

GELO E POUPANÇA

Relação entre créditos rotativos e boas práticas de comercialização do pescado no polo de crescimento de Zongoene

Jamisse Chilengue



Início do século 21: A falta de registo não significa necessariamente incapacidade de escrever por parte de membros das comunidades de pesca e de comercialização do pescado. Em muitos casos, não percebem a necessidade de o fazer. Similarmente, a resistência em relação à evisceração e ao uso correcto do gelo pode ser por questões de cultura e de hábitos de consumo... talvez porque nos anos passados, sem corrente eléctrica, não houvesse condições de conservação... Quinze anos depois, Zongoene é um modelo sectorial em termos de intervenções socioeconómicas. Como virou esta maré?

*Capa: Foz do rio Limpopo
(centro de pesca)*

O Posto Administrativo de Zongoene é um dos dois polos de crescimento eleitos da Província de Gaza para a realização de actividades que visam melhorar o nível de vida das comunidades pesqueiras no âmbito do ProPesca. O Projeto de Promoção da Pesca Artesanal, por sua vez, opera sob o financiamento do Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola.

A pesca é uma actividade económica com alto potencial de rendimento, portanto seus praticantes tem como objetivo, para além da subsistência, produzir dinheiro. Por se tratar de uma cadeia complexa, o presente artigo irá se limitar a se debruçar sobre a relação entre créditos rotativos, gestão de negócios relacionados à pesca e ao incremento de boas práticas de processamento e comercialização do pescado (peixes, moluscos, crustáceos, etc.) nas comunidades pesqueiras constituintes daquele polo. O principal objectivo desta abordagem consiste em perceber como é que funciona o investimento na actividade da pesca e pescado, sua rentabilidade bem como o significado do uso de boas práticas do manuseamento do pescado.

Este artigo visa contribuir para a melhoria da gestão de informação e conhecimento nos projectos/ programas do sector e de outras instituições afins. Isto implica que poderá determinar tanto a disseminação quanto a eliminação de algumas práticas nestas comunidades.

Rastreo dos acontecimentos

O Posto Administrativo de Zongoene compreende seis comunidades pesqueiras (Zongoene-Sede, Mahelane, Nhabanga, Mahielene, Zimilene e Chilaulene). Zongoene é banhado pelo estuário do rio Limpopo que permite passagem para a pesca em mar aberto através da barra costeira, onde tende a crescer a prática da actividade pesqueira. Porém, esta potencialidade se dá não só pelas características físicas da região. As comunidades provaram ser exemplares em termos da eficácia das metodologias aplicadas pelo sector para intervenção na área socioeconómica. Significa que estes distritos possuem Conselhos Comunitários consolidados, Associações de pescadores e comerciantes em pleno funcionamento e Grupos de Poupança e Crédito Rotativo autónomos.

Estas inovações organizacionais vêm ocorrendo paralelamente com o uso de métodos de processamento do pescado fresco, principalmente a refrigeração e congelação. A pesca se viu assim devidamente acompanhada por uma série de actividades que contribuíram para a melhoria de toda cadeia de valor de produção e comercialização pesqueira. Os moradores começaram a investir em outras oportunidades de negócio, tais como a produção e venda de gelo caseiro, compra e venda de insumos de pesca e transporte do pescado, embora sejam estas iniciativas ainda tímidas. Somando todos

As capacitações focaram no desenho, estabelecimento, disseminação e aplicação de ferramentas básicas sobre a administração de investimentos nestas áreas.

estes fatores, podemos dizer terem estas comunidades um potencial elevado de produção e comercialização pesqueira.

Por formar a situar a nossa audiência, concentramo-nos nas acções levadas a cabo no intervalo de 2013 a 2016. Basicamente, este exercício consiste em fazer o rastreio do processo de aquisição de fundos, investimento nos negócios de pesca, compra e venda do pescado e da capacidade de registo destes fundos. Visamos complementarmente avaliar estas actividades, para ver se estão acompanhadas por boas práticas de processamento e comercialização. A intervenção em descrição tem como principais intervenientes os técnicos e extensionistas, além dos pescadores e dos comerciantes.

