

CAPITALIZAÇÃO DE EXPERIÊNCIAS

LIÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO EM MOÇAMBIQUE E NO BRASIL VOLUME 1

04



FIDA

Investindo nas populações rurais

O projeto “Capitalização de experiências para um maior impacto no desenvolvimento rural” é implementado pelo CTA em diferentes partes do mundo, em colaboração com a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) e do Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA), e com apoio e financiamento do FIDA, o Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola. O objetivo deste projeto é facilitar a adoção de um processo de capitalização de experiências em iniciativas de desenvolvimento rural. Esta abordagem de aprendizagem contínua visa melhorar a capacidade de análise, documentação, troca e adoção, tal como o uso de lições e boas práticas, possibilitando a melhoria e massificação de resultados.

Os casos apresentados neste livreto foram selecionados e escritos por aqueles que participaram do projeto. As informações e opiniões apresentadas em cada caso são de responsabilidade dos autores. A reprodução é permitida desde que a fonte seja reconhecida.

Sobre o CTA

O Centro Técnico de Cooperação Agrícola e Rural (CTA) é uma instituição internacional do Grupo dos Estados da África, Caraíbas e Pacífico (ACP) e da União Europeia (UE). O CTA funciona no âmbito do Acordo de Cotonu e é financiado pela UE. Para mais informações sobre o CTA, visite: www.cta.int

Sobre o FIDA

O Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola (FIDA) investe na população rural, treinando-a para aumentar sua segurança alimentar, melhorar a nutrição de suas famílias e aumentar sua renda. O FIDA é uma instituição financeira internacional e uma agência especializada das Nações Unidas, com sede em Roma. Desde 1978, concedeu mais de US \$ 18,5 bilhões em subsídios e empréstimos a juros baixos para projetos que atingiram quase 464 milhões de pessoas. Para mais informações sobre o FIDA, visite: www.ifad.org

Notificação legal

Este trabalho foi realizado com o apoio financeiro do FIDA. No entanto, permanece sob a responsabilidade exclusiva de seus autores e de forma alguma reflete as opiniões do CTA, da União Europeia ou do FIDA. O usuário deve determinar por si mesmo a relevância de qualquer declaração, argumento ou informação aqui descritas, especialmente no que diz respeito aos métodos ou técnicas.

Direitos autorais



A reprodução e difusão dos diferentes capítulos deste documento são permitidas sob os termos da Licença de Atribuição Creative Commons (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode>), desde que o reconhecimento seja feito:

- os direitos de autor do CTA, de acordo