefweb.int/w/rwb.nsf/~) entre outros PANA 10/06/2003 e FEWS NET 10/07/2003)

<sup>6</sup> A área ocupada por farmas é mais ou menos 1.2 milhões hectares (de que só 33% é em produção) enquanto o sector familiar ocupa uns 1.3 milhões de hectares deixando uns 647 mil hectares não cultivadas (Ministry of Agriculture and Irrigation of Malawi, 1999 e [www.maform.malawi.net/agriculture.html](http://www.maform.malawi.net/agriculture.html)).

os pequenos produtores estejam mais e mais a produzir também culturas de rendimento. Os pequenos produtores contribuem com mais de 85% da produção agrícola. As farmas contribuem entre 10 e 15% da produção agrícola. A pressão sobre a terra é grande, em média a área duma família classificada como pequena produtora é menos que 1.0 ha e 56% dos pequenos produtores ocupam menos que 0.5 ha. (Ministry of Agriculture and Irrigation of Malawi)<sup>7</sup>.

Nos últimos 10 anos Malawi se tornou dependente de importações de milho para reforçar as suas reservas alimentares, e, grande parte desses produtos eram comprados no norte de Moçambique que oferece grandes quantidades de excedentes agrícolas e baixos preços ao nível do mercado regional.

Na crise de 2002 as necessidades alimentares de emergência no Malawi estavam estimadas por volta de 250 mil toneladas de cereais (desde a época da crise até o fim da campanha agrícola 2002/3). Neste contexto a UE abriu um concurso para o fornecimento de 95 mil toneladas de milho, sendo que 70 mil, deveriam ser angariadas dentro da África Austral, das quais, 40 mil toneladas de milho deveriam ser adquiridas em Moçambique.

A Agência Nacional de Reserva Alimentar do Malawi (NFRA), foi a entidade responsável pela organização e monitoria de todo o processo de aquisição e distribuição dos alimentos dentro do Malawi. Esta agência foi também responsável pelos estudos sobre as necessidades alimentares do país, os défices registados, as áreas afectadas bem como o número da população afectada.

A NFRA efectuou até Setembro de 2002, duas distribuições de alimentos de 15 mil e cerca de 22 mil toneladas respectivamente. Entre 30 a 50% do total destas quantidades, foram obtidas informalmente no norte de Moçambique.<sup>8</sup>

Segundo a UE, a decisão de obter 40 mil toneladas de milho do norte de Moçambique visava evitar efeitos negativos tanto aos consumidores locais como ao mercado local que seriam provocados pela entrada massiva de milho amarelo proveniente dos EUA por exemplo. A ideia de obtenção de milho poderia constituir uma oportunidade de negócios.

Porém, esta oportunidade não se concretizou. Os grandes comerciantes operando em Moçambique que tinham já sido apurados para fornecerem milho ao Malawi, viram os seus stocks acumulados nos armazens pois, a UE acabou comprando o milho dos comerciantes Malawianos e Tanzanianos. Por seu turno, estes stocks acumulados afetam negativamente a compra de excedentes agrícolas na campanha seguinte por causa do dinheiro empatado.

Malawi acabou recebendo acima de 300 mil toneladas claramente mais do que as necessidades previstas (250 MT) (Entrevista com Alexander Schalke, Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique). O resultado foi que contrariamente aos anos sem intervenção o preço de milho na fronteira (Milanje, Mecanhelas e Mandimba) começou já a baixar a partir de Janeiro 2003 por causa da saturação do mercado no Malawi (segundo os comerciantes e produtores entrevistados).

---

<sup>7</sup> Uma indicação da pressão é que há muitos pequenos produtores malawianos que vem fazer machamba na zona fronteiriça em Moçambique por falta de terra no Malawi.

<sup>8</sup> Pascal Joannes, Addis Ababa, 14/08/02 (Missiona Debriefing Note Mozambique Final Version August 2002.doc)

Para além disso, existe o receio de que os stocks existentes no Malawi entrem no mercado regional para depressiar ainda mais os preços. Malawi pretende exportar cerca de 100 mil toneladas de milho este ano (FEWS NET, 25/07/2003), embora a produção domestica tenha um défice de 38 mil toneladas de milho para alimentar o país (PANA 10/06/2003). Esta situação irónica foi criada pela ajuda de emergência saturando o mercado malawiano<sup>9</sup> e depressiando o preço do milho no Malawi e no norte de Moçambique.

### 3. Produção agrícola no norte de Moçambique

Em termos de produção agrícola, Nampula, Cabo Delgado, Niassa e Zambézia<sup>10</sup> têm contribuído com uma grande percentagem na produção total do país. Entre 1996 e 2000 a contribuição destas províncias oscilou entre 40% e 55% do total da produção de milho do país.<sup>11</sup>

No concurso promovido pela UE em 2002 para o fornecimento de milho ao Malawi, das 40 mil toneladas solicitadas aos comerciantes e outros operadores locais, estes, mostraram disponíveis 60 mil toneladas. Note-se que estas 60 mil toneladas são as oferecidas por um grupo de apenas 10 grandes comerciantes da região o que leva a crer que se se estende-se à todos pequenos e médios comerciantes da região, seria possível encontrarem-se as 95 mil toneladas de milho procuradas pela UE.

Aliás, os excedentes de milho na região norte de Moçambique são calculadas em cerca de 100 mil toneladas o que por si mesmo não revela as quantidades reais excedentarias no norte de Moçambique<sup>12</sup>.

O sector principal de produção agrícola é o sector familiar. A produção do milho na região norte tem variado mas a tendência é para o aumento da produção (INE). Os constrangimentos do sector são bem conhecidos: falta de capital ou crédito, falta de oportunidades de comercialização entre outros por falta de via de acesso e instrumentos de trabalho precários entre outros.