Começamos pela gestão financeira e de negócios. Durante muitos dos anos que antecederam a realização deste episódio, as estatísticas registraram

perdas de investimento por parte de pescadores e comerciantes. Incapazes de fazer grandes investimentos, quando o conseguiam observavam um retorno quase que insignificante. Geravam assim um ciclo vicioso que foi se autoalimentando. Ainda que organizados em grupos de poupança e crédito rotativo, cresceu a incapacidade dos membros de reembolsar os créditos concedidos, que eram envolvidos com muitas dificuldades.

Como forma de solucionar estes e outros problemas que comprometiam o desenvolvimento destas comunidades pesqueiras, o ProPesca organizou oito capacitações sobre educação financeira para 26 grupos de poupança e crédito rotativo. Estes treinamentos foram direccionados a cerca de 420 membros e consistiram na demonstração das vantagens de se fazer poupanças tendo em conta a natureza imprevisível da actividade pesqueira. Aprenderam também como fazer pedidos de crédito em função de plano de investimento pré-traçado e como requerer reembolso de crédito com respectivos juros determinados pelo grupo. Além de, naturalmente, como se calcula tal determinação destes juros juntamente com o significado e as implicações da amortização dentro de uma dívida.

Cerca de 25 beneficiários seguiram duas capacitações em matéria de gestão de negócios relacionados a pesca e pescado. As capacitações focaram no desenho, estabelecimento, disseminação e aplicação de ferramentas básicas sobre a administração de investimentos nestas áreas.

E quanto ao pescado? Tradicionalmente, os pescadores e comerciantes não evisceravam nem conservavam o pescado. Ainda por cima, o pescado era transportado em condições lamentáveis. Para corrigir este mau manuseio e/ou processamento do

Conteúdos abordados nas capacitações sobre Gestão de Negócios

- Tabelas essenciais como fluxo de caixa, diário, custos fixos e variáveis, receitas, lucros líquido e bruto
- Critérios de determinação de preços de produtos finais
- Coordenação do sector com outras entidades e sectores
- Selecção de mercado
- Elaboração de planos de negócios

Uma história de sucesso

Joaquim Chaves é um pescador artesanal de 48 anos de idade e pesca há mais de 30. Vive na Comunidade Pesqueira de Zongoene, Distrito de Limpopo, Província de Gaza. Tem uma esposa e 6 filhos. Possui 3 barcos, dois com 4,5 metros de comprimento e outro com 7. Este último foi-lhe atribuído em 2010 pelo Estado em regime de experimentação, para facilitar a recolha e o processamento de dados estatísticos pesqueiros.

Até então, o rendimento médio por campanha era de 15 quilos de pescado, usando as duas embarcações pequenas. Só pescava no rio e no estuário, auxiliado por seus três trabalhadores.

O pescado era comercializado/entregue exclusivamente para a sua esposa, que por sua vez revendia localmente e recipientes como bacias e cestos de palha, cobertos com folhas ou com capim.

São seis quilómetros que separam a comunidade dos Centros de desembarque e a família não dispõe de transporte; o peixe chegava a apodrecer pelo caminho. A família perdia muito dinheiro.

Devido à falta de sistemas bancários localmente ou próximo, o dinheiro proveniente da venda do pescado era guardado em pequenos frascos e enterrado até a data da sua utilização para outros fins como a aquisição de vestuário, calçado e outros produtos alimentares.

Em 2010, o então Ministério das Pescas introduziu um sistema de melhoramento de modelos embarcações e artes melhoradas. Foram construídas canoas do tipo *moma* movidas a motores de 25 cavalos com capacidade para cerca de 7 tripulantes. Uma das embarcações foi entregue ao Sr. Joaquim para fazer a pesca em mar aberto. A vida do Pescador, da sua família e dos seus trabalhadores começou a transformar-se.

Esta episódio coincidiu com a instalação de energia elétrica naquela comunidade, a qual criou oportunidades de negócio como a produção de gelo caseiro. Este conjunto de factores contribuiu para o rápido crescimento em diversas esferas.

A média de produção pesqueira por campanha passou dos anteriores 25 para 85 kg, a partir de 2011. O casal adquiriu *colmans* e passou a processar e conservar o pescado nos mesmos com ajuda de técnicos e extensionistas do sector. Poucos anos depois, o sector introduziu uma linha de apoio às mulheres empreendedoras na área de cadeia de valor da pesca. Por meio desta plataforma, a esposa do Sr. Joaquim beneficiou-se de um congelador com capacidade para 300 litros.

Assim, reduziram as perdas pós-captura do peixe e passaram a ganhar muito, porque o pescado era sempre fresco.

Quando o sector percebeu que todos os pescadores e comerciantes estavam a produzir dinheiro, introduziu um sistema de bancos comunitários, na forma de



grupos de poupança e crédito rotativo (PCR), com ciclo de doze meses.

Hoje, o Sr. Joaquim, sua esposa e mais de 300 membros da comunidade de Zongoene fazem parte de mais de doze grupos de PCR. O Sr. Joaquim investiu, no fim de cada ciclo, em gado bovino (actualmente com 25 cabeças) e melhoramento da sua habitação, para além de ter melhorado consideravelmente a sua dieta alimentar e conduzido os seus filhos a escola sem problemas.

Este pescador já não vende o pescado apenas para a sua esposa, muitas mulheres locais passaram a comprar o pescado de primeira e de qualidade junto do Sr. Joaquim. Actualmente fornece peixe fresco aos principais mercados da capital do país, que dista cerca de 250 km de Zongoene.



Acima Sr. Joaquim Chaves

Esquerda Habitação de Sr. Joaquim em melhoramento

Nas demonstrações práticas foi necessário discutir e partilhar métodos e procedimentos básicos e recomendáveis modo de garantir a higiene bem como promover o aumento do valor comercial do pescado.

pescado, seis cursos de processamento foram dados para mais de 70 pescadores e comerciantes. O programa enfatizava a conservação do pescado usando gelo a bordo e fora do bordo.

Confiança

Um dos grandes constrangimentos com que nos deparamos no processo de gestão de grupos de poupança e crédito rotativo tem a ver com os baixos níveis e/ou tardados reembolsos de créditos concedidos aos membros. Grupos de Poupança e Crédito Rotativo (PCR) são constituídos por homens e mulheres maiores de 18 anos de idade e residentes na mesma comunidade, unidos por confiança mútua e que mensalmente se reúnem para fazerem poupanças e créditos de forma rotativa para diversos investimentos.

Na prática, esta confiança mútua coleciona casos de decepções. Para proteger os investidores, os Regulamentos Internos dos grupos de PCR sublinham um artigo que o mutuário tem até 3 meses para a devolução de crédito, desde que neste período pague mensalmente juros correspondentes.

Esta regra foi constantemente transgredida por muitos membros, chegando a arrastar a dívida até ao fim do ciclo do financeiro e assim comprometendo os cálculos de divisão e distribuição de capitais.

Uma das formas encontradas por alguns grupos para reduzir estes problemas foi a determinação de outra regra, segundo a qual o membro não pode ter acesso a um crédito superior ao total das suas poupanças. Esta decisão foi contestada por vários membros alegando que a regra poderia reduzir a geração de juros para o grupo. Etelvina Mussane, um dos membros fundadores do grupo Felicidade disse numa destas discussões: “Se

esta regra entrar em vigor, eu saio do grupo porque eu me confio, só levo dinheiro que eu sei que vou pagar, conheço bem o meu negócio e ninguém tem direito de me impedir de levar o dinheiro que quero no grupo”. Esta atitude é comum em muitos membros mas se de facto confiam na rentabilidade dos seus negócios, porque não poupam o suficiente, nos perguntamos nós, os técnicos? Para onde vai o lucro dos seus negócios? Fomos atrás.

Daí, percebemos que havia problemas na gestão dos seus negócios e organizamos cursos relacionados. A questão de investimento em um determinado negócio, receber constantemente dinheiro dos seus clientes, pagar despesas e/ou custos de forma aleatória, faz com que os pescadores e comerciantes do pescado não soubessem exactamente quanto estão a ganhar e quanto estão a gastar no seu negócio. Para aliviá-los deste problema, recorremos às tabelas simplificadas. Aprenderam então a fazer inventários de necessidades do seu negócio – desde recursos materiais, financeiros e humanos, até o cálculo de receitas e lucros. A partir do preenchimento destas tabelas, vieram a saber exactamente quanto precisam para investir e quanto provavelmente irão ganhar.

Tendo em consideração que a condição para participar em grupos de poupança é desenvolver actividades económicas relacionadas à pesca, dedicamos atenção a diversas formas de aumentar o valor comercial do pescado. Nas demonstrações práticas foi necessário discutir e partilhar métodos e procedimentos básicos e recomendáveis modo de garantir a higiene bem como promover o aumento do valor comercial do pescado. Outro componente de boas práticas de processamento e comercialização do pescado diz respeito ao diversos métodos de processamento e de aproveitamento dos subprodutos.



Acima Barco adaptado para transporte de gelo



Um dos métodos bastante discutidos e que continua até hoje a registar resistência para a sua adopção é o da evisceração – que consiste na retirada de tripas e guelras de peixe logo depois da sua captura com vista a remover os principais focos de concentração de bactérias, os grandes actores para o apodrecimento do pescado. Feito este processo, avança-se para a conservação usando gelo ou câmaras frigoríficas.

Pescadores e comerciantes defendem que, com a remoção destas partes do peixe, vem a baixar o peso do mesmo e podem perder dinheiro. No meio disto, aplicam baixa quantidade de gelo para elevada quantidade de pescado, usam dispositivos inapropriados e algumas vezes não limpos, bem como percorrem longas distâncias entre os centros de pesca e comunidade. Fomos mais a fundo e explicamos que a limpeza e conservação dos produtos alimentares é um factor determinante para a sua aquisição pelo cliente. Portanto, a evisceração e conservação em recipientes com gelo ou em câmaras frigoríficas pode determinar o melhor preço de venda.

Para se multiplicar sucessos

A falta de registo não significa necessariamente incapacidade de escrever por parte dos membros das comunidades de pesca e de comercialização do pescado. Em muitos casos, estes não percebem a necessidade de o fazer. Similarmente, a resistência em relação à evisceração do pescado e ao uso correcto do

gelo pode ter a ver com questões de cultura e de hábito de se consumir pescado deteriorado e com sabor meio ácido (talvez porque nos anos passados, sem corrente eléctrica, não houvesse condições de conservação e fosse comum o consumo de alimentos em início de processo de deterioração).

A combinação de gestão financeira e práticas de conservação pode potencialmente contribuir bastante para que o Posto Administrativo de Zongone continue a se desenvolver como polo de crescimento. Neste caso, acções de treinamento e demonstração constantes, bem como da sua divulgação, são necessárias para melhorar a atitude, a dieta e os negócios relacionados com a pesca e pescado.



Jamisse Paulo Chilengue

Técnico de Desenvolvimento Socioeconómico no âmbito do ProPesca. Direcção Provincial do Mar, Águas Interiores e Pescas de Gaza, Moçambique.

E-mail: jamissechilengue@yahoo.com.br

Este é um dos resultados do processo iniciado pelo projeto "Capitalização de Experiências para Maior Impacto no Desenvolvimento Rural", implementado pelo CTA, FAO e IICA, e apoiado pelo FIDA. <http://experience-capitalization.cta.int>

País: Moçambique
Região: Sudeste da África
Data: Junho 2017
Palavras-chave: Crédito rotativo, comercialização, inovação organizacional, pesca