

Relatório
Impacto Socioeconômico
Programa de Promoção de Mercados Rurais (PROMER)
Apoio do Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA)
Moçambique, Julho de 2018



Giselle Paulino, MSc
Programa de Pós-Graduação em Práticas em Desenvolvimento Sustentável
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Brasil

1. LISTA DE ACRÔNIMOS

DNPDR	Direção Nacional de Promoção de Desenvolvimento Rural
DRP	Diagnóstico Rural Participativo
FIDA	Fundo Internacional para o Desenvolvimento da Agricultura
GAPI	Instituição Financeira de Desenvolvimento
MT	Metical
OIKOS	Organização Não-Governamental de Cooperação para o Desenvolvimento
PAMA	Programa de Apoio aos Mercados Agrícolas
PROMER	Programa de Promoção de Mercados Rurais
PS	Provedores de Serviço

2. LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Amostra da pesquisa

Tabela 2 - Intervenção do PROMER na região

Tabela 3 - Impacto na moradia para agricultores e comerciantes em Cabo Delgado

Tabela 4 - Impacto na moradia para agricultores e comerciantes em Niassa

Tabela 5 - Impactos de gênero para agricultores e comerciantes em Cabo Delgado

Tabela 6 - Impactos de gênero para agricultores e comerciantes em Niassa

Gráfico 1 - Principais culturas dos agricultores de Cabo Delgado

Gráfico 2 - Fluxo da renda dos agricultores de Cabo Delgado

Gráfico 3 - Principais produtos para os comerciantes de Cabo Delgado

Gráfico 4 - Fluxo da renda dos comerciantes de Cabo Delgado

Gráfico 5 - Principais culturas dos agricultores de Niassa

Gráfico 6 - Fluxo da renda dos agricultores de Niassa

Gráfico 7 - Principais produtos para os comerciantes de Niassa

Gráfico 8 - Fluxo da renda dos comerciantes de Niassa

Gráfico 9 - Utensílios adquiridos pelos agricultores de Cabo Delgado

Gráfico 10 - Utensílios adquiridos pelos comerciantes de Cabo Delgado

Gráfico 11 - Utensílios adquiridos pelos agricultores de Niassa

Gráfico 12 - Utensílios adquiridos pelos comerciantes de Niassa

3. ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO	6
Principais resultados	7
EXECUTIVE SUMMARY (English)	10
<i>Main findings</i>	10
INTRODUÇÃO	12
METODOLOGIA UTILIZADA NA PESQUISA	14
Limitação do estudo	15
PERFIL DOS ENTREVISTADOS	16
Família e agricultura	16
RESULTADOS DO ESTUDO	18
IMPACTO ECONÔMICO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS DO PROMER	18
FLUXOS DO COMÉRCIO E DA RENDA EM CABO DELGADO	18
FLUXOS DO COMÉRCIO E DA RENDA EM NIASA	23
MELHORIAS NA PRODUÇÃO E NA RENDA	25
IMPACTOS NOS NEGÓCIOS	27
IMPACTOS NA MORADIA	29
MELHORIAS EM BENS MATERIAIS	31
IMPACTOS SOCIAIS	34
IMPACTOS DE GÊNERO	34
IMPACTOS NA NUTRIÇÃO	35
SATISFAÇÃO COM A VIDA	39
DESAFIOS NAS CADEIAS DE VALORES GLOBAIS	40
CONCLUSÃO	41
RECOMENDAÇÕES	43

4. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este relatório traz os principais resultados da pesquisa de **Impacto Socioeconômico dos Produtores Rurais e Comerciantes Rurais beneficiados pelo Programa de Promoção de Mercados Rurais (PROMER)**.¹ Seu objetivo principal é revelar os desafios das cadeias de valor através das suas diferentes intervenções para promover ligações de mercado, com o objetivo de melhorar o acesso e a participação dos pequenos produtores aos mercados agrícolas. O programa iniciou suas atividades em 2009 em 15 distritos das províncias de Niassa, Cabo Delgado, Nampula e Zambézia.

Este estudo foi realizado durante o mês de julho de 2018 nas províncias de Niassa (Bloco A do programa) e de Cabo Delgado (Bloco B do programa). Com a proposta de medir de forma qualitativa as alterações percebidas entre os beneficiário do programa, foi adotado um questionário com roteiro estruturado com questões de múltiplas escolhas e também questões abertas direcionadas a indivíduos dos dois grupos. Este formato permitiu que o entrevistado pudesse colocar seu ponto de vista sobre os temas que afetam a realidade rural (ver em Metodologia).

Na província de Niassa, foram entrevistados, entre homens e mulheres, 12 agricultores e 6 comerciantes dos distritos de Cuamba, Mecanhelas e Mandimba. Na província de Cabo Delgado, fizeram parte do estudo 9 agricultores e 4 comerciantes dos distritos de Montepuejo e Balama.

Além do roteiro para indivíduos, foram aplicados métodos participativos em associações de agricultores e, de forma individual, com os comerciantes nas províncias de Niassa e de Cabo Delgado. Por ser realizado em grupo, este tipo de abordagem metodológica é interessante por estimular a discussão entre os participantes e trazer resultados que representam um maior número de pessoas. Em Niassa, 5 associações de agricultores participaram da metodologia em Marupa, Congerence, Nicotihe, Chitinge e Manhungua) e 5 comerciantes fizeram as atividades de forma individual. Na província de Cabo Delgado, 3 associações de agricultores participaram da metodologia (Mavala, Nanuca e Copuito) e 3 comerciantes participaram de forma individual.

No caso de Cabo Delgado, no momento da aplicação das metodologias havia representantes de agricultores de diferentes associações, como Associação Futuro Melhor, Força de Mudança, Acordos de Incomate e 3 de Fevereiro.

No total, foram realizados 31 entrevistas individuais e o enfoque participativo foi aplicado 16 vezes.

¹ O PROMER é uma iniciativa do Governo de Moçambique em parceria com o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA) e com a União Europeia (UE). Sua responsabilidade institucional está na Direção Nacional de Desenvolvimento Rural (DNDR) do Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural (MITADER).

Os resultados do estudo foram agrupados em 4 diferentes amostras: agricultores de Niassa, comerciantes de Niassa, agricultores de Cabo Delgado e comerciantes de Cabo Delgado. (Como Niassa entende-se os 3 distritos visitados na província de Niassa e como Cabo Delgado, entende-se os 2 distritos visitados na província de Cabo Delgado).

Principais resultados

O PROMER ajudou a impulsionar mercados rurais e abriu até três novas relações comerciais para cada associação de agricultores e comerciantes nas regiões pesquisadas. O programa ajudou a abrir mercado para culturas produzidas, como gergelim, que não encontravam saída anteriormente. As culturas apoiadas pelo programa tornaram-se os principais grãos comercializados para 100% dos agricultores entrevistados em Niassa e Cabo Delgado, além de representar suas principais fontes de renda.

Pela primeira vez, os grupos de agricultores puderam realizar algum tipo de reforma em suas moradias e adquirir bens e utensílios pessoais como roupas e sapatos, pratos, cadeiras, bicicletas, colchões e alimentos que complementam a dieta da família. Essas aquisições ajudaram a suprir as necessidades básicas do ser humano e possuem grande impacto social e de bem-estar. Cerca de 86% dos agricultores entrevistados nas duas províncias acreditam que a renda e a produção tenham aumentado desde sua participação no PROMER.

Apenas um dos agricultores possui carro. Mas todos consideram importante ter um veículo para ajudar no transporte de pessoas e de ferramentas para a machamba e para a locomoção de membros da associação com problemas de saúde até o hospital. Com a entrada no PROMER, os agricultores investiram também na compra de rádios e telefones celulares, considerados hoje essenciais para obter informações sobre preços de venda e contato com comerciantes. Todos os entrevistados declararam possuir um celular.

Com a entrada do programa, os agricultores passaram a perceber também a importância de compreender melhor questões relacionadas ao mercado, gerenciar os negócios e fazer planejamento. Pela primeira vez, eles começaram a entender o mecanismo e a fazer uso da poupança. Os negócios também ganharam mais qualidade ao estabelecer relações de contrato entre agricultores e comerciantes. Entre os agricultores de Cabo Delgado, 100% possuíam contratos assinados. Em Niassa, apenas um dos entrevistados disse não possuir contrato. Todos que possuem contratos sentem-se mais seguros pois sabem que a venda está estabelecida e os valores foram combinados previamente. Esta prática também possibilita que os agricultores possam se organizar nos próximos meses.

Entre os comerciantes, todos os entrevistados de Niassa e de Cabo Delgado possuem contratos com os agricultores. No entanto, ainda existem dificuldades para elaborar contratos para a venda dos produtos, já que a mercadoria não atinge a quantidade desejada pelas empresas.

A linha de crédito é uma novidade para 80% dos agricultores entrevistados. Em Niassa, apenas 2 entrevistados declararam ter conseguido crédito. Em Cabo Delgado, 7 conseguiram. Grande parte dos agricultores não consegue alcançar as exigências de documentação e garantias solicitadas pelos bancos para a aprovação do crédito. Ainda assim, todos os entrevistados que conseguiram crédito se preocuparam em liquidar logo a dívida e fizeram os pagamentos em dia. Em geral, o crédito foi utilizado para abertura da área de produção e compra de equipamentos para a machamba, como moto-bomba e moageira. Entre os comerciantes de Niassa, nenhum conseguiu crédito.

Já os comerciantes possuem uma situação econômica bem mais favorável do que a dos agricultores. Todos os comerciantes entrevistados moram em áreas mais urbanizadas, em casas de alvenaria com a família e a grande maioria possui energia elétrica. Os comerciantes já possuíam, mesmo antes da entrada no PROMER, utensílios como colchão e mobiliários para suas casas. Todos os comerciantes entrevistados possuem carro ou moto.

Enquanto os agricultores começam a trocar o telhado de palha da casa de pau a pique para chapa de zinco ou se mudar para a casa de alvenaria, o grupo de comerciantes já possui pelo menos uma casa de alvenaria. Com a entrada no programa, muitos estão comprando a segunda ou terceira casa para investimento ou para os filhos ou para os pais. É o caso de 4 comerciantes de Cabo Delgado. Para estes, os negócios abertos pelo PROMER permitiram investimentos em trator, caminhão, maquinário e processadora de soja.

Os negócios promovidos pelo programa tornaram-se também os principais mercados dos comerciantes entrevistados nas duas regiões. É interessante perceber que, além de comprar os grãos das associações de agricultores para a comercialização, os comerciantes passaram também a adquirir parcelas de terra para fazer sua própria produção de milho e de gergelim para comercialização.

Também chama atenção que, enquanto o grupo de agricultores das duas regiões e o grupo de comerciantes de Niassa investem grande parte da renda adquirida com o programa em utensílios de necessidades básicas para a família, reformas de moradia e primeiros passos na poupança, os comerciantes de Cabo Delgado seguem outra dinâmica. Este grupo possui a maior renda entre os entrevistados e já aprendeu a lidar com investimentos. Portanto, investem todo o valor das vendas na poupança e utilizam apenas os rendimentos para as despesas da moradia e dos negócios, preservando o valor bruto aplicado.

As capacitações oferecidas pelo PROMER foi o grande chamativo para a entrada de agricultores e comerciantes no programa e desempenham um impacto decisivo para uma maior compreensão em relação aos negócios e às questões de gênero e nutrição para todos os grupos.

O impacto das oficinas de gênero nas famílias foi muito expressivo e um dos pontos fortes do programa. É evidente as transformações causadas nos homens que fazem parte do programa. Entre o grupo de agricultores, 90% dos entrevistados disseram que as oficinas

permitiram perceber a importância da opinião das mulheres dentro da família, na machamba e nos negócios. Em Niassa, 92% dos agricultores responderam que hoje as decisões são tomadas pelos homens e pelas mulheres. As oficinas de gênero também contribuíram para mudar algumas práticas negativas que existiam entre os agricultores, como exigir que a mulher carregasse sozinha as ferramentas da machamba de volta à casa.

Em relação às oficinas de nutrição, os agricultores de Cabo Delgado incorporaram no cotidiano novas técnicas e receitas introduzidas pelas oficinas que visam o aproveitamento de alimentos como a folha da moringa e o processamento de tomate e de abóbora para confecção de geleia.

A questão nutricional é ainda importante pois deve-se considerar que o PROMER atua em uma zona de fome do país. Cerca de 62% dos agricultores acreditam que há abundância de alimentos para suas famílias na região. No entanto, 86% reconhecem que, durante pelo menos 3 meses ao ano, falta alimento na região. A fome é reconhecida também pelos comerciantes, embora ninguém desse grupo declarou ser afetado pela falta de alimentos.

O fato de haver fome em uma região onde se produz alimentos para exportação aponta um desequilíbrio entre o que é produzido para o consumo e para o comércio. Chama atenção o fato que, em alguns períodos, os agricultores de Cabo Delgado e de Niassa disseram que há dinheiro, mas não há alimento. Muitas vezes, o agricultor dá valor às culturas para exportação que vão trazer dinheiro e não dá a atenção necessária às questões de nutrição. Embora esta seja uma característica de longa data na região, há riscos de que um programa de promoção de mercados como o PROMER reforce estes padrões e contribua para a insegurança alimentar e nutricional na região.

Outra questão importante sobre nutrição é que, embora grande atenção tenha sido dada para as culturas de exportação promovidas pelo PROMER, 90% dos agricultores dizem ainda plantar alimentos locais mapira e a mexueira, embora em menor escala. Poucos disseram que estes grãos locais não fazem mais parte da dieta.

Por último, a introdução de renda para os agricultores faz com que este grupo passe a adquirir no mercado alimentos industrializados de baixo teor nutritivo, como massa de espaguete, bolachas, refrigerantes, enlatados, sardinha em lata, entre outros, e deixe de se alimentar corretamente. Com exceção de um agricultor da província de Niassa, todos declararam comprar produtos industrializados no mercado.

Não houve melhorias significativas nas estradas. Principalmente em Niassa, 95% dos agricultores disseram que a qualidade da estrada é muito ruim. Questões relacionadas à água, saúde, energia elétrica e saneamento básico ainda são críticas para estes distritos visitados em Niassa e em Cabo Delgado, independente da situação econômica dos grupos de comerciantes ou agricultores. Entre as principais recomendações, estão a necessidade de trabalhar o desequilíbrio entre a produção de grãos para exportação e de alimentos para as comunidades e região.

Executive Summary (English)

The aim of this report is to present the main outcomes of the Socioeconomic Impact Research of PROMER on small farmers and rural traders. PROMER was designed to address the challenges of rural markets's value chains through different levels of interventions to improve small farmers access to markets. The program started its activities in 2009 in 15 districts of Niassa, Cabo Delgado, Nampula and Zambézia.

This study was carried out in July 2018 in the Province of Niassa (Block A of the program) and Province of Cabo Delgado (Block B of the program). In order to have a qualitative sample of the impact on the target public, a survey of multiple choices and open questions were applied individually on two groups: small farmers and rural traders. Such approach allowed the interviewees to speak openly about their issues (See Methodology).

The survey was applied in Niassa Province, where 12 farmers and 6 traders from the districts of Cuamba, Mecanhelas and Mandimba were interviewed individually. In Cabo Delgado Province, 9 farmers and 4 merchants from the districts of Montepuejo and Balama were interviewed.

In addition, participatory methods of research were applied in farmers' associations and traders in both Niassa and Cabo Delgado. Due to the participatory approach of this methodology, the outcomes represent the view of the whole group. Indeed, it stimulates discussion and reflexion among participants. In Niassa, 5 farmers' associations took part on the methodology (Marupa, Congerence, Chipoesse, Chitinge and Manhungua). Also, 5 rural traders responded the activity individually. In the province of Cabo Delgado, 3 farmers' associations participated in the methodology (Mavala, Nanuca and Copuito) and 3 traders participated individually.

In total, 31 individual interviews were carried out and 16 participatory methodologies activities were applied. The results were organized into four different samples: small farmers of Niassa, rural traders of Niassa, small farmers of Cabo Delgado and rural traders from Cabo Delgado.

Main findings

PROMER helped to boost rural markets an open up to 3 new businesses for each farmer and rural trader. Trading crops promoted by PROMER became the main income source for all target groups.

For the first time, small farmers could afford to repair their houses and to buy clothes, shoes, chairs, bicycle, mattresses, and home appliances to meet basic needs: 86% of small farmers from both groups declared that yields and incomes have increased since the beginning of the program.

Small farmers from Niassa and Cabo Delgado have mentioned that it would be important to have a car to carry tools and people to the field and also to drive people to hospital when needed, as only one has a car. However, all interviewees declared to have mobile phones.

Today, small farmers have a better understanding about their business and have improved their management and financing skills: 100% of small farmers have contracts with their traders. Only one farmer from Niassa said the opposite.

All rural traders live in brick houses in urban areas with electric power, whereas only two small farmers have said to have electric power.

Differently of small farmers, rural traders already have goods such as mattress and house furniture before entering into PROMER. All rural traders have car or motorcycle.

While farmers are changing the roof of their houses from straw to zinc plate, rural traders group have at least one house made with bricks. The rise of incomes allows traders to acquire trucks and machineries to help in the fields.

While farmers from both Niassa and Cabo Delgado use most of their income to buy home appliances, clothes for family members and to send children to the school, rural traders of Cabo Delgado, the highest income group, invest their income in savings and use only profits for their living.

For most of them, PROMER capacity building workshops are the main attractive point. Workshops on gender, nutrition and financing were the most coted among participants.

The workshop on gender had a great impact on the groups. Particularly among small farmers, the workshops helped women to have a say within their families. Most small farmers said that, nowadays, men and women make decisions together. Gender workshops also helped changing old practices within rural areas such as requiring women to carry all the tools back home by themselves.

Although 62% of farmers believed that there is enough food for their families, 86% recognized that there are 3 months of hunger every year in the region.

While this is a long-standing feature in the region, by promoting grains to export rather than to consume there is a risk that PROMER might reinforce these patterns.

Another important issue on nutrition is that, while much attention has been given to PROMER supported crops, local grains, such as mexueira and mapira, are losing space on the field and in their diet: 90% of small farmers said they still eat these grains, although in less quantities. With the rise of income for small farmer, 90% said they have changed their local food for industrial food such as pasta, canned tomato sauce, tinned sardines and soft drinks with very low nutrition levels.

There were no significant road improvements. In Niassa, 95% of farmers said that the quality of the road continues to be very poor.

Among the main recommendations, there is a need to address the challenges of producing to sell rather than producing for their own consumption.

6. INTRODUÇÃO

O Programa PROMER tem como objetivo melhorar a qualidade de vida de famílias rurais de baixa renda, possibilitando que os pequenos agricultores aumentem seus rendimentos mensais com atividades agrícolas por meio da comercialização do excedente da produção de forma mais rentável. As estratégias do PROMER foram direcionadas para resolver os desafios da cadeia de valor, que vai desde a produção do alimento até seu consumo.²

O PROMER foi concebido para ter nove anos de duração (2009 a 2018), que foram estendidos por mais 2 anos. A área geográfica de atuação do PROMER abrange 15 Distritos das províncias de Cabo Delgado, Niassa, Nampula e Zambézia. As áreas de atuação foram divididas em três blocos. O “Bloco A” refere-se à província de Niassa e os distritos de Cuamba, Mandimba, Marrupa, Maúa, Mecanhelas e Metarica. O “Bloco B” compreende Cabo Delgado e os distritos de Ancuabe, Balama, Chiúre, Montepuejo, Namuno. Nampula e Zambézia pertencem ao “Bloco C”, com os distritos de Malema, Ribaué, Alto Molocué e Gurué.

O público alvo do programa são comerciantes rurais e produtores de semi-subsistência e outros agricultores considerados de baixa renda entre os quais a maioria vive abaixo da linha de pobreza. As mulheres, identificadas como membros mais pobres da população rural, também fazem parte do público alvo.

Portanto, o PROMER atua em diversas frentes: na capacidade de produção; criação de oportunidades e estabelecimento de ligações de mercado para os produtores; melhoria das infraestruturas para o acesso ao mercado; facilitação do acesso a serviços financeiros; acesso a informação sobre mercados e educação nutricional. Suas principais atividades envolvem capacitação de associações de agricultores, alfabetização funcional, facilitação para ligações entre associações de produtores e agentes de mercado para estabelecimento de acordos de comercialização, reabilitação de estradas e infraestruturas que permitam a ligação entre os locais de produção e mercados, educação nutricional, capacitação em metodologias de poupança, facilitação de produtos financeiros e atividades de comunicação. O PROMER totaliza um número de 500 beneficiários.

Inicialmente, o PROMER foi ligado ao Ministério da Planificação e Desenvolvimento, mas atualmente está na pasta da Direção Nacional de Desenvolvimento do Desenvolvimento Rural (DNPDR). O órgão é ligado ao Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural (MITADER) da República de Moçambique e tem como função organizar, dirigir, planificar, controlar e assegurar a execução das políticas nos domínios de administração e

² As estratégias de intervenção do PROMER são: Apoio ao desenvolvimento de Intermediários de mercado; Apoio ao desenvolvimento de comerciantes rurais; Apoio ao desenvolvimento de cadeias de valor; Melhoria no ambiente de mercado; Reabilitação de vias de acesso e infraestruturas de mercado; Melhoria do acesso a serviços financeiros; Melhoria do acesso à informação sobre mercados.

gestão de Terra e Geomática, Florestas Fauna Bravia, Ambiente, Áreas de Conservação e Desenvolvimento Rural.

Com o objetivo de mostrar alguns dos resultados do programa, esta publicação foi organizada em três partes. A primeira delas, traz as informações sobre o estudo, com sumário executivo, introdução, metodologia e limitantes do estudo. A segunda é dedicada aos principais resultados de impactos econômicos, focando nas principais culturas para os agricultores e comerciantes das duas localidades, nos fluxos destes produtos e na forma com que agricultores e comerciantes utilizam o dinheiro que recebem. Na terceira parte, o relatório mostra impactos sociais do PROMER em relação à nutrição e a questões de gênero. A quarta mostra o grau de satisfação com a vida de forma geral e com o programa, alguns desafios específicos para o trabalho de cadeia de valor global, algumas conclusões sobre as intervenções e, finalmente, recomendações que possam servir de diretrizes para os próximos anos.



A soja tornou-se o principal grão para os agricultores em Cuamba



Moageira adquirida por agricultor após sua entrada no PROMER

7. METODOLOGIA UTILIZADA NA PESQUISA

Para esta pesquisa de impacto socioeconômico foi realizado um trabalho de campo nos Blocos A e B do programa que compreendem as províncias de Niassa e Cabo Delgado. Um questionário com roteiro estruturado com questões de múltipla escolha e questões abertas foram desenvolvidos para um grupo de agricultores e um grupo de comerciantes.

Em Niassa, foram entrevistados 12 agricultores e 6 comerciantes, totalizando um número de 18 entrevistas, realizadas nos distritos de Cuemba, Mandimba e Mecalenhas. Em Cabo Delgado, foram entrevistados 9 agricultores e 4 comerciantes, nos distritos de Montepuejo e Balama. No total, 31 entrevistas foram realizadas. Embora não seja um número extensivo, a escolha proporcionou trazer maior riqueza nas informações. Também participaram de atividades de DRP de 14 associações de agricultores e 7 comerciantes.

Tabela 1 - Tamanho da amostra

2 províncias visitadas entre as 4 atendidas pelo programa
5 distritos visitados entre os 15 atendidos pelo programa
21 agricultores e 10 comerciantes entrevistados
14 associações de agricultores participaram em DRP
7 comerciantes fizeram atividades de DRP individualmente

Devido às longas distâncias e pouco tempo disponível para a pesquisa, optou-se por um estudo mais qualitativo com questões abertas para que os entrevistados tivessem a oportunidade de dar respostas mais elaboradas. De forma geral, a pesquisa focou as principais questões:

- 1) Quais as dinâmicas dos mercados que se criaram a partir do PROMER, a melhoria no ambiente de negócios e o fortalecimento da cadeia de produção com o estabelecimento de contratos?
- 2) De que forma a renda gerada pelos mercados é utilizada para a melhorias nas condições de vida, como a moradia, a compra de utensílios básicos e a alimentação?
- 3) Qual o impacto econômico e social das capacitações para os grupos pesquisados?

Para elucidar estas questões, foi elaborado um roteiro para ser respondido de forma individual por agricultores e comerciantes. As entrevistas trouxeram respostas sobre as mudanças ocorridas desde a entrada no programa na esfera econômica, social, nutricional e de produtividade dos entrevistados.

Embora seja um estudo socioeconômico, também foi importante levantar informações relacionadas à segurança alimentar e nutricional, já que o acesso à alimentação adequada é considerado um pilar importante para o desenvolvimento social e humano. Neste mesmo

sentido, foi importante levantar questões sobre o uso da água, a saúde e o saneamento básico, já que estas esferas também interferem diretamente na condição social dos grupos.

Já a metodologia DRP do fluxo do comércio permitiu compreender: 1) os arranjos comerciais estabelecidos para os grupos beneficiados a partir da entrada no PROMER; 2) as principais culturas produzidas ou comercializadas; 3) a criação de contratos e 4) a relação entre o consumo local e a venda, no caso dos agricultores.

Em seguida, os participantes foram convidados a uma atividade para levantar informações sobre o fluxo da renda obtida com os negócios e com a venda dos produtos. A atividade consistiu em dividir um simples retângulo em três partes indicando a porção relacionada aos três principais gastos da família: a machamba, a casa e a poupança.

Em todas elas, participaram uma média de 15 pessoas, entre homens e mulheres, líderes das comunidades ou seus membros. No caso dos comerciantes de Niassa e de Cabo Delgado, os entrevistados foram convidados a fazer a atividade de forma individual.

Por fim, foram analisados documentos e pesquisas anteriores sobre o PROMER e realizadas as entrevistas com autoridades de Niassa para compreender o papel do governo para dar continuidade nas ações do programa, com um nutricionista e uma coordenadora de programa do PROMER.

Limitação do estudo

Uma das grandes limitações para esta pesquisa foi o tempo disponível, limitado a 21 dias para a realização do trabalho do campo. As longas distâncias entre cada província foram uma limitante para a representatividade da amostra de beneficiários entrevistados.

A dificuldade na comunicação com as associações de agricultores foi outra limitante e, algumas vezes, atrasou as entrevistas. Embora a necessidade de tradução simultânea das entrevistas com os agricultores para o português tenha colaborado com alguns atrasos, o idioma não foi um fator limitante.

Embora a presença da equipe da Gapi e da Oikos tenha sido fundamental para realização desse estudo, nota-se que a presença de profissionais ligados ao PROMER durante a entrevista ou ainda atuando como tradutor pode constranger os entrevistados e interferir no relato da realidade. Esta percepção se agravou ainda mais quando o entrevistado era do gênero feminino.

No momento da realização do estudo, a equipe da Bloco C não tinha disponibilidade para a execução da pesquisa e o estudo não pode incluir amostra dessa localidade.

9. PERFIL DOS ENTREVISTADOS

Geograficamente, o índice nutricional das províncias do Sul do país possuem taxas de nutrição mais aceitáveis do que o resto do continente. No entanto, à medida que se move para a região Norte, local da intervenção do PROMER, os números sobre nutrição passam a cair.

De acordo com o estudo de base³ realizado em 2010, as província com maior taxa de prevalência de desnutrição crônica é Cabo Delgado (56%), seguida de Nampula (51%). A desnutrição aguda é mais comum em Nampula, afetando 8,9% das crianças menores de 5 anos. As outras províncias onde atua o PROMER, como Zambézia e Niassa, também apresentam níveis de desnutrição elevados.

O estudo de base também chama atenção para períodos de fome que ocorrem entre os meses de setembro a janeiro, quando o estoque de alimentos dos agricultores se esgota. O período mais abundante de alimentos vem depois da colheita, em março e abril.

É neste ambiente que as intervenções do PROMER são estabelecidas, de acordo com a tabela abaixo.

Tabela 2 - Intervenção do PROMER na região

	Estradas	Associação Produtores		Comerciantes Rurais	Grupo de Poupança e Crédito	
	Estradas reabilitadas em km	Associações apoiadas	Beneficiários	Comerciantes rurais apoiados	Grupos de poupança e crédito estabelecidos /capacitados	Beneficiários
Bloco A Província de Niassa (6 Distritos)	255.5	169	4.370	90	202	3.551
Bloco B Província de Cabo Delgado (5 Distritos)	197.9	175	3.115	75	90	1.610
Total	453,4	344	7.485	165	292	5.161

Família e agricultura

De acordo com a Pesquisa de Impacto Socioeconômico, as famílias da região, tanto de agricultores ou comerciantes rurais, em Cabo Delgado e Niassa, pertencem a famílias entre

³ O estudo foi realizado com o objetivo de dar um panorama geral sobre a situação dos mercados rurais e intermediários na região de atuação do PROMER antes do início do programa.

10 e 12 indivíduos. Todos os grupos possuem filhos em idade escolar que frequentam a escola, segundo o depoimento dos entrevistados.

Chama a atenção a grande diferença de escolaridade entre os gêneros. Em todos os grupos, o homem geralmente possui escolaridade mais alta do que a mulher da mesma família. A pesquisa mostra que, em geral, as mulheres deixam a escola quando se casam e passam a se dedicar apenas ao trabalho doméstico e à machamba. Nota-se que entre o grupo de comerciantes, cuja situação econômica é mais alta, não havia representatividade do gênero feminino em nenhum dos distritos. O fato indica uma grande desvantagem de gênero em relação à renda.

Entre os agricultores de Cabo Delgado, todos consideram a agricultura como a principal atividade econômica e disseram ter aprendido a profissão com os pais ou com algum parente próximo. Uma das mulheres disse ter aprendido a atividade com o marido. Em Niassa, apenas um agricultor disse ter começado recentemente na agricultura, pois antes trabalhava como professor e alfabetizador. Todos os outros agricultores de Niassa possuem a agricultura como principal atividade. Três entrevistados citaram o PROMER como principal fonte de aprendizado da atividade, o que indica a adesão do agricultor.

A maioria dos agricultores entrevistados nasceu na região e todos possuem membros do núcleo familiar que trabalham na machamba. No entanto, há uma forte tendência para a imigração às cidades. Com exceção de 3 agricultores de Niassa, todos possuem familiares que já se mudaram para a cidade em busca de trabalho, casamento ou estudo.

Já os comerciantes, tanto de Cabo Delgado como de Niassa, estão localizados em regiões mais urbanizadas. Embora tenham o comércio como principal atividade econômica, os comerciantes passaram a participar na agricultura de exportação pois descobriram que é uma atividade lucrativa. No entanto, os membros do núcleo familiar já deixaram de trabalhar na machamba.

Assim como no grupo de agricultores, os homens têm escolaridade mais alta do que as mulheres. Entre os comerciantes, apesar de terem frequentado a escola, todos disseram ter aprendido a atividade com amigos e, mais tarde, com o PROMER.

Grande parte dos comerciantes já vendiam algum produto antes de entrar para o ramo de produtos rurais. Cinco atuavam no comércio vendendo capulanas e insumos. Um deles já fazia comércio de soja com o Malawi e percebeu que o comércio era lucrativo e criou sua própria machamba.

10. RESULTADOS DO ESTUDO

10.1 MOTIVAÇÃO PARA PARTICIPAR DO PROGRAMA: O que leva os agricultores ou comerciantes a participarem do PROMER ?

Entre todos os grupos entrevistados, as oficinas de capacitação oferecidas pelo PROMER representam os maiores incentivos para fazer parte do PROMER e é nítido o engajamento dos participantes nas atividades. No grupo de agricultores de Cabo Delgado, 100% dos entrevistados disseram participar com frequência das atividades promovidas pelo PROMER. Aprender mais sobre o comércio, fazer a gestão do negócio e desenvolver uma poupança foram mencionados 6 vezes nas entrevistas. Percebe-se que, pela primeira vez, os agricultores começam a fazer poupança.

“Com a oficina de poupança aprendemos que é preciso usar uma parte do dinheiro e guardar a outra. Antes, não sabíamos fazer isso”, diz agricultor entrevistado.

As oficinas de nutrição e gênero também foram citadas em Cabo Delgado por todos os agricultores entrevistados, tanto homens como mulheres. “As oficinas de nutrição ensinam a fazer papa (batata) enriquecida para os filhos, misturando papas com folhas de moringa.” Duas associações visitadas estavam produzindo geleia de tomate e de abóbora aprendidas durante as oficinas de nutrição.

Assim como os agricultores, todos do grupo de comerciantes de Cabo Delgado foram atraídos pelo programa devido às capacitações. Apesar de todos eles trabalharem anteriormente no comércio, todos os entrevistados disseram que as capacitações trazem maior entendimento em áreas como organização, legalização, controle de compra e venda e armazenamento. Um deles destacou que a esposa também passou pelo processo de capacitação e, hoje, no lugar de ficar em casa, ajuda nos negócios.

“Eu fazia comércio, mas não sabia fazer direito. Hoje tenho o negócio legalizado, entendo de contabilidade e sei calcular os custos e quebras de produção. Fiz muitas capacitações voltadas para o comércio. Já estou licenciado no regime legal e todo meu negócio agora é legalizado”, disse um dos comerciantes.

Em Niassa, os programas de alfabetização, comercialização e poupança são os maiores incentivos para que os agricultores se integrem ao PROMER. Cinco entrevistados mencionaram estas três capacitações.

Trabalhar com outros agricultores também foi citado por 5 indivíduos. Em seguida, foram mencionados aspectos como “aprender outras técnicas”, “ter informação sobre o mercado”, “entender sobre associativismo” e “sobreviver”.

“A oficina de alfabetização é importante pois tem gente que não quer estudar com as crianças. Então faz o curso de alfabetização até se capacitar e passa para a classe de pessoas da mesma idade”, relatou um agricultor de Cabo Delgado.

“A vantagem de fazer parte do programa é aumentar o conhecimento, trabalhar com outras pessoas, conhecer a balança e criar um consenso para vender o produto”, afirmou outro agricultor de Cabo Delgado.

Já os comerciantes de Niassa, quando questionados sobre o grande atrativo para entrada no PROMER mencionam que fazer parte do programa é importante para os negócios de forma geral, entender sobre estoque, ter certificados e saber se organizar. Um deles afirmou que entrou para o programa pois via os avanços alcançados pelos outros membros. Um dos entrevistados já fazia parte do PAMA e decidiu continuar.

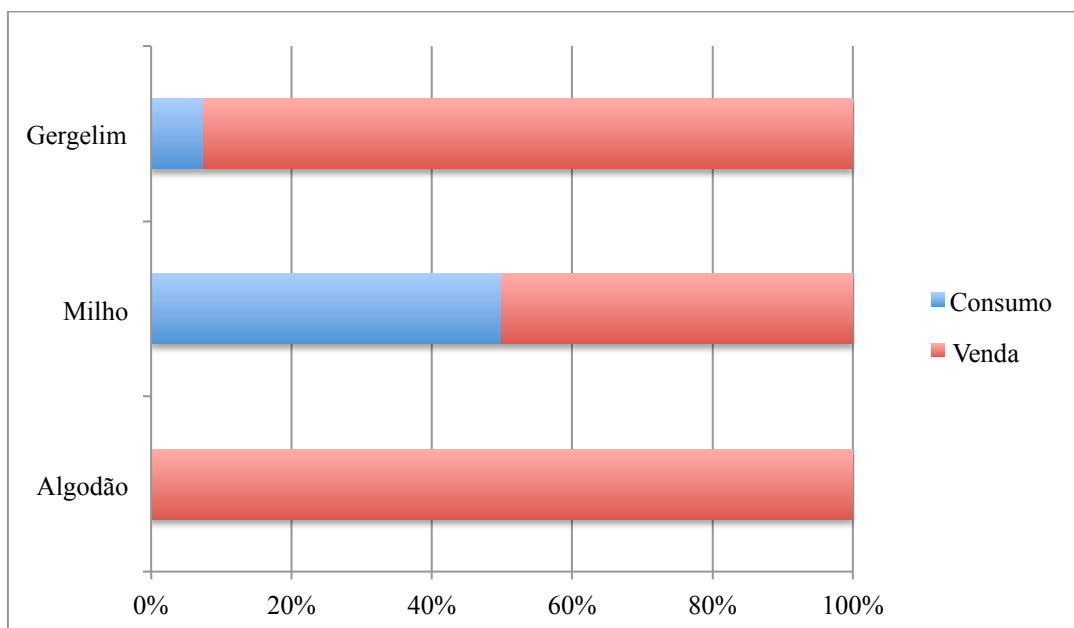
10.2 IMPACTO ECONÔMICO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS DO PROMER

10.2.1 FLUXOS DO COMÉRCIO E DA RENDA EM CABO DELGADO: Qual é o impacto das relações promovidas pelo PROMER em Cabo Delgado?

Agricultores de Cabo Delgado

Em Cabo Delgado as culturas promovidas pelo PROMER como gergelim e milho são consideradas hoje pelos agricultores como as culturas mais importantes para as associações pois se tornaram suas principais fontes de renda. Nas três dinâmicas realizadas, o gergelim aparece em primeiro lugar duas vezes. O milho aparece em segundo lugar e o algodão, que não tem relação com o PROMER, em terceiro.

Gráfico 1 - Principais culturas dos agricultores de Cabo Delgado



Em todas as associações, a produção de gergelim tem a finalidade de comercialização e apenas uma pequena parte fica na comunidade para ser utilizada como semente na próxima safra. No caso do milho, metade do que é produzido é separado para a venda, seja para pequenos comerciantes locais ou para intermediários que vendem para grandes empresas. A outra metade fica para consumo interno da comunidade.

Cada uma das comunidades e associações analisadas disse fazer negócios com pelo menos 2 ou 3 novos comerciantes para venda de milho e de gergelim que foram apresentados pelo PROMER. Em todos os casos, as transações comerciais foram estabelecidas por meio de contratos também promovidos pelo PROMER. Os compradores são comerciantes intermediários conhecidos por apelidos, como “indiano”, “comerciante Cornélio” e “João Miguel” da região de Cabo Delgado; estes compram dos agricultores para vender para as grandes empresas.

Em 2017, uma das comunidades vendeu 7 toneladas de gergelim a 65 meticais o quilo e 9 toneladas de algodão a 23 meticais o quilo. Neste mesmo ano, o milho foi cotado a 5 meticais o quilo. Importante notar que, em 2017, o milho não foi comercializado devido à baixa do preço. Outra comunidade, por exemplo, cotou o milho entre 2,50 a 3 meticais o quilo. Foram produzidos 13 toneladas e a comunidade preferiu não fazer a venda por esse preço.

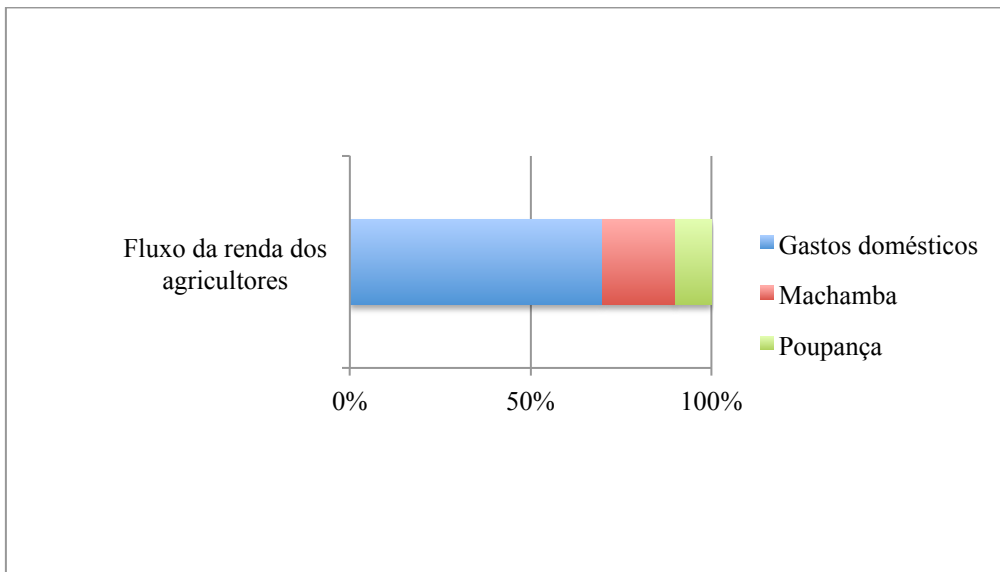
Em duas associações que participaram da dinâmica foi discutido entre os agricultores que alimentos como mapira e mexueira, apesar de não haver espaço para a comercialização, são alimentos importantes para o consumo nas comunidades. Uma das associações reforçou a importância da mapira, já que toda sua produção fica para consumo próprio. Outra associação reforçou o papel do feijão boer, feijão cute, mapira, mandioca e culturas que costumam ficar para a comunidade ou serem vendidas apenas para o consumo local.

Quando o agricultor recebe o dinheiro de suas vendas, seu maior gasto é com reformas na moradia e necessidades da família. O resultado da dinâmica do fluxo da renda aplicado em três localidades em Cabo Delgado mostra que grande parte da renda do agricultor é utilizada na compras de utensílios como roupas e sapatos para os adultos e filhos, alimentos e melhorias na casa. O que sobra, uma parte é investido na machamba e a outra é destinada para a poupança.

Os técnicos explicam que as comunidades permanecem longos períodos sem ter entradas de dinheiro. Quando acontece uma venda, é preciso olhar primeiramente as obrigações da casa e priorizá-las diante das outras necessidades.

Em uma das comunidades, homens e mulheres discutiram e discordaram nas respostas. Enquanto os homens disseram que grande parte da renda vai para a casa, as mulheres acreditam que grande parte vai para a poupança e o restante é utilizado para as despesas no lar.

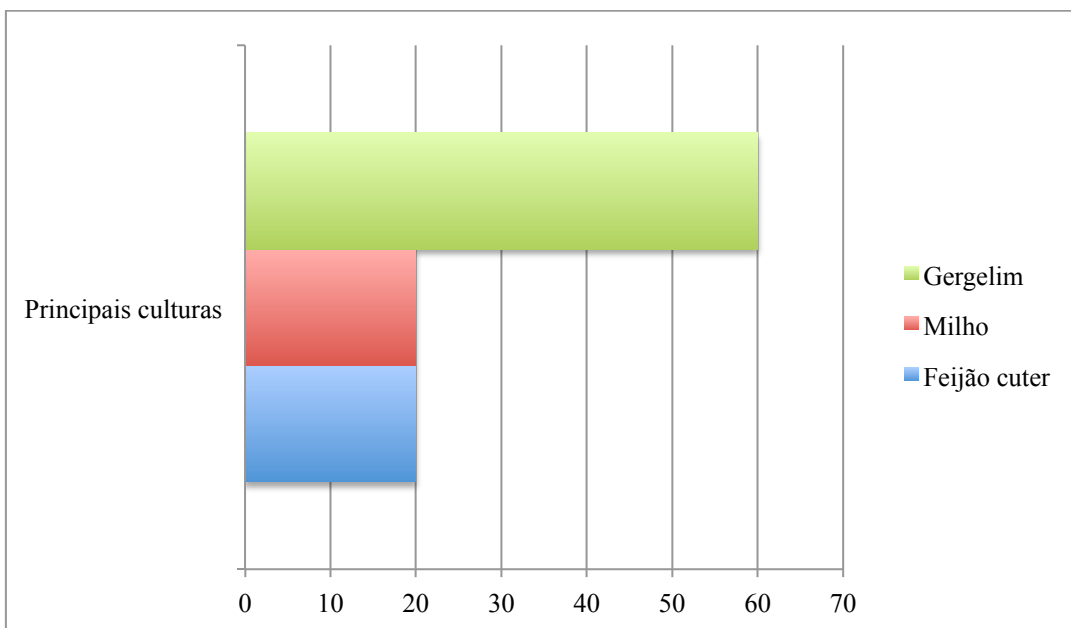
Gráfico 2 - Fluxo da renda dos agricultores de Cabo Delgado



Comerciantes de Cabo Delgado

Hoje, o produto considerado mais importante pelos comerciantes de Cabo Delgado é o gergelim, seguido pelo milho. A relação comercial dos principais produtos de todos os comerciantes entrevistados foi estabelecida pelo PROMER. Alguns deles possuem 2 ou mais compradores apresentados pelo PROMER. No caso do comerciante A, os três maiores compradores de gergelim, milho e feijão cuter foram apresentados pelo PROMER.

Gráfico 3 - Principais produtos para os comerciantes de Cabo Delgado



O grão é adquirido nas associações locais da região e vendido para empresas de exportação como Export Marketing e Olam (empresas indianas), sediadas em Maputo e Nampula, que

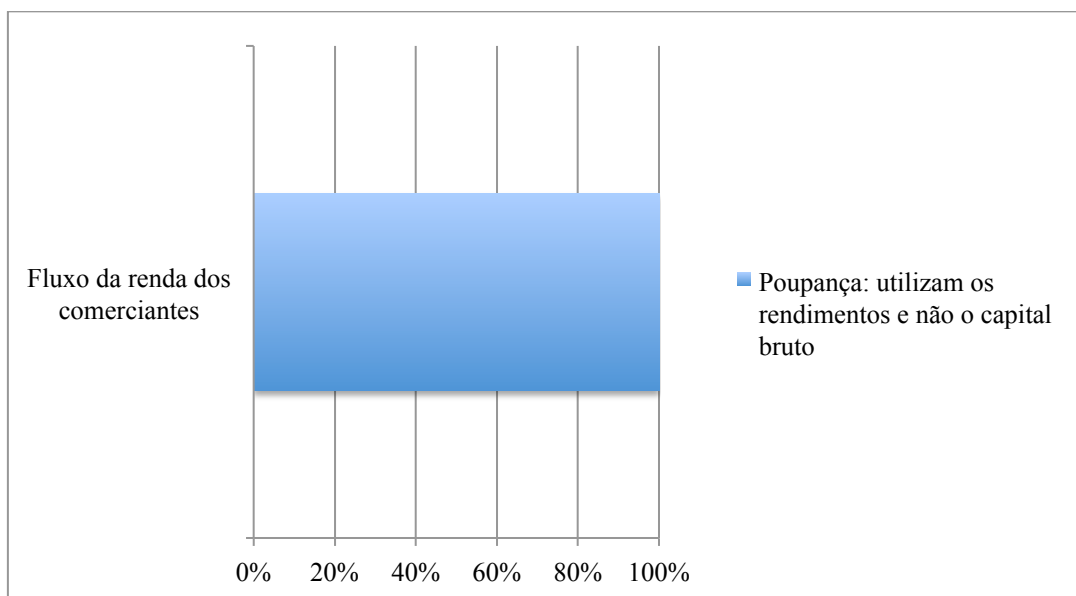
exportam o gergelim. Todos os comerciantes intermediários firmam contratos com as associações de agricultores, mas nenhum deles tem contrato para comercializar com a grande empresa. Todos disseram que o volume de venda ainda é pequeno para que a grande empresa aceite fazer um contrato. No caso do comerciante B, a transação não é feita diretamente com a empresa, mas sim com outro comerciante intermediário.

Nota-se que quando o comerciante percebe que certa cultura tem aceitação no mercado, além de comprar e vender, ele passa também a cultivá-la para a comercialização. Por exemplo, um dos comerciantes entrevistados já possuía 50 hectares de terra, onde produziu 25 toneladas de gergelim e 10 toneladas de milho para a venda.

Apesar do milho aparecer em segundo lugar, em julho de 2018 a venda do grão ainda não havia acontecido devido à queda do valor de venda. Foi observado que os agricultores apostaram no milho, pois o grão teve muita demanda nos últimos anos. No entanto, o aumento da oferta fez o preço cair. “É uma cultura que não precisa de muito trabalho na machamba. Foi fácil produzir, o preço estava bom e todos estão plantando milho. Deu esperança e muitas pessoas plantaram.”

Já o fluxo da renda dos comerciantes é bem diferente do fluxo dos agricultores das duas localidades. Como possuem entradas bem mais elevadas, os comerciantes aplicam toda a renda obtida na poupança. Os gastos com a casa e investimentos nos negócios são realizados a partir do rendimento da poupança. Estes comerciantes têm como meta utilizar os rendimentos e não o capital bruto.

Gráfico 4 - Fluxo da renda dos comerciantes de Cabo Delgado



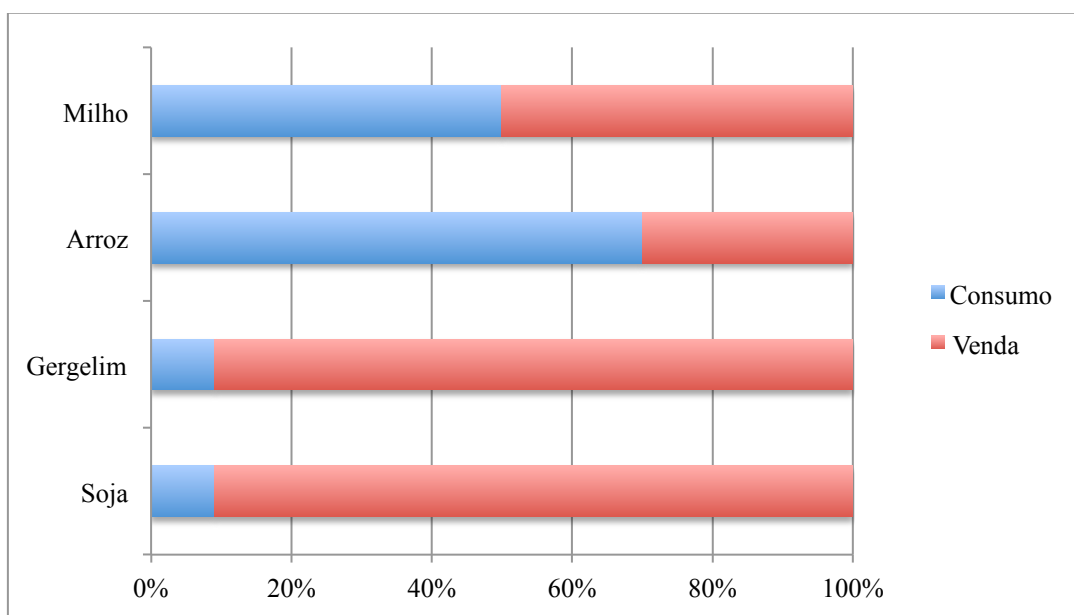
10.2.2 FLUXOS DO COMÉRCIO E DA RENDA EM NIASSA: Qual é o impacto das relações de comércio promovidas pelo PROMER em Niassa?

Agricultores em Niassa

Em Niassa, o milho foi considerado a cultura mais importante, segundo as dinâmicas de fluxo do comércio, sendo apontada como principal fonte de renda em 4 das comunidades que participaram da atividade. Assim como em Cabo Delgado, pelo menos a metade da produção do grão fica para o consumo próprio das comunidades, enquanto a outra parte é vendida para comerciantes ambulantes e intermediários da região como Madeira e Henrique.

Arroz, gergelim e soja aparecem na sequências como as principais culturas para estes agricultores. Enquanto boa parte da produção do arroz também fica para consumo da comunidade e outra é direcionada para a venda. O gergelim e a soja são produzidos com a finalidade principal de venda.

Gráfico 5 - Principais culturas dos agricultores de Niassa

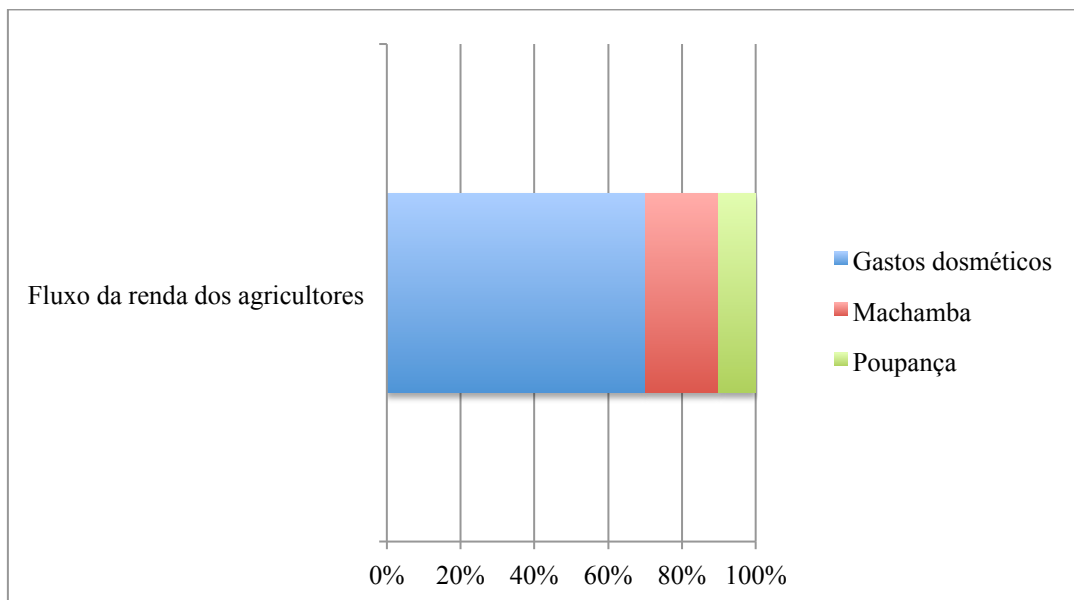


Na última campanha, a comunidade A chegou a produzir 39 toneladas de gergelim para a venda. Com exceção de uma comunidade visitada, que faz parte apenas do grupo de poupança do PROMER, todas as outras disseram ter pelo menos um ou duas novas comercializações devido à entrada no PROMER. Grande parte da comercialização é feita a partir de contratos também promovidos pelo PROMER.

O fluxo da renda dos agricultores de Niassa é similar ao dos agricultores de Cabo Delgado. A maior parte da renda proveniente das vendas é utilizada para compra de utensílios para a família como roupas, sapatos, colchões, alimentos ou melhorias na moradia. A machamba vem em segundo lugar e depois a poupança. Apenas a comunidade que participa com o

grupo de poupança deu resposta diferente, dizendo que a renda é colocada primeiramente na poupança para depois ser direcionada para os gastos da casa

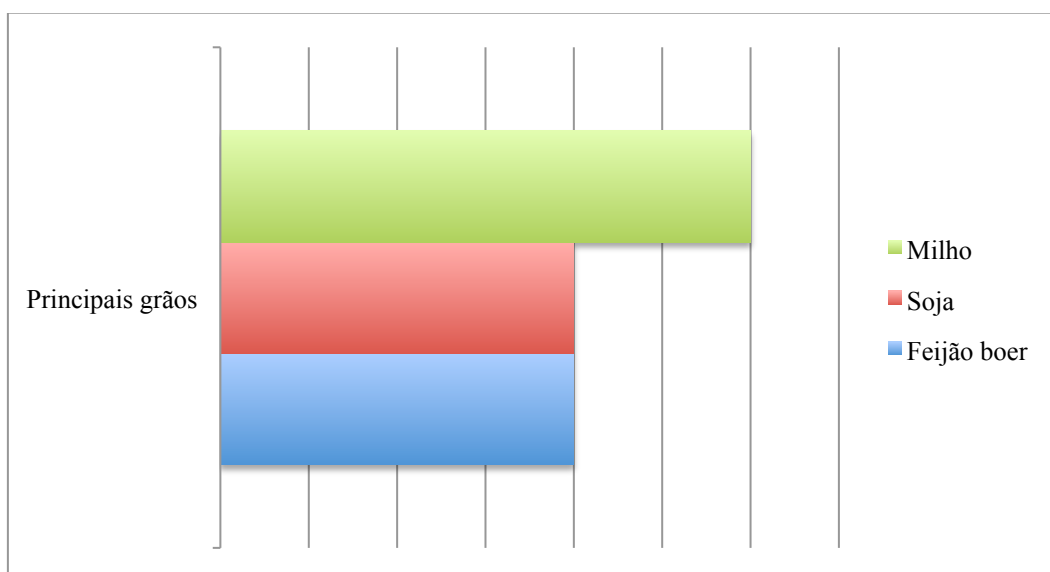
Gráfico 6 - Fluxo da renda dos agricultores de Niassa



Comerciantes de Niassa

Em Niassa, o principal produto para os comerciantes é o milho, seguido pela soja e o feijão boer. Assim como os comerciantes de Cabo Delgado, em Niassa, além de comprar e vender o milho, os comerciantes também passaram a plantar milho para comercialização.

Gráfico 7 - Principais produtos para os comerciantes de Niassa



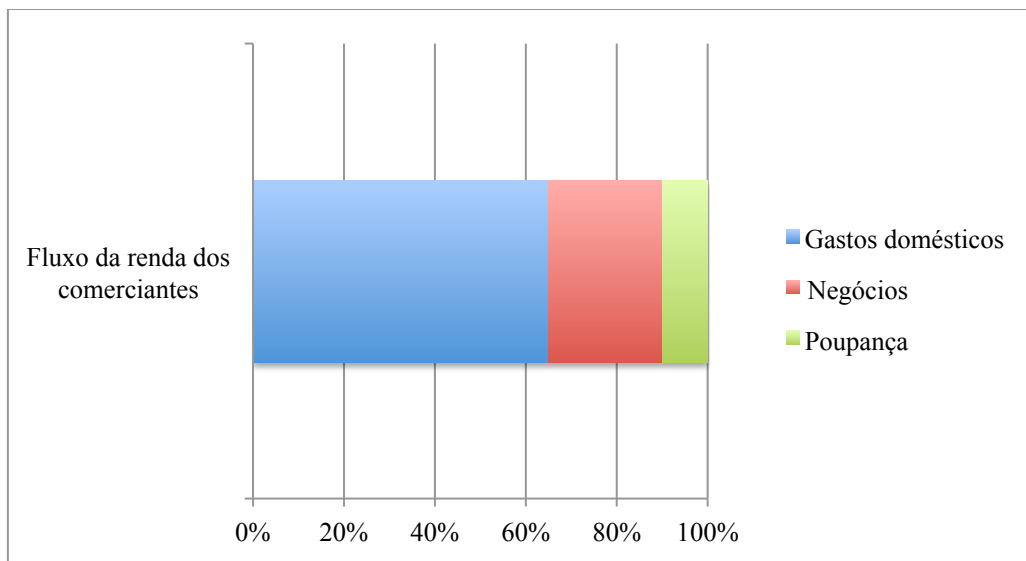
O PROMER promoveu novo negócio com o milho para os 5 comerciantes que participaram da dinâmica em Niassa. Os compradores desta cultura são em geral comerciantes ambulantes

e empresas moageiras de Nampula ou localizadas no Malawi. Os comerciantes compram milho das associações da região com contrato, embora ainda não conseguissem fechar contrato para suas vendas devido ao volume de compras que ainda é insuficiente para isso.

A soja, em segundo lugar, é vendida para comerciantes no Malawi. O PROMER ajudou a promover a parceria com os três produtores de soja entrevistados e foi citado por 2 comerciantes na promoção de mercado do feijão manteiga e ervilha.

O fluxo da renda dos comerciantes, no entanto, aproxima-se mais ao fluxo do grupo de agricultores das duas regiões. Isto é, grande parte da renda vai para compra de utensílios como roupas, sapatos, alimentos, colchões ou para reformas da habitação. A outra parte é utilizada em investimentos necessários nos negócios e, por último, a poupança. Apenas um comerciante disse que metade da renda é para a machamba e poupança e uma parte menor fica para a casa. Um deles não mencionou fazer poupança. Nenhum deles mencionou investir na poupança e utilizar o rendimento para os gastos necessários em casa e nos negócios, como fazem os comerciantes de Cabo Delgado.

Gráfico 8 - Fluxo da renda dos comerciantes de Niassa



10.2.3 MELHORIAS NA PRODUÇÃO E NA RENDA: Qual a percepção dos agricultores e comerciantes sobre a produção e a renda após a entrada no PROMER?

Produção

Em Cabo Delgado, a percepção para 8 dos 9 agricultores entrevistados é que nos últimos anos a produção aumentou. Apenas um deles disse que a produção diminuiu. Todos os que responderam de forma positiva atribuem o aumento da produção às capacitações do PROMER, ensinamentos da Oikos, aumento da área de produção e regime de chuva favorável.

Em Niassa, 10 dos 12 entrevistados do grupo de agricultores tiveram a percepção de que houve aumento na produção nos últimos anos e apenas 2 agricultores disseram que não houve aumento da produção. Assim como em Cabo Delgado, os que responderam de forma positiva, relacionam, de alguma maneira, a melhoria com a entrada no PROMER. Eles citam o aumento da área, melhor organização, uso de novas técnicas, planejamento e poupança como componentes que ajudaram a melhoria da produtividade. Um dos entrevistados disse que aumentou, mas não como ele gostaria, e que a falta de equipamento e a agricultura de cabo são os maiores obstáculos para o aumento da produção.

Renda

Sobre a percepção em relação a renda nos últimos anos, entre os agricultores de Cabo Delgado, 8 disseram que a renda aumentou e apenas um disse que a renda ficou igual. Todos os entrevistados que responderam que a renda aumentou associam a melhoria à entrada no PROMER. Alguns disseram que receber mais instrução sobre o negócio e organizar a venda ajudaram a melhorar a renda.

“Quando não tinha informação, nada mudava. Sabemos coisas que não sabíamos antes”, declarou uma agricultora. “A venda era feita de qualquer forma”, lembrou outro de Cabo Delgado.

Todos os 12 entrevistados entendem que a falta de informação sobre o mercado é um obstáculo para o aumento da renda.

Entre os comerciantes de Cabo Delgado, 3 disseram que a renda aumentou e um disse que diminuiu. Os que disseram que aumentou também associam a melhoria da renda à participação no PROMER. Eles atribuem a melhoria financeira às capacitações e acreditam que a renda aumentou pois passaram a entender a importância de ter registro das transações comerciais e do lucro.

Um dos comerciantes atribuiu o aumento da renda ao financiamento que recebeu. Ele explica que, com o lucro, pode comprar um trator e então aumentou sua área de produção, hoje com 50 hectares, capaz de produzir 2 toneladas de gergelim e 10 toneladas de milho. O único entrevistado que declarou não haver aumento na renda, explicou que teve um problema com a aprovação do crédito e, por isso, o negócio não prosperou.

Todos acreditam que a falta de entendimento ou informação sobre o mercado é um obstáculo para aumentar a renda.

Em Niassa, a percepção de 10 dos 12 agricultores é que a renda aumentou e para 2 deles a renda diminuiu nos últimos anos. Todos os que disseram ter tido aumento de renda relacionam as mudanças positivas ao PROMER. Eles apontam o financiamento, compra de moto-bomba, aumento da produção do último ano e novas técnicas como fatores que contribuíram para o aumento da renda. Um dos que disseram que a renda não aumentou

atribuiu a falta de sucesso no negócio às variações climáticas como a escassez de chuva ou muita chuva nos últimos anos. Já 8 dos agricultores entrevistados de Niassa mencionaram possuir um caderno de registro para controle de entradas e saídas dos negócios. Todos eles acreditam que hoje é preciso entender sobre o mercado para prosperar nos negócios e todos possuem hoje caderno de controle do comércio.

Entre os comerciantes de Niassa, com exceção de um, todos os 5 outros disseram que a renda aumentou. Todos que mencionaram o aumento atribuíram as mudanças ao PROMER. O agricultor que deu a resposta negativa afirmou, no entanto, que o programa ajuda em termos de aprendizagem e reflexão sobre o futuro. Todos sublinharam que a falta de entendimento ou informação sobre o mercado é um obstáculo para aumentar a renda.

10.2.4 IMPACTOS NOS NEGÓCIOS: Qual a percepção sobre a melhoria da qualidade dos negócios depois da entrada no PROMER?

Em Cabo Delgado, todos os 9 agricultores entrevistados passaram a fechar contratos com os comerciantes que trabalham e disseram estar satisfeitos com a forma em que o contrato é realizado. Em questões abertas, os agricultores deram respostas como: “O contrato dá mais segurança para nós. É um passo a frente para o negócio.” Apenas um deles disse que, apesar de estar satisfeito com o contrato, acredita que a margem oferecida ainda é pequena.

Seis entrevistados de Cabo Delgado tiveram crédito do PROMER para investir em seus negócios; 2 não conseguiram crédito e um deles teve crédito no passado por meio de outro programa (não do PROMER).

Dos agricultores que conseguiram crédito, todos disseram ter utilizado o valor para aumentar a área de cultivo para o algodão e o gergelim. Um disse ter adquirido bens como moto-bomba e moageira.

Sobre a dificuldade de obter crédito, 4 disseram que ter acesso ao crédito é difícil pois o programa exige muitos documentos. Já 5 disseram que não foi difícil, pois tinham as garantias exigidas como carro, cabritos e moageira.

Todos os 9 responderam que sabem fazer o controle financeiro do negócio. Deste total, 6 responderam que aprenderam a fazer o controle financeiro com o PROMER, uma disse que aprendeu com o marido e 2 não responderam.

Entre os comerciantes de Cabo Delgado, todos os 4 disseram ter contratos com os pequenos produtores e que estão satisfeitos com os contratos realizados. Nenhum deles, no entanto, possui contrato para a venda de suas mercadorias para as empresas. Para todos, falta volume suficiente para que a empresa aceite fazer contratos.

Três deles tiveram acesso à crédito e apenas um deles mencionou ter tido dificuldades. Um deles, não obteve o crédito e acredita que este seja o motivo de estar numa situação difícil

hoje. Um deles comprou um trator e, com o lucro do trabalho realizado com o trator, gerou mais hectares de terras.

Todos disseram que hoje sabem fazer o controle financeiro do seu negócio e que aprenderam a lidar com as questões de finanças com o PROMER.

Entre os 12 agricultores de Niassa, 11 disseram que trabalham com contrato. Apenas um não tem contrato. Dos que possuem contratos, todos disseram que estão satisfeitos.

“Porque agora temos os preços definidos e sempre vendemos para a mesma pessoa”, disse um.

“Podemos combinar com o comprador e garantir a qualidade. Eles compram com o preço determinado, a entrega é combinada e tem que ser na data certa”, disse outro.

Em Niassa, apenas 2 agricultores tiveram acesso à crédito. Um deles utilizou o crédito para comprar gergelim e feijão cuemba para plantar. O outro abriu machamba para produção de soja e milho.

Sobre a dificuldade com o acesso ao crédito ou para lidar com o crédito, um dos que respondeu positivamente, disse que em 2018 aplicou para o crédito, mas não conseguiu o financiamento. Outro disse que a dificuldade é ter todos os documentos necessários exigidos pelo banco. Um dos que não tiveram acesso relatou que “o banco pede garantia como animais e nós não temos.”

Entre os comerciantes, todos disseram saber fazer o controle financeiro do negócio. Muitos mostraram o caderno de controle de negócios. Todos disseram que aprenderam a lidar com questões de finanças com o PROMER.

“Aprendi a fazer entradas e saídas com as atividades que fiz. Sei agora se é semanal ou mensal. E sei para quem vai o produto”, respondeu um comerciante.

Entre os comerciantes de Niassa, apesar de fazerem contratos com os agricultores, os comerciantes não possuem contratos com seus compradores. O motivo é o mesmo dos comerciantes de Cabo Delgado: a quantidade comercializada ainda é considerada insuficiente para estabelecer uma relação de contrato.

“A quantidade para vender ainda é pouca para o comprador, então não fazem contrato com a gente”, explicou um comerciante.

Nenhum dos comerciantes de Niassa obteve crédito. O problema é a falta de garantias. Todos afirmam saber fazer o controle financeiro dos negócios. Quando questionados sobre como aprenderam a lidar com questões de finanças, todos respondem que foi a partir da entrada no PROMER.

10.2.5 IMPACTOS NA MORADIA: Qual o impacto da renda obtida no programa para a moradia de agricultores e comerciantes?

Tabela 3 – Impacto na moradia para agricultores e comerciantes em Cabo Delgado

5 agricultores moram em casa de pau a pique com teto de palha
3 agricultores possuem casa de pau a pique e chapa de zinco
1 agricultor possui com casa de alvenaria com teto de chapa de zinco
9 não possuem energia elétrica em casa
Todos os 4 comerciantes possuem uma ou mais casas de alvenaria com teto de zinco
Todos os comerciantes possuem residência com energia elétrica
Todos os comerciantes possuíam casa de alvenaria antes da entrada ao PROMER
Todos os comerciantes aumentaram a casa ou compraram outra para alugar

Tabela 4 – Impacto na moradia para agricultores e comerciantes em Niassa

7 agricultores moram em casa de pau a pique com teto de capim
5 agricultores moram em casa de alvenaria e chapa de zinco
1 agricultor possui residência com eletricidade
Todos os 6 comerciantes de Niassa possuem casa de alvenaria com teto de zinco
5 comerciantes possuem residência com energia elétrica

Sobre a residência dos agricultores, em Cabo Delgado, 5 dos entrevistados disseram ter casa de pau a pique com teto de capim (palha). Três possuem casa de pau a pique e chapa de zinco. E um tem casa de alvenaria com chapa de zinco.

Todos que fizeram mudanças, consideram que a entrada no PROMER permitiu a reforma na moradia. Os 3 que mudaram o teto de capim para teto de chapa de zinco puderam realizar a modificação após a entrada no programa. Um deles construiu uma casa de alvenaria. Outro disse que não fez reforma na casa pois utilizou o dinheiro para tratamento médico, também graças ao programa PROMER. Nove deles não possuem energia elétrica em casa. Três disseram possuir.

Já os comerciantes de Cabo Delgado, todos moram em casa de alvenaria e chapa de zinco. Diferente do grupo de agricultores que está começando a adquirir equipamentos para casa como colchão, bicicleta, celular, aprendendo a fazer poupança e começando a trocar a casa de pau a pique com teto de palha para teto de zinco, os comerciantes que entram para o PROMER já possuem pelo menos uma casa de alvenaria com teto de chapa de zinco. Após fazer parte do programa, passam a aumentar a própria casa ou comprar uma segunda para alugar ou para familiares como filhos e pais.

Em Niassa, entre os agricultores entrevistados, 7 moram em casa de pau a pique com teto de capim, 5 deles em casa de alvenaria e chapa de zinco. Todos que possuem casa de alvenaria e teto de zinco disseram que a entrada no PROMER permitiu fazer a mudança para a casa de alvenaria. Apenas um disse já possuir a casa antes do programa. Um deles estava

construindo uma segunda casa de alvenaria para a filha. Uma das agricultoras entrevistadas afirmou que antes da entrada para o PROMER usava o mosquiteiro, distribuído às comunidades para prevenção de malária, como colchão e tinha apenas uma capulana usada por ela como vestuário e ao mesmo tempo para carregar o bebê.

Diferente dos agricultores que estão mudando a casa de teto de capim para alvenaria, todos os comerciantes de Niassa já possuem casa de alvenaria com teto de zinco. Apenas um deles transformou a casa depois do programa. Com a entrada no programa, estes comerciantes estão reformando e aumentando a residência ou adquirindo a segunda ou terceira casa de alvenaria, como investimento ou para uso dos filhos. Os 5 possuem energia elétrica.



Comerciantes adquirem segunda casa para os pais ou investimento

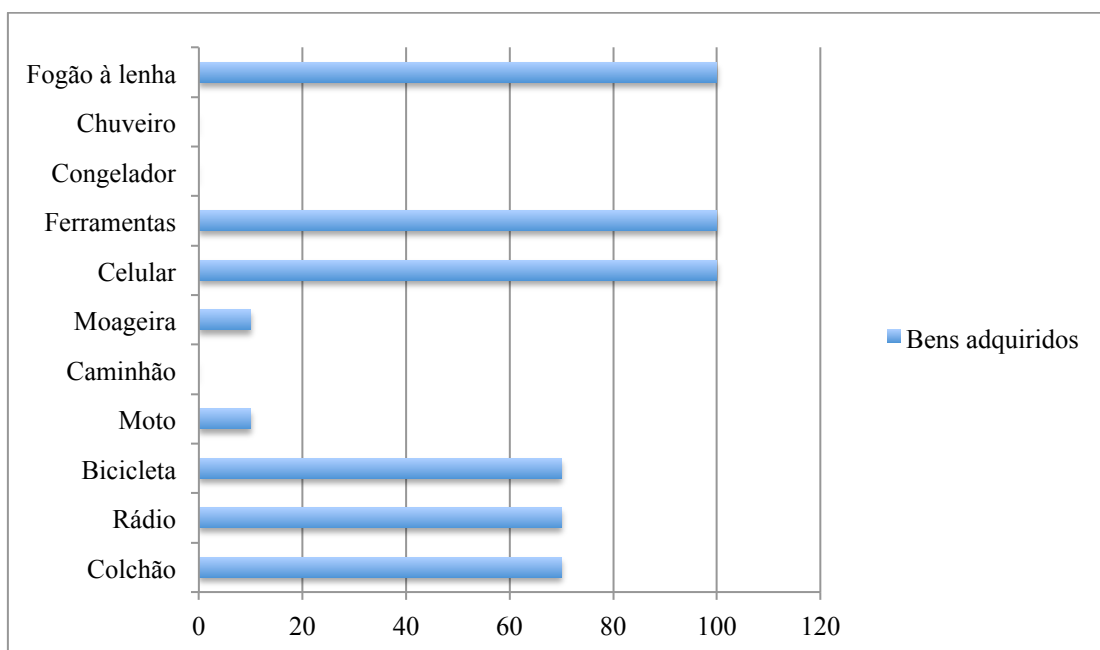


Agricultor troca teto de palha da moradia para chapa de zinco

10.2.6 MELHORIAS EM BENS MATERIAIS: O que os agricultores e os comerciantes puderam adquirir com a venda dos produtos?

Também ficou claro que a partir da entrada no PROMER, os grupos de agricultores tiveram mais renda que permitiu, pela primeira vez, adquirir utensílios básicos para casa, melhorar a moradia e investir no trabalho.

Gráfico 9 - Utensílios adquiridos pelos agricultores de Cabo Delgado



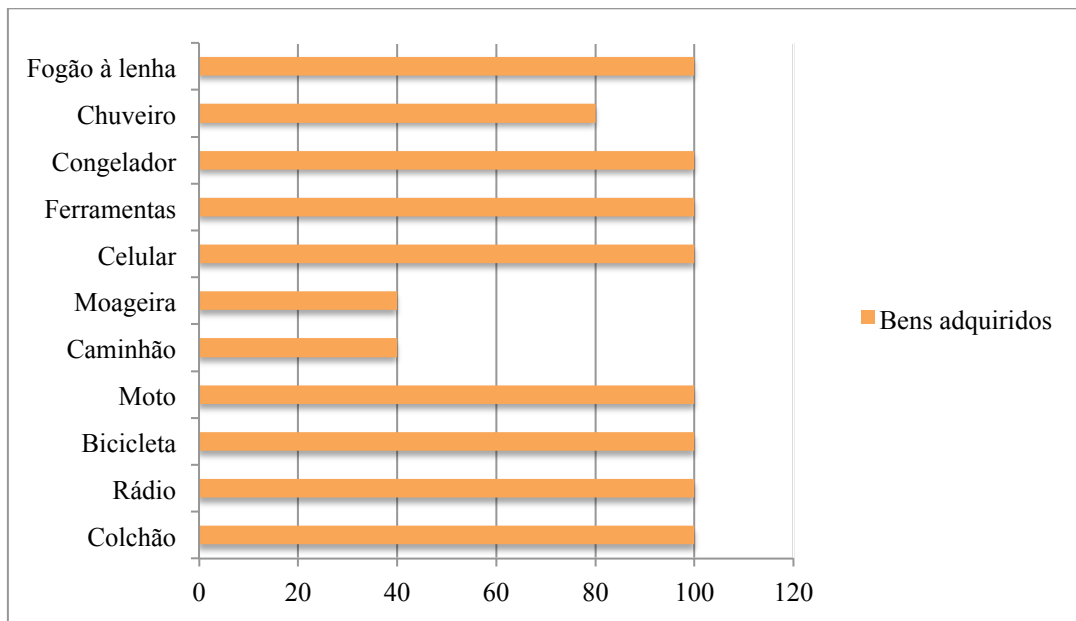
Nas questões abertas sobre “o que ainda sentem necessidade de adquirir e por que”, 8 pessoas disseram que acham importante possuir uma moto ou carro para carregar mercadorias e trazer a produção para casa. Três deles mencionaram que ter carro é importante para ajudar a família e a comunidade ao hospital.

“Possuir uma casa de alvenaria” também foi citado três vezes. Um dos agricultores disse que gostaria de ter uma televisão para entender o que acontece no mundo.

Entre o grupo de comerciantes de Cabo Delgado, a capacidade de compra é bem diferente dos agricultores. Todos os entrevistados já possuem congelador, colchão, rádio, bicicleta, chuveiro, celular, antena parabólica, ferramentas, moto e carro.

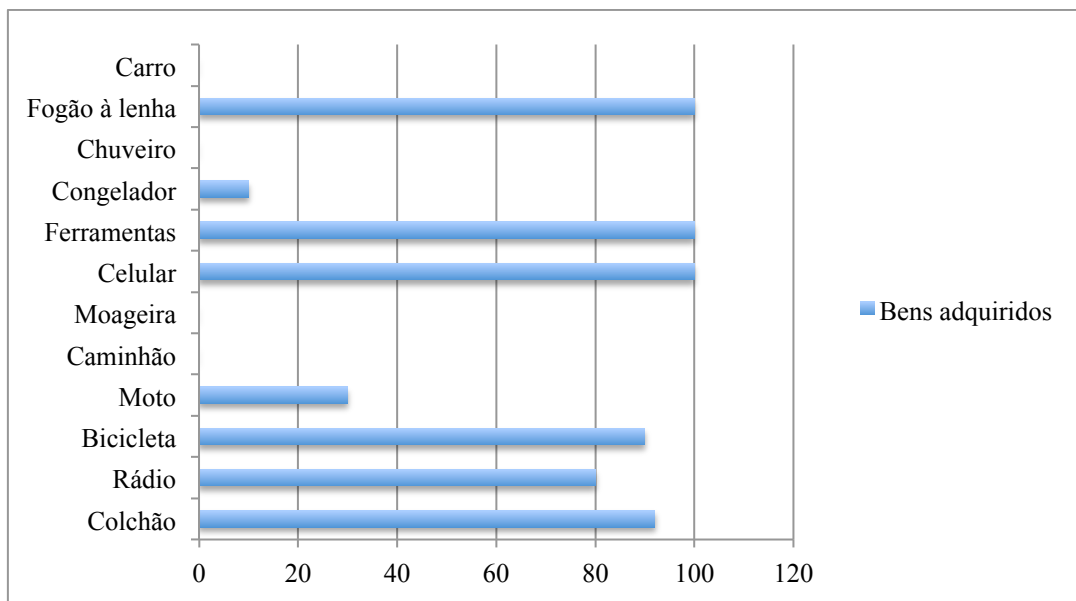
Dois comerciantes entrevistados possuem caminhão e trator. Diferente do grupo de agricultores, grande parte dos utensílios adquiridos pelos comerciantes não dependeram unicamente do PROMER. Os comerciantes ainda acreditam que é importante adquirir caminhão, moageira, processadora e empacotadeira.

Gráfico 10 – Utensílios adquiridos pelos comerciantes de Cabo Delgado



Em Niassa, o grupo de 12 agricultores mostrou resultado similar aos 9 agricultores de Cabo Delgado.

Gráfico 11 - Utensílios adquiridos pelos agricultores de Niassa



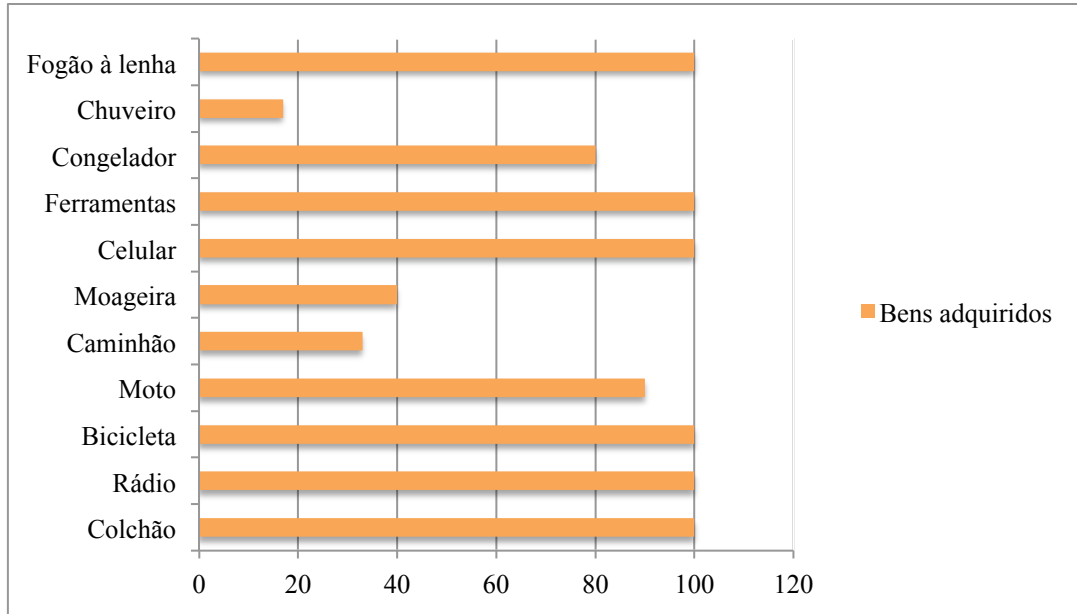
Entre os que disseram que possuíam gerador de energia elétrica, um comprou uma televisão e outro uma máquina de costura.

Para eles, os equipamentos mais importantes também são a motocicleta e o carro para ajudar na locomoção de equipamentos para a machamba e para o hospital quando há necessidade. Seis pessoas mencionaram estes dois elementos. Quatro pessoas disseram querer adquirir

congelador para ter água gelada. Outros 4 disseram que gostariam de melhorar a casa. Um deles disse que sente falta de ter energia elétrica.

Os 6 comerciantes de Niassa deram respostas similares aos 4 de Cabo Delgado:

Gráfico 11 - Utensílios adquiridos pelos comerciantes de Niassa



Enquanto comerciantes adquirem equipamentos como trator para trabalhar na machamba, agricultores compram utensílios para a casa como colchão, panela e roupas para os filhos

10.3 IMPACTOS SOCIAIS

10.3.1 IMPACTOS DE GÊNERO: Com as oficinas de gênero, a mulher passou a ser mais respeitada na família e no trabalho do campo?

De forma geral, as mulheres na zona rural de Moçambique vivem inúmeras situações de desvantagem em relação aos homens. Algumas mudanças positivas foram visíveis após as oficinas de gênero oferecidas pelo PROMER.

Tabela 5 – Impactos de gênero em agricultores e comerciantes em Cabo Delgado

4 agricultores disseram que o homem e a mulher controlam a renda juntos
3 disseram que a renda é controlada pelo homem
2 disseram que a renda é controlada pela mulher
3 comerciantes disseram que o homem controla a renda da casa
1 comerciante disse que o filho controla a renda da casa
Nenhum disse compartilhar o controle da renda com a mulher

Tabela 6 - Impactos de gênero em agricultores e comerciantes em Niassa

11 agricultores disseram que o homem e a mulher controlam a renda da casa juntos
2 comerciantes disseram que o homem e a mulher controlam a renda da casa
3 comerciantes responderam que apenas o homem controla a renda da casa
1 comerciante respondeu que o filho controla a renda casa

Em Cabo Delgado, 4 agricultores entrevistados responderam que o homem e a mulher controlam atualmente a renda da casa juntos, 3 deles responderam que apenas ele e 2 que é a responsabilidade da mulher. Um dos que responderam que o casal faz o controle da renda disse que anteriormente apenas o marido controlava a renda, mas hoje decidem tudo juntos, debatem o que é preciso e ele considera importante que ela dê sua opinião.

“A questão de gênero é uma novidade. No passado, a mulher só trabalhava na casa. Na volta da machamba tinha que trazer a lenha e todo o equipamento sozinha. Hoje é diferente. Dividimos isso com ela. Não foi difícil entender. Elas participam das mesmas atividades”, declarou um agricultor de Cabo Delgado.

Entre os comerciantes de Cabo Delgado, 4 disseram que o homem ou ele e o filho controlam a renda da casa. Nenhum disse compartilhar o controle com a mulher.

Em Niassa, 11 dos agricultores entrevistados responderam que homens e mulheres controlam a renda da casa juntos. Apenas um respondeu que ele controla a renda da casa sozinho. Todos que disseram que os 2 controlam a renda da casa juntos, atribuem a mudança de hábito à participação do casal na capacitação sobre gênero do PROMER.

“Antes do programa, era só meu marido que decidia tudo em casa. Ele não me dava espaço. Hoje sentamos juntos para resolver as coisas”, afirmou uma agricultora de Niassa.

“Agora, a mulher dá ideia de comprar as coisas para os filhos e a casa e fazer matrícula na escola. Eu também dei a ideia de aumentar a machamba”, disse uma agricultora de Niassa.

Entre os comerciantes de Niassa, apenas 2 disseram que ambos controlam a renda juntos; 3 responderam que é o homem e um disse que é o filho que cuida da renda da casa.



Desvantagem de gênero é um desafio para a população rural em Niassa e Cabo Delgado

10.3.2 IMPACTOS NA NUTRIÇÃO: Qual o impacto da atuação do PROMER na dieta dos agricultores e dos comerciantes?

De forma geral, ao gerar mais renda, todos os grupos passam a ter acesso a alimentos como café, arroz, óleo, sal, enlatados, bolacha, peixe, espaguete, leite, pão e sardinha em lata. Apenas um agricultor afirmou que a compra destes itens não é frequente. No caso dos comerciantes, grupo de maior poder aquisitivo, percebe-se que o consumo de alimentos como carne, peixe e frango é mais frequente.

Com exceção de um comerciante que não possui machamba, todos os outros entrevistados possuem a machamba como principal fonte de alimentos e, depois, o mercado, embora alguns agricultores utilizem o mercado com menor frequência. A xima de milho é considerada o principal alimento para os 4 grupos entrevistados. Em Niassa, apenas um dos agricultores não mencionou a xima e disse que consumia mais carne e arroz.

Em Cabo Delgado, 6 dos 9 agricultores disseram que acham a dieta nutritiva e 3 disseram que não. Entre os comerciantes da mesma localidade, todos responderam que a dieta era nutritiva, mas um respondeu que gostaria de ter mais informações sobre nutrição e que na região sente a falta de frutas.

Entre os 12 agricultores de Niassa, 9 deles acreditam que a dieta é nutritiva e 3 disseram que a dieta não é. Já todos os comerciantes de Niassa acreditam que a dieta é nutritiva. Mas poderia ser melhor se fossem incluídas hortaliças, verduras e frutas.

Um dos comerciantes respondeu que o PROMER ajuda a aumentar a renda e conseqüentemente, passou a comprar outros alimentos além da xima e dos grãos tradicionais. Um dos comerciantes de Niassa que trabalha com soja mencionou que aprendeu a fazer produtos processados da soja para consumo da família.

Em Cabo Delgado, 6 agricultores responderam que as oficinas de nutrição mudaram a forma de preparo dos alimentos. Uma das principais diferenças é que deixaram de cozinhar apenas com água e sal e passaram a temperar a comida com ingredientes como cebola, amendoim e óleo.

Dois destes responderam que aprenderam a fazer papas enriquecidas com moringa e passaram a comer a fruta papaia. Outro acrescentou que além da papa enriquecida, faz inhame com farinha, coco e moringa. Três demonstraram fazer jam (geleia) de tomate e abóbora, produtos que não existiam nas comunidades. Também aprenderam a utilizar o óleo de amendoim ou o amendoim picado na falta do óleo comprado no mercado. Todos eles atribuem essas mudanças à aula de nutrição.

Entre o grupo de comerciantes de Cabo Delgado, apesar da xima aparecer como principal alimento, todos afirmaram comer com mais frequência alimentos como ovos, galinha, batata e peixe fresco de água doce. O hábito de cozinhar mudou nos últimos anos, como a forma de preparar o carril, acrescentando cebolas e tomates.

Em Niassa, os agricultores disseram que atualmente usa-se gergelim no preparo do carril, folha de batata para fazer doce para os filhos e que há mais diversidade de alimentos. Como em Cabo Delgado, as famílias utilizam óleo comprado no mercado em vez de cozinhar com apenas água e sal, como anteriormente.

Os comerciantes também disseram o mesmo: que deixaram de cozinhar usando apenas água e sal e que hoje passaram a utilizar óleo do mercado e a temperar o carril.

Em Cabo Delgado, 7 dos 9 agricultores disseram que nenhum alimento deixou de fazer parte da alimentação, mas hoje há uma variedade maior de alimentos. Apenas um disse não comer mais mapira e mexueira como antes. No mesmo sentido, um dos comerciantes disse não comer mapira e mexueira como no passado.

Em Niassa, apenas 2 dos 12 agricultores disseram ter deixado de comer mandioca e alguns amarantos. Os outros 10 responderam que comem os grãos tradicionais, mesmo se em menor quantidade. Segundo eles, hoje existe maior variedade de alimentos e, por isso, os grãos tradicionais, como mexueira e mapira, deixam de compor a refeição com tanta frequência.

Disponibilidade de alimentos

“Nos meses de pouca chuva é preciso procurar alimentos em outras áreas.
Temos dinheiro, mas não temos alimento para comprar” (agricultora de Niassa)

Em todas as localidades e grupos foi perguntado sobre a percepção da disponibilidade de alimentos para a família. Entre os 9 agricultores de Cabo Delgado, 5 pessoas responderam que não há abundância de alimentos e 4 responderam que há abundância para a família.

Mas quando questionados se em algum momento do ano a abundância de alimentos diminui, todos, inclusive os que responderam sim na questão acima, afirmaram que alguns meses por ano existe um vazio de alimentos na região e uma dificuldade de encontrar alimentos.

Todos mencionaram os meses de fevereiro a março como os períodos mais críticos do ano para encontrar alimentos. Apesar de terem dinheiro, em tais períodos é preciso procurar alimentos em cidades que ficam cerca de uma hora de distância.

Entre os comerciantes de Cabo Delgado, todos acreditam que há abundância de alimentos para suas famílias. No entanto, todos os entrevistados reconhecem que há períodos críticos de fome nas comunidades da região nos meses de fevereiro e março, mas todos afirmaram que suas famílias não são afetadas pelo vazio de alimentos. Pela natureza do próprio negócio, os comerciantes têm capacidade de fazer estoque para os períodos mais difíceis. Um deles explica que possui um armazém e reserva parte de seu estoque para ser vendido na época da falta de alimentos.

Em Niassa, entre os 12 agricultores, 9 disseram que há abundância de alimentos e apenas 3 disseram não haver abundância. Mas quando questionados se há períodos menos abundantes, 9 afirmaram que em determinados momentos do ano falta alimentos para a família, como nos meses de novembro, dezembro e janeiro.

Outro respondeu que a fome também pode ocorrer quando há muita chuva pois o milho apodrece. Três deles disseram que não passam fome, no entanto, entre eles, um reconheceu que existe fome na região, mas que a comunidade onde mora não é afetada.

Entre os comerciantes de Niassa, todos acreditam que há abundância de alimentos, mas todos também reconhecem o período de vazio de alimentos quando a chuvas é escassa. Apesar dos comerciantes de Niassa também não serem afetados pelos períodos de fome, reconhecem que os alimentos diminuem em quantidade em determinados períodos do ano e que as comunidades precisam sair para buscar o que comer nas cidades próximas.

“Dezembro é o tempo da fome. O comerciante que tem milho sobe o preço”, declarou um deles. “Temos de buscar alimentos na cidade. Às vezes, andamos 100 km para buscar alimentos quando ficamos preocupados”, respondeu outro.



Agricultora em Niassa mostra a mexoeira, essencial para sua dieta



Alimentos locais como a mapira perderam espaço para produtos industrializados

10.3.3 SATISFAÇÃO COM A VIDA: De forma geral, como se sentem os agricultores e comerciantes em relação à vida que levam e quais as maiores dificuldades para quem mora na região?

Sobre a satisfação com a vida de forma geral, entre os agricultores de Cabo Delgado, 5 deles disseram que estão pouco satisfeitos com a vida e um está muito pouco satisfeito. Já 2 estão satisfeitos e um está bastante satisfeito.

Sobre as principais dificuldades para quem vive no local, a falta de apoio para o trabalho na machamba foi citado por 6 indivíduos. Doenças em geral, malária, fome, falta de dinheiro e a distância do hospital foram mencionadas por 2 vezes. Falta de transporte e de trabalho foram mencionado uma vez.

Entre os comerciantes de Cabo Delgado, sobre o grau de satisfação com a vida que levam, 2 disseram estar satisfeitos, um satisfeito e outro pouco satisfeito.

Assim como os agricultores, os comerciantes reconhecem que doenças de forma geral, fome nas comunidades, dificuldade de estradas, falta de água e de energia elétrica são os grandes motivos de insatisfação. Um deles mencionou o medo de conflitos na região.

Já os 12 agricultores de Niassa, 6 deles responderam que de forma geral o grau de satisfação com a vida que levam é pequeno, 5 disseram estar satisfeitos e um disse estar muito satisfeito. Para eles, os principais problemas para morar na região são relacionados principalmente com a falta de infraestrutura. Três deles mencionaram falta de água tratada, 3 a falta de energia e 2 a falta de trabalho. Também foram mencionados: falta de mercado para os produtos, fazer contrato com quem está longe, falta de hospital, chuva que fecha as estradas, falta de transporte, distância do hospital, alimentação ruim e trabalho árduo.

Entre os 6 comerciantes de Niassa, sobre a satisfação com a vida, um disse estar bastante satisfeito, 4 estão satisfeitos e um pouco satisfeito. Sobre as maiores dificuldades de morar na região, pelo menos 2 entrevistados citaram a falta de transporte e 2 a falta de energia elétrica e a falta d'água.

11. DESAFIOS NAS CADEIAS DE VALORES GLOBAIS

Nas últimas décadas, a econômica mundial mudou de forma significativa, remodelando a industrialização e as relações internacionais. Uma das maiores expressões dessa mudança é a globalização da produção e do comércio. Esse fenômeno fomentou a capacidade industrial dos países em desenvolvimento e das corporações transnacionais e deu as bases para a formação de novas redes comerciais e formas de governança que são chamadas de “cadeias de valores globais”. Tais cadeias globais afetam não apenas a estrutura das indústrias, mas são consideradas decisivas para o avanços dos países dentro da economia global (Gereffi, G; Humphrey, J.; Sturgeon, T, 2005).

Economistas usaram o termo “fragmentação” para descrever a separação física das diferentes partes do processo de produção, argumentando que a dimensão dessa separação é um elemento novo do processo de globalização. Ao mesmo tempo em que conectam o comércio internacional, desconectam as etapas da produção.

Estas cadeias complexas são conhecidas por trazer mais eficiência aos modelos de produção, por promover o desenvolvimento de novos negócios e gerar empregos nas economias emergentes. A fragmentação da produção também ajuda a baixar os preços para os consumidores dos países desenvolvidos.

No entanto, a fragmentação das atividades produtivas não ocorre sem criar tensões entre diferentes grupos de interesse. Na área da produção de alimentos, essa nova tendência das relações comerciais expressa ainda o declínio da produtividade dos países do Norte e a necessidade de encontrar terras e mão de obra mais barata para a produção de alimentos para além das fronteiras nacionais (Kautsky, 1988). Se, por um lado, as cadeias internacionais criam novas oportunidades, por outro, este novo modelo de negócios torna-se o emblema de uma globalização que gera riscos sociais e ambientais.

Alguns autores como McMichael (2009) alertam que a apropriação do agronegócio para resolver as contradições de preços e custos da agroindústria, dos alimentos e da reprodução de trabalho, podem acelerar os dilemas ambientais e sociais dos países africanos, os quais já são bastante vulneráveis às mudanças climáticas. Para eles, a prática de incorporar pequenos agricultores em cadeias produtivas de multinacionais, principalmente nos países da região da África Subsaariana, classificados como os mais pobres do mundo, pode causar profundos impactos nas variedades de alimentos produzidos, nas formas de produção e na introdução de novas culturas.

Neste sentido, é importante encorajar o trabalho de cadeia de valores e suas estratégias e parcerias na busca de novos modelos que tenham o potencial de atingir mudanças verdadeiramente duradouras. Um dos caminhos é colocar governos e as prioridades do homem do campo no centro da discussão das cadeias de produção sustentáveis.

12. CONCLUSÃO

O presente estudo demonstra que as intervenções do PROMER têm uma presença muito marcante nas comunidades onde atua. O impacto econômico e social para o público beneficiado do programa é visível. Diante de um cenário de imigração para os centros urbanos, como foi notado, é imprescindível existir programas que ofereçam condições dignas para que a população do campo possa permanecer em suas atividades rurais. O trabalho no campo é primordial para a produção de alimentos.

Durante a pesquisa ficou evidente os arranjos econômicos e oportunidades que se abriram para os indivíduos dos grupos estudados. Percebe-se uma nova classe de produtor rural que já faz poupança e passa a entender de temas básicos de finanças, fundamental para as transações comerciais que fazem parte do cotidiano.

Principalmente no grupo de agricultores, em ambas regiões, o impacto econômico e social é muito visível. A participação no PROMER permite que muitos deles, pela primeira vez, tenham acesso a renda e portanto podem adquirir equipamentos básicos para a residência, como colchão, vestuário para a família e investir em equipamentos para o trabalho como uma bicicleta, rádio ou telefone celular.

Observa-se que a partir de sua participação no PROMER e do aumento da renda, o agricultor passa ter a possibilidade de fazer modificações na sua residência, como a troca do teto de palha pela chapa de zinco ou da casa de pau a pique para uma residência de tijolo ou alvenaria. Para o comerciante, a entrada no PROMER permite também a aquisição de maquinários como trator, caminhão e automóvel.

Também é evidente a melhoria na qualidade dos negócios. Os contratos entre as transações comerciais se tornaram um hábito até mesmo entre os grupos de agricultores. A adoção de contratos faz com que os agricultores sintam-se mais seguros em relação às vendas futuras e cria uma fidelidade maior com o comprador. O caderno de registro de negócios também tornou-se uma prática comum entre os agricultores graças ao PROMER. O Estudo de Base realizado em 2011 registra a dificuldade em acessar os dados sobre a colheita pois na ocasião os agricultores não possuíam registros de suas transações. Hoje, graças ao PROMER, a situação é outra.

Em todos os grupos, o PROMER passou a ser o grande promotor de novos negócios. As culturas apoiadas pelo programa, como gergelim, soja e milho, são consideradas pelos agricultores as culturas mais importantes para as comunidades e passaram a ocupar a maior parte das machambas.

Apesar da renda gerada para os beneficiários do PROMER, é importante levar em conta alguns aspectos que apontam para possíveis riscos relacionados ao trabalho de cadeias produtivas envolvendo o pequeno agricultor. O primeiro deles é um possível risco de perda de variedades locais como a mapira e a mexoeira, alimentos tradicionais. Ainda que estas

culturas sejam consideradas pelos agricultores como importante para a alimentação, nota-se que elas perdem espaço para as culturas de exportação, como soja e gergelim.

O segundo aspecto está relacionado ao equilíbrio entre a produção para consumo local e a venda. Fomentar a produção de grãos para exportação pode causar um efeito contrário ao problema primordial que se quer resolver na região: a fome e os baixos níveis de nutrição. Embora a maioria dos agricultores declarem que a partir da entrada no programa houve aumento de produção e de renda, 86% dos agricultores entrevistados passam por períodos de três meses anuais de ausência de alimentos na região. Ou seja, nestes meses, possuem dinheiro, mas não encontram alimentos para comprar. O período de fome é reconhecido mesmo pelos comerciantes que possuem mais recursos, embora este grupo não seja atingido pela fome pois geralmente estocam grãos, são donos dos depósitos e, em último caso, possuem veículo para procurar alimentos em outras regiões.

Essa situação foi bem ilustrada pelo caso de uma associação em Cabo Delgado que deixou de vender sua produção de milho devido à queda do preço do produto em 2017. Portanto, o produto não foi vendido a baixo preço e ficou estocado. Como consequência benéfica, a associação teve alimento suficiente para superar o período da fome. Esta tendência já ocorria na região antes da chegada do PROMER. Ao mesmo tempo, projetos de promoção de mercados rurais podem acentuar esse desequilíbrio.

O terceiro ponto está ligado diretamente à questão da nutrição. Na medida em que o agricultor adquire renda, sua alimentação também é modificada. Com dinheiro nas mãos, ele passa a ter acesso a alimentos industrializados de baixo teor nutritivo disponíveis nos mercados das vilas. No caso dos agricultores de Niassa e de Cabo Delgado, é visível como os agricultores adotaram em suas dietas macarrão, molho de tomate, bolacha, refrigerantes e sardinha em lata. Considerando que um dos objetivos do programa é o combate à fome e à pobreza, estes aspectos nutricionais precisam ser levados em conta na equação.

Estes riscos relatados acima são reflexos de alguns dos aspectos apontados nas considerações finais e comuns aos trabalhos de cadeias de valor global. Por outro lado, devido ao bom desempenho das capacitações, existe abertura e espaço para trabalhar tais aspectos.

13. RECOMENDAÇÕES

O estudo realizado revela um desempenho satisfatório do PROMER nas esferas social econômica. Os principais constrangimentos, no entanto, estão relacionados com “efeitos colaterais” do desenvolvimento de mercados rurais para exportação apontados acima. É importante que estes aspectos sejam levados em consideração para que as intervenções do PROMER possam gerar impactos positivos a longo prazo.

O primeiro deles é o equilíbrio entre a produção de culturas para exportação em contraponto à necessidade de produzir e estocar alimentos para o consumo da família e da comunidade. Com a expectativa de gerar renda, os agricultores investem todos seus esforços nas culturas de exportação em detrimento do alimento a ser consumido localmente.

É essencial fomentar a preservação da agrobiodiversidade local e a importância de alimentos como a mexoeira e mapira para a nutrição. Este trabalho poderia ser realizado dentro das oficinas de nutrição através de entrevistas com as gerações de mais idade para recuperação de antigas receitas que utilizam esses grãos. Também poderiam promover encontros e festivais que honram estes pratos e alimentos entre as associações e comunidades.

Também é preciso dar atenção à equação entre oferta e demanda da balança comercial. Foi observado que o milho sofreu considerável queda de preço e, no último ano, muitas vendas ficaram paradas, tanto para os agricultores quanto para os comerciantes. Este problema foi causado pela grande oferta do grão. Uma produção diversificada evita esta situação.

Aproveitando que as oficinas oferecidas pelo PROMER possuem grande aceitação e são grandes atrativos para entrada ao programa, seria conveniente utilizar estas interferências para compartilhar informações sobre os temas discutidos acima. Para uma população rural que depende diretamente dos recursos naturais, seria importante ainda trabalhar nas oficinas temas relacionados ao desmatamento e a conservação do meio ambiente.

Como o período de execução do PROMER está chegando ao fim, seria importante fortalecer ações que poderiam fazer com que o fluxo de vendas, construídos pelo programa, continue entre os pequenos agricultores e os comerciantes. Além de garantir as ações com os órgãos do governo, seria importante conscientizar agricultores e comerciantes que a continuação do projeto depende deles também. Nota-se, principalmente entre os agricultores, uma tendência a criar dependência do programa.

Neste sentido, o trabalho com as rádios comunitárias poderia ser recuperado para que as informações sobre produtos, preços e oportunidades possam chegar aos públicos beneficiados pelo programa.

Referência bibliográfica

Business for Social Responsibility (2007) Beyond Monitoring: A New Vision for Sustainable Supply Chain, July 5

Gereffi, G; Humphrey, J.; Sturgeon, T. (2005) The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, 12:1, 78-104

McMichael, P. (2009): A Food Regime Genealogy. *Journal of Peasant Studies*, 36:1, 2009, 139-169

Kautsky, K. (1988) *The Agrarian Question*, Vol.2. London: Zwan Publications.