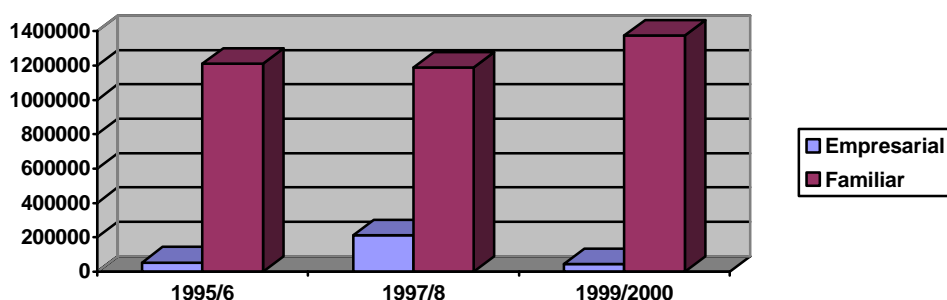


Gráfico 1: Diferenças em produção por sector em toneladas. fonte: INE

<sup>9</sup> Por causa do preço baixo devido às importações gratuitas, Malawi nem consegue vender o seu próprio milho comercialmente produzido (AFP 17/07/2003).

<sup>10</sup> Apesar de administrativamente a província da Zambézia estar incluída da região Centro do país, incluímos para efeitos deste estudo, no norte de Moçambique por constituir com as outras províncias aqui mencionadas, elos comerciais indissociáveis e estritamente ligados ao mercado malawiano.

<sup>11</sup> Segundo o Instituto Nacional de Estatística

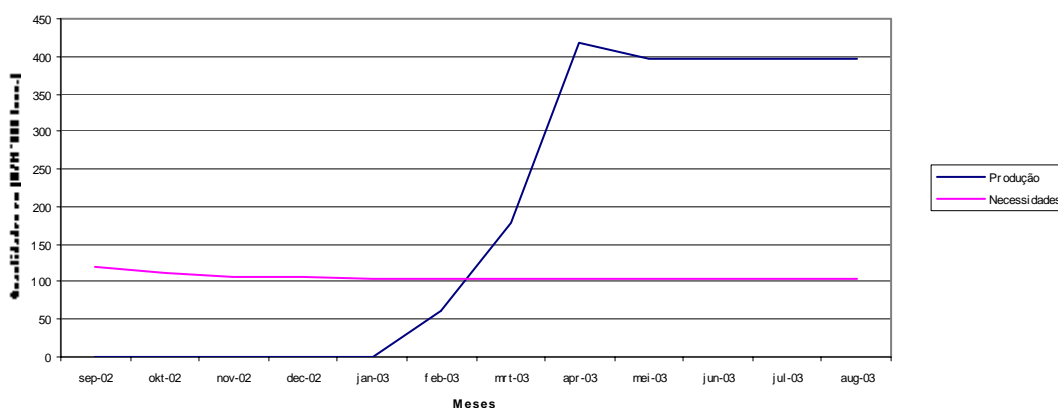
<sup>12</sup> Devido a infra-estrutura precária e falta de capital muitos excedentes ficam nas zonas remotas. Os pequenos comerciantes têm pouco dinheiro disponível para compra e há zonas onde dificilmente chegam comerciantes.

Estamos seguros que se houvesse melhorias nas possibilidades de comercialização com preços razoáveis a produção do sector familiar poderia ser muito maior. Neste contexto o exemplo da Europa é ilustrativo<sup>13</sup>.

Segundo mostra o gráfico acima, não restam duvidas de que qualquer mudança no sentido de melhoramento da produção ou da comercialização deve ter enfoque no sector familiar e atender à todas as especificidades que este sector tem.

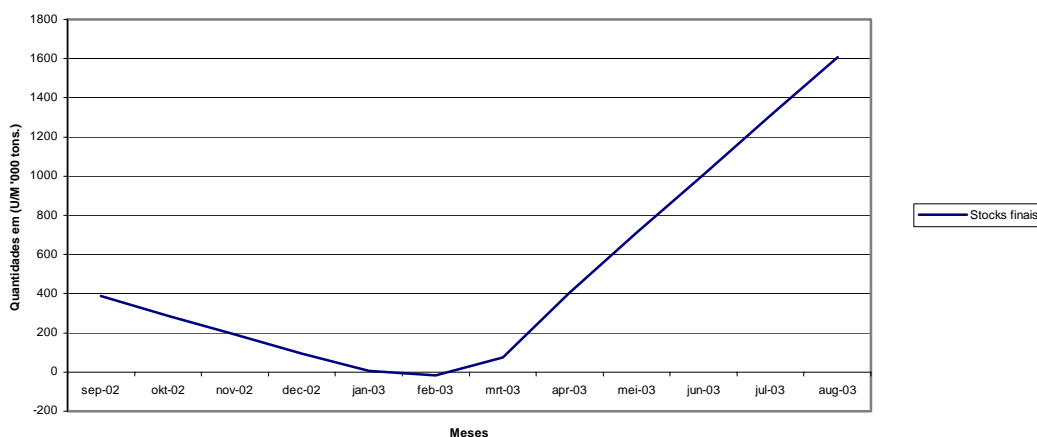
Nos gráficos seguintes, podemos ver a diferença entre a produção e as necessidades do país, as projecções dos stocks nacionais e os preços praticados no mercado de Nampula. Em suma, a produção é superior às necessidades, os stocks são geralmente grandes e os preços na altura de colheita do milho (Junho Julho) no norte do país são baixos.

Projecção da Produção e das Necessidades do Milho no País



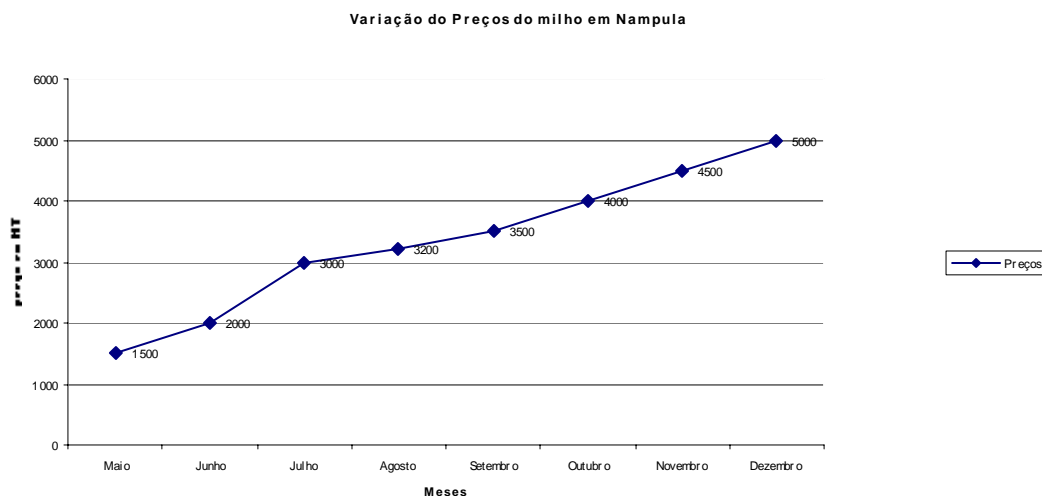
fonte: DNC/MIC

Projecção de Stocks finais de Milho no País



fonte: DNC/MIC

<sup>13</sup> A política da Comunidade Europeia (CEE) depois da segunda guerra mundial era de rapidamente aumentar a produção até chegar à auto-suficiência nos produtos principais. O instrumento principal era um sistema de preços mínimos garantidos aos produtores. A produção cresceu tão rápida que em 25 anos a Comunidade Europeia estava a enfrentar o problema de “montanhas de manteiga e lagos de leite”.



Fonte: DNC/MIC

A estes preços, a procura do milho na região pode-se considerar competitiva para os comerciantes<sup>14</sup>. Aliás, o país tem exportado consideráveis quantidades de milho. Para ter uma ideia concreta dos ganhos, refira-se que uma tonelada comprada em Moçambique a cerca de 2.500.000.00 Mt (os comerciantes compram normalmente nos meses de Maio até Julho), era vendida no ano passado no Malawi a um preço médio de cerca de 6.327.000.00MT) (Boletim n. 51- DNC/MIC 2002).

Ainda segundo a mesma fonte, haviam estimativas de Novembro de 2002 que indicavam que cerca de 35 mil toneladas de milho tinham sido exportadas oficialmente e cerca de 165 mil toneladas tinham sido informalmente exportadas aos países vizinhos. Que por sua vez é mais uma confirmação que a estimativa do volume de excedentes (100 Mil toneladas) é baixa.

#### **4. O impacto da crise aos camponeses e aos comerciantes agrícolas.**

**Os camponeses**, começam a vender os seus produtos a partir de Maio/Junho. Nesta época, o preço dos produtos é relativamente baixo porque primeiro, a oferta dos produtos é grande, segundo, o camponês tem muita necessidade de dinheiro e, terceiro, os comerciantes compradores ainda não estabeleceram as suas estruturas de compra de produtos.

Os camponeses, vendem os seus produtos logo nesta época e geralmente não ficam a espera da melhoria dos preços pelas seguintes razões:

- Falta de informação sobre as possíveis evoluções dos preços no mercado;
- Horizonte e planificação comerciais baixos;
- Más condições de armazenamento e conservação dos produtos;
- Ausência de oportunidades de comercializar em outras épocas;
- Inexistência de outras fontes de rendimentos.

<sup>14</sup> Prova disso é que na segunda parte de 2002 chegaram comerciantes do sul de Moçambique em Nampula na procura de milho e feijão (nhemba) apesar dos custos elevados de transporte (via terrestre).

Por todas estas razões apresentadas, os camponeses são obrigados a vender aos comerciantes a maior parte possível dos excedentes que tiverem na primeira oportunidade que aparece<sup>15</sup>. Assim, quando o preço dos produtos sobe no mercado, os produtos já não estão nas mãos dos camponeses. Por isso, os camponeses não se beneficiam da melhoria dos preços no mercado nacional e internacional.

Entrevistas realizadas à camponeses no âmbito deste estudo nas províncias de Niassa, Zambézia, Cabo Delgado e Nampula, confirmam a posição acima. Eles referiram não ter sentido na campanha agrícola 2002/03 nenhuma diferença significativa em relação às campanhas anteriores. Mais ainda, afirmaram não saber que no Malawi haveria grande procura de milho naquele ano. No mesmo tempo agora estão a sentir a falta de procura por parte dos comerciantes devido à saturação do mercado de milho no Malawi. O problema de falta de procura na presente campanha de 2003 é mais grave na zona fronteiriça (Mecanhelas, Mandimba Milanje) onde camponeses até estão a considerar deixar a produção do milho para produzir tabaco. Afirmaram ainda que no momento da produção não têm tido nenhuma informação sobre o preço dos seus produtos e que a única referência tem sido o preço da campanha anterior.

**Quadro 1: Comparação entre os preços ao produtor praticados no ano 2002 e no ano 2003, ao nível da região – mínimos e máximos – (e as respectivas tendências).**

Província	Distrito	Preços Mínimos			Preços Máximos		
		Ano 2002	Ano 2003	↑→ ↓	Ano 2002	Ano 2003	↑→ ↓
Niassa	Cuamba	2000	2000	→	4500	2500	↓
	Mecanhelas	2500	1000	↓	4900	2000	↓
	Mandimba	1500	1000	↓	3000	2000	↓
Cabo Delgado	Montepuez	2000	1500	↓	3500	2000	↓
	Balama	2000	1000	↓	3000	1850	↓
	Namuno	1500	1500	→	2500	2000	↓
Zambézia	Milanje	3000	1500	↓	4500	1500	↓
	Alto-Molócuè	1000	1000	→	2000	2250	↑
	Mocuba	2200	1500	↓	3500	2000	↓
Nampula	Monapo	2000	1500	↓	5000	2000	↓
	Meconta	1500	2000	↑	3500	2500	↓
	Mecuburi	1500	1500	→	3000	2000	↓
	Nampula-Rapale	1500	Baixa prod.	→	3000	Baixa prod.	→

Note-se que os camponeses que são membros de cooperativas ou associações geralmente obtiveram melhores preços na venda da produção que os camponeses não organizados.

**Os comerciantes**, principalmente os grandes, no geral têm mais possibilidades de controlar ou condicionar os preços no mercado. Também têm possibilidade de colocar os produtos nos

<sup>15</sup> Muitas das vezes os pequenos comerciantes não têm capital suficiente para comprar todos os produtos disponíveis numa localidade.

mercados regionais (Malawi, Tanzania, África do Sul). Os grandes comerciantes detêm na prática algum monopólio da comercialização numa determinada zona ou região quer seja através de seus representantes locais, quer seja por prática de melhor preço em relação aos pequenos comerciantes.

Em resumo os comerciantes têm as vantagens seguintes:

- Melhor acesso a informação relevante sobre os mercados internos e internacionais;
- Possuem meios de transporte para os seus produtos;
- Têm acesso a mercados para revender rapidamente<sup>16</sup>;
- Detêm melhores condições para o armazenamento e conservação dos produtos;
- Por serem detentores do capital, podem se impôr aos camponeses;
- Monopolizam, por vezes, a comercialização em determinada área.

Por todas estas razões, os comerciantes compram os produtos a preços bastante baixos e podem vender, tanto dentro como fora do país a melhores preços. No entanto, devido à saturação dos mercados regionais com a ajuda de emergência, eles não tiveram os ganhos esperados.

Por outro lado, as oportunidades internas de comercialização do milho na região sul do país estão dificultadas pelas seguintes razões:

1. elevados custos de transporte rodoviário;
2. altas taxas praticadas pelo transporte marítimo;
3. dificuldades burocráticas nas agências aduaneiras nacionais;
4. legislação aduaneira desfavorável; e
5. facilidades concedidas à importação (isenção do IVA) de milho para as moageiras do sul do país.

Por todos estes constrangimentos, os comerciantes não obtiveram ganhos consideráveis com a situação de emergência verificada em 2002. Mesmo entre os grandes comerciantes, só os que têm ligações comerciais com outras grandes firmas na região (nomeadamente na África do Sul, Tanzania e Kenya) lograram obter ganhos.

Como consequência dos grandes stocks acumulados, os comerciantes não estão a comprar grandes quantidades de milho este ano (2003) e os preços baixaram significativamente (veja quadro acima)<sup>17</sup>.

Em 2002 os grandes comerciantes estavam a comprar 2500 – 3000 Mt na porta do armazém que baixou em 2003 até 1500 – 2000 Mt.

## **5. Que lições podemos tirar desta crise?**

Já nos referimos anteriormente que esta situação de crise é um pretexto para avaliarmos a situação geral do mercado dos produtos agrícolas nacionais. O que a crise representa é apenas o símbolo de uma eventual abertura do mercado para os produtos dos camponeses. Esta

---

<sup>16</sup> Muitos médios e pequenos comerciantes não conservam os produtos mas revendem logo. A vantagem que têm sobre os camponeses então é principalmente de possuir transporte e capital para poder movimentar quantidades maiores.

<sup>17</sup> Além de ainda ter stocks significativos também parte do dinheiro dos comerciantes está empatado e com as dificuldades de adquirir capital e os juros altos não tem fundos para poder comprar grandes quantidades.



abertura pode-se dar no futuro sem que seja por causa de uma crise alimentar num país vizinho como o Malawi. Quanto a nós, mesmo dentro do país, pode-se registar um défice de alimentos em determinadas regiões que podem mesmo ser superiores a 40 mil toneladas. Aliás, as necessidades alimentares internas superam estas quantidades referenciadas e o ciclo constante de cheias, secas e ciclones dentro do país podem ser ocasiões para o aumento da procura de determinados produtos. Como se refere o Boletim n. 52 (DNC–MIC, 2002), *em Moçambique a produção de cereais aumentou em 5% devido a chuvas regulares e bons índices de produção alcançados no norte do país. Porém, nas zonas sul e centro do país a produção baixou em 34%*.

As províncias de Zambézia, Nampula, Niassa e Cabo Delgado produzem muito mais que as suas necessidades alimentares. Porém, o aumento da produção não tem se devido ao aumento dos rendimentos dos camponeses mas sim à necessidade de obterem mais ganhos para a sua sobrevivência na campanha futura. Os excedentes que são criados são maioritariamente absorvidos pelos armazenistas que por vezes tornam a vender aos camponeses a métodos especulativos.

No entanto, enquanto o norte do país tem tido produção excedentária, o sul principalmente, tem registado carências alimentares. Estas carências têm sido solucionadas por meio de importação de produtos que poderiam ser obtidos dentro do país. Ainda de acordo com o boletim referido anteriormente, *Moçambique importou 78% das suas necessidades alimentares cujo défice é de 61%* (dados de 2002). Este cálculo do defice tem sido por si mesmo deficitário pois não tem reflectido a real situação do país<sup>18</sup>.

Nota-se no entanto que o país ainda não tem estabelecido um sistema que aproveite racionalmente as vantagens agrícolas de algumas regiões<sup>19</sup>. O norte do país tem tido excedentes e se estes produtos fossem obtidos dentro do país poderia trazer vantagens. Por um lado, contribuiria para a soberania alimentar do nosso país ao reduzir a dependência alimentar em relação ao estrangeiro. E por outro lado consolidaria a integração económica nacional que é condição para uma boa integração económica a nível regional (SADC).

Uma estratégia para a aquisição dos produtos alimentares dentro do país poderia ser de reedificar um sistema de segurança alimentar como o que existia com o Instituto de Cereais de Moçambique (ICM). A maneira de funcionamento de um tal tipo de instituto deveria ser obviamente diferente da anterior mas traria certas vantagens como:

- a criação de um sistema nacional ou regional de informação e gestão alimentar,
- incremento do mercado local que beneficiaria o camponês que já poderia vender seus produtos,
- o conhecimento do real stock de alimentos ao nível do país,
- facilitação de distribuição em casos de emergências,
- o cálculo exacto das necessidades alimentares do país e,
- a formalização do mercado dos produtos agrícolas.

---

<sup>18</sup> Practicamente é quase impossível ter dados fiáveis quanto à produção camponesa. Os camponeses em geral só sabem estimar com certa precisão as quantidades vendidas e ainda em unidas pouco precisas (latas por exemplo). Outros factores são a dificuldade de indicar o tamanho das áreas cultivadas e a diversidade de culturas dentro de uma machamba complicando aplicar médias de produção de cultura por hectare para fins de cálculo.

<sup>19</sup> Um exemplo concreto é o que se deu aquando do ciclone Delfina. A UGCAN em Nampula informou a Direção Provincial de Comércio da disponibilidade de milho para servir a população afectada na zona costeira. A resposta que recebeu foi de que a compra de milho de emergência é feita ao nível de Maputo.

A criação destas condições impulsionaria o aumento da produção e da segurança alimentar no país bem como uma eventual abertura de mercados a nível internacional.

Esta crise ensina-nos também que os camponeses continuam sem tirar grandes proveitos da sua produção. Neste campo ficam nítidas as diferenças dos ganhos de um camponês associado e os de um camponês independente (ou isolado). O movimento associativo dos camponeses reduz significativamente as desvantagens que os camponeses têm no que se refere ao usufruir das vantagens da melhoria das condições do mercado. A experiência do associativismo contribui para melhor negociação dos preços com os agentes económicos, para um melhor conhecimento da realidade dos mercados, em alguns casos, para a obtenção de infra-estruturas úteis à comunidade como são os casos de moageiras, furos de água, armazéns e transporte.

Constatamos que o sector familiar produz muito mais que o sector empresarial e que o associativismo melhora os ganhos dos camponeses pelas razões acima apresentadas. Acreditamos que um movimento camponês nacional bem organizado pode transformar a agricultura tradicional e rudimental numa agricultura produzindo excedentes significantes para o mercado e que se traduza em ganhos directos para os camponeses e a consequente redução da pobreza. Importa tornar claro que uma agricultura deste tipo não é necessariamente uma agricultura bastante mecanizada, com uso de alta tecnologia ou biotecnologia. A agricultura nos moldes do associativismo camponês pode ser “empresarial” e natural.

Em relação às afirmações de que é muito mais caro transportar o milho do norte para o sul do país do que importa-lo, acreditamos que as mesmas têm outras motivações. Primeiro a estrutura do preço é uma opção política entre outros dependente do regime do IVA que o governo quiser aplicar. Em última análise, a importação de alimentos mutila a formação de estruturas internas de mercados agrícolas e afecta a soberania política e alimentar do país. Aliás, para o Governo, haveriam pelo menos três vantagens em incentivar a compra de alimentos dentro do país:

**Primeiro**, contribuiria para o escoamento dos produtos dos camponeses por vezes em perigo de deterioração nos pobres celeiros rurais e usaria-os para consolidar a integração do mercado nacional;

**Segundo**, ao comprar os produtos aos camponeses e comerciantes nacionais, contribuiria para a distribuição da riqueza nacional aos nacionais bem como pouparia divisas; e,

**Terceiro**, ganharia aos olhos da comunidade internacional a imagem de um país estável e auto suficiente em termos alimentares o que contribuiria para a atracção de investimentos para o reforço do sector agrícola.

A terminar, uma ideia não menos importante que este estudo nos revela é que ao invés de estarmos muitas vezes dependentes do mercado externo para a obtenção de ganhos comerciais, se calcularmos em termos de médio e longo prazo, o país pode ganhar mais com uma comercialização bem entrosada a nível interno fortalecendo o mercado interno e reduzir significativamente a sua dependência em relação ao mercado externo.

## 6. Conclusões

O estudo que nos propomos realizar no âmbito da crise alimentar na África Austral pretendia avaliar o impacto que esta tinha na vida dos camponeses no norte de Moçambique.

Quando nos referimos ao impacto na vida dos camponeses não queremos esgotar apenas na vida do camponês durante o período da crise. O nosso desafio era sim de alastrar a nossa visão para a vida dos camponeses a médio e longo prazos. Como nos referimos anteriormente, este foi apenas um pretexto para abordarmos aquelas que são as inquietações do campesinato face às políticas económicas do país (ou a ausência delas).

As nossas inquietações surgem quando pelo país fora, morre gente de fome enquanto em outras regiões deterioram-se alimentos em celeiros precários. Ao mesmo tempo se corre atrás de ajuda externa para financiar importação de cereais enquanto em algumas regiões, camponeses se desesperam por falta de mercado para os seus produtos. Isto tudo, sem nos referirmos ao facto de o camponês vender o seu produto na época de colheita a um preço bastante baixo e ter que voltar a comprar os mesmos produtos 4 à 6 vezes mais caro. O cúmulo destas inquietações é o facto de, quando há falta de alimentos em determinada região e se precisa de ajuda alimentar, a nossa liderança recorre voluntariamente ou por obrigação a importar alimentos sem necessidade.

É claro que uma parte dos problemas seja causada pelos interesses dos grandes doadores. Isto acontece seja por seus interesses domésticos (apoiar os seus produtores) interesses comerciais (abrir o mercado para Organismos Geneticamente Modificados) ou seja por interesses existenciais (certas organizações dependem para a sua sobrevivência de projectos de emergência).

Por cima tem os constrangimentos da desestruturação e desorganização do processo de produção e comercialização agrícola em Moçambique. As potencialidades agrícolas do país podem garantir uma segurança alimentar se para esse efeito for estruturado o sector agrícola; se forem adoptadas políticas agrícolas e comerciais adaptadas às nossas especificidades e necessidades e, se o país estiver comprometido a mobilizar os meios necessários para a sua auto-suficiência.

O alcance destes objectivos é impossível sem intervenção activa do Estado. O Estado, embora se diga que o seu papel está desaparecendo com a globalização deve intervir e impôr-se na esfera jurídica, económica e política nacional. Não faz sentido que o Estado se abstenha a intervir numa economia bastante fragilizada e ameaçada pelos colossos económicos. Como se referia Estefânia, Joaquim (1996:14) “uma economia pode estar dominada pelo mercado livre e apesar disso proteger fortemente certos sectores; é o que ocorre com a política agrária comum da União Europeia.”

Existem inúmeros exemplos positivos das potencialidades de intervenção ao nível nacional pelo governo. Um aspecto principal que deve preocupar o governo é, através de instrumentos disponíveis e aplicados de maneira criativa, manter os preços da produção agrícola dentro de certas margens. Porque como argumentamos, preços baixos não encorajam produtores e preços excessivamente altos resultam em especulação.

Queremos destacar uns exemplos da região em que o governo activamente interveio no mercado.

O primeiro exemplo é o caso do açúcar em Moçambique em que o governo, mesmo contra a vontade do FMI, conseguiu insistir numa política de protecção da indústria nacional que está a trazer resultados positivos em termos de produção e de emprego (Veja entre outros: Instituto Nacional de Açúcar, Maio 2000 e “Letter of Intent” do FMI d.d. 01 de Dezembro 2000).

O segundo exemplo vem da Zâmbia onde o governo na altura da crise proibiu a exportação de produtos alimentares. O objectivo era de aumentar a disponibilidade interna e assim estabilizar os preços (IPS 19 de Junho 2002).

O terceiro exemplo também de Zambia é que o governo recentemente proibiu a importação de produtos alimentares no ramo de ajuda alimentar com objectivo de evitar uma queda do preço no mercado local no momento em que os produtores locais estão na plena campanha de comercialização.

Um Estado forte não significa um Estado ditador nem autoritário. Significa sim um Estado que saiba definir as prioridades do país, adequadas às necessidades de seu povo e aos meios que pode mobilizar de forma eficiente para atingir tais fins.

Khor, Martin (1996:66) observa que “devemos discutir e lutar pela aplicação de políticas sólidas, apropriadas e socialmente equitativas, de modo a satisfazer as nossas necessidades de água, saúde, alimentação, educação e informação. Precisamos de tecnologias apropriadas e estabelecer prioridades quanto ao tipo de produtos a produzir; não podemos aceitar ter tecnologias apropriadas para produzir artigos inadequados. Os produtos e as tecnologias devem ser seguros; deverão preencher necessidades humanas básicas e não degradar ou destruir o ambiente natural.”

Para além do Estado, não deve excluir a acção das organizações de desenvolvimento comunitário. Note-se que é devido à estas organizações que a condição das comunidades rurais vem se desenvolvendo progressivamente no país. A disseminação de associações de camponeses é uma das vias para fortalecer a posição dos camponeses no mercado. Aliás, este estudo revela que os camponeses associados sofrem um impacto menor das alterações das condições do mercado do que os “isolados”.

Os camponeses do nosso país continuam não tirando grandes proveitos da sua produção. Este facto se deve à fragilidade de infra-estruturas ao dispor dos camponeses mas também à ausência de agro-indústrias que transformariam a produção local e dotaria a esses produtos, um valor acrescentado. Este quadro precisa de ser revertido sob pena de adiarmos constantemente a melhoria das condições de vida dos camponeses.

Por último, renovamos o apelo de que para a consolidação da nossa agricultura e para o estabelecimento de condições para o desenvolvimento do país, é necessário olhar-se, nesta primeira fase, para a dimensão do mercado agrícola do país. Ao invés de nos concentrarmos unicamente na necessidade de exportação dos nossos produtos, é necessário capitalizar as potencialidades do mercado interno pois este existe, é competitivo, e, a sua optimização tem um efeito multiplicador sobre os outros sectores da economia nacional. A criação de uma entidade como o Instituto de Cereais de Moçambique contribuiria em muito para a consolidação deste objectivo e para o fortalecimento na soberania política e alimentar do país.

### **Opções políticas para o governo:**

- alterar a legislação sobre a importação de alimentos através do aumento das taxas de importação (principalmente os cereais em que Moçambique é auto-suficiente, mas também por exemplo o arroz cuja produção o governo pretende promover);
- tirar tarifas e taxas aduaneiras dos produtos alimentares nacionais transportados por via marítima;
- aprovar uma legislação que proíba a importação de alimentos subsidiados enquanto existirem reservas alimentares dentro do país;
- criar um sistema de informação rural capaz de indicar as reservas e os défices de alimentos em todo o país;
- resistir a importação de produtos que visam mudar os hábitos alimentares nacionais como por exemplo milho amarelo e produtos geneticamente modificados. Muitas das vezes estes produtos são enviados para “criar um mercado” nos países sub-desenvolvidos.
- Melhor coordenação ao nível da SADC para evitar situações em que um país está sendo prejudicado pelas acções num país vizinho.

### **Reinvindicações aos parceiros internacionais de Moçambique.**

- Admitir que políticas (tais como tarifas, quotas etc.) para defender os seus próprios produtores é um direito também dos países recipientes de ajuda externa e que estas políticas podem também trazer benefícios aos países recipientes de ajuda externa,
- Dar liberdade ao país recipiente determinar onde e como adquirir os produtos de emergência,
- Se insistir em oferecer produtos, procurar os produtos de emergência primeiramente no mercado local e regional,
- Deixar espaço para o país recipiente determinar as suas políticas económicas e sociais em vez de impôr modelos que não necessariamente são correctos para a realidade no país recipiente.

### **Opções para os pequenos produtores rurais.**

Para se defender melhor contra os caprichos dos mercados os camponeses precisam:

- ❖ Sempre guardar reservas alimentares até a colheita seguinte,
- ❖ Melhorar a conservação em casa para diminuir perdas,
- ❖ Obter informações actualizadas sobre os mercados e as previsões de produção,
- ❖ Evitar depender de uma cultura só,
- ❖ Fortalecer as suas organizações para melhor defender os seus interesses comerciais e divulgar informações dos mercados junto aos produtores.

## **Instituições e pessoas contactadas:**

Direcção de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DDADR) em Alto Molòcué  
Direcção de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DDADR) em Mocuba  
Direcção de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DDADR) em Namuno  
Direcção de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DDADR) em Balama  
Direcção Provincial do Comércio de Nampula,  
Direcção Regional das Alfândegas, Nacala  
Instituto Nacional de Estatísticas.  
OIKOS, Mandimba,  
UGCAN  
Visão Mundial em Milanje,  
World Relief, Cuamba  
Ia Petersson, AMODER  
José Trindade, AMODER  
Lino Saide, Amoder Montepuez,  
Albernaz Vasco, UCASN Cuamba,  
Romão Xavier, OxfamGB  
Jean Risoupoulos, Assessor de Segurança Alimentar, União Europeia  
Alexander Schalke, especialista em Informação Comercial e do Mercado, Ministério da  
Indústria e Comércio, Direcção Nacional de Comércio.  
Oscar Walter Bacião, chefe do subescritório de Nampula, PMA  
André Vonk, V & M Trading  
Guillhermo Machado, Export Marketing  
M Yunus A. Gafar, administrador AGT

## **Documentos consultados**

Anuários Estatísticos de Nampula, Cabo Delgado, Niassa e Zambézia, do Instituto Nacional de Estatística, 2000

Boletins Mensais de Actividades Económicas, Direcção Nacional do Comércio/Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique, números 46 – 53.

Boletins Agrícolas, Direcção Nacional do Comércio/Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique, números 45 – 52

Estefânia, Joaquim, A Nova Economia, Editorial Presença, Lisboa 1996.

Instituto Nacional de Açucar, The sugar sector in Mozambique, Maputo, Maio 2000.

Joannes, Pascal, Mission debriefing note for the European Union, Maize availability assessment in Northern Mozambique, regional purchase of maize for the Malawi Food Crisis, Addis Ababa, 14/08/02.

Khor, Martin, How the South is Getting a Raw Deal, em Anderson, Sarah (ed), Views from the South, the effects of Globalization and the WTO on Third World Countries, Food First and The International Forum on Globalization, 2000.

Lappé, Frances Moore, Joseph Collins & Peter Rosset, World Hunger 12 Myths, Earthscan 1998

Ministry of Agriculture and Irrigation of Malawi, Review of Malawi Agriculture Policies and Strategies, 1999

Relatórios Nacionais de Desenvolvimento Humano de Moçambique, PNUD, 1998 – 2002

Sen, Amartya, Poverty and Famines an essay on entitlement and deprivation, Oxford University Press, 1981

[www.sadc-fanr.org.zw/vac.malawi.htm](http://www.sadc-fanr.org.zw/vac.malawi.htm), Country Context: Malawi:



## **Anexo 1    Informação sobre os inquiridos**

Províncias abrangidas – Cabo Delgado, Niassa, Zambézia e Nampula.

Distritos abrangidos – Cuamba, Mandimba, Mecanhelas, Alto Molócuè, Mocuba, Milange, Montepuez, Namuno, Balama e Mecuburi, Monapo, Mecuburi, Nampula Rapale e Meconta

Total de Camponeses Inquiridos – 242

Total de Comerciantes Inquiridos – 77

As entrevistas com camponeses e comerciantes foram feitas em duas fases. A primeira fase foi realizada nos meses de Dezembro 2002 e Janeiro 2003. A segunda volta foi realizada nos meses Julho e Agosto 2003.

Agradecemos muito a facilitação das visitas pelas organizações seguintes: World Relief, OxfamGB e UCASN em Cuamba, OIKOS em Mandimba, Visão Mundial em Milanje, a Direcção de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DDADR) em Alto Molócué, Mocuba, Namuno e Balama, AMODER em Montepuez e a UGCAN na província de Nampula.

## Anexo 2 Fichas de inquérito

### Ficha de inquérito

#### dados pessoais

Nome:.....

Sexo .....

idade .....

Residencia .....

Provincia .....

Profissão	Camponês	comerciante	pesquisador	func.publico	Outra
Observação					

#### Informação geral (se é **agricultor**)

##### 1. O que acha da presente campanha agrícola?

Foi muito boa		Boa		Má		muito má		não sei	
---------------	--	-----	--	----	--	----------	--	---------	--

##### 2. Porquê?

Produção		venda	
----------	--	-------	--

##### 3. O que fez da sua produção?

foi apenas para consumo		foi para consumo e para venda		foi apenas para venda		não foi suficiente nem para consumo nem para venda	
-------------------------	--	-------------------------------	--	-----------------------	--	--	--

##### 4. O que é que produziu?

Milho		arroz		Feijão		mexoira		mapira	
Mandioca		gergelim		Batata doce		girassol		hortícolas	
Tabaco		algodão		Paprika					

##### 5. O que é que vendeu ou vai vender mais?

(sublinhar no número anterior o que vendeu mais)

##### 6. Em que mês vendeu ou vai vender mais .....

##### 7. Em que mês os preços estavam melhor .....

##### 8. Para quem é que vendeu

Comerc.local		Pessoas locais		comerc. de fora		comerc. estrangeiro	
--------------	--	----------------	--	-----------------	--	---------------------	--

- **se estrangeiro**, de que País .....

##### 9. No ano passado, a quem vendeu?

.....

##### 10. Entre o ano passado e este, quando é que ganhou mais dinheiro

Ano passado		Este ano	
-------------	--	----------	--

Porquê?.....  
.....  
.....  
.....

11. O dinheiro que ganhou o ano passado, chegou até a esta campanha?

Sim	<input type="checkbox"/>	não	<input type="checkbox"/>	mais ou menos	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------	-----	--------------------------	---------------	--------------------------

12. Acha que o dinheiro que ganhou este ano chegará à próxima campanha?

Sim	<input type="checkbox"/>	não	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------	-----	--------------------------

---

---

OBSERVAÇÕES:

## Ficha de inquérito

### Informação geral **comerciante**

13. Quanto ainda tem em stock?

Milho		Arroz		Feijão		mexoira	
Mandioca		Gergelim		Mapira		girassol	

14. O que acha da nova campanha de comercialização agrícola?

Está a andar muito bem		Está a andar bem		má		muito má		não sei	
------------------------	--	------------------	--	----	--	----------	--	---------	--

15. Porquê?

Comprou muito		Vendeu muito		ganhou bem	
---------------	--	--------------	--	------------	--

16. O que faz com os produtos que comprou?

Vendeu a outro comerciante		vendeu à população		vendeu no estrangeiro		outra aplicação	
----------------------------	--	--------------------	--	-----------------------	--	-----------------	--

- **se no estrangeiro**, onde? .....

17. O que é que compra?

Milho		Arroz		feijão		mexoira		mapira	
Mandioca		Gergelim		batata doce		girassol		hortícolas	

18. Qual produto vai dar mais rendimento?

19. Qual produtos deu mais rendimento o ano passado?

20. Para quem é que vendeu no ano passado?

a outro comerciante		à população		vendeu no estrangeiro		outra aplicação	
---------------------	--	-------------	--	-----------------------	--	-----------------	--

21. Entre o ano passado e este, quando é que ganhou mais?

Ano passado		Este ano	
-------------	--	----------	--

Porquê?.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

OBSERVAÇÕES:

## Ficha de inquérito presidentes das associações / cooperativas

Nome da associação / cooperativo .....

Ano de fundação .....

Número de membros.....Homens.....Mulheres

Localidade..... Distrito.....

### 22. Actividades da associação / cooperativa

Trabalhar em conjunto		Comercialização	
Extensão agrícola		Crédito	
Outras			

### 23. O que acha da presente campanha agrícola?

Foi muito boa		Boa		Má		Muito má		Não sei	
---------------	--	-----	--	----	--	----------	--	---------	--

### 24. Porquê?

Produção		Venda	
----------	--	-------	--

### 25. Este ano os membros comercializaram / vão comercializar os seus produtos?

A associação comprou / vai comprar produtos dos membros?	
Os membros venderam/ vão vender os seus produtos juntos?	
Cada membro vende por si	

### 26. Quais produtos? Quantidades?

Qt		Qt		Qt		Qt	
Milho		Arroz		Feijão		Mexeira	
Mandioca		Gergelim		Mapira		Girassol	
Tabaco		Algodão		Paprika			

### 27. O ano passado os membros comercializaram os seus produtos?

A associação comprou produtos dos membros?	
Os membros venderam os seus produtos juntos?	
Cada membro vendeu por si	

### 28. Quais produtos? Quantidades?

Qt		Qt		Qt		Qt	
Milho		Arroz		Feijão		Mexeira	
Mandioca		Gergelim		Mapira		Girassol	
Tabaco		Algodão		Paprika			

29. Em que mês vendeu ou vai vender.....

30. Em que mês os preços são melhores .....

31. Para quem é que a associação vendeu / os membros venderam?

Comerc.local		Pessoas locais		Comerc. De fora		Comerc. Estrangeiro	
--------------	--	----------------	--	-----------------	--	---------------------	--

- se estrangeiro, de que País .....

32. No ano passado, a quem vendeu?

.....

33. Entre o ano passado e este, quando é que os membros ganharam mais dinheiro

Ano passado		Este ano	
-------------	--	----------	--

Porquê?.....

.....

---

---

OBSERVAÇÕES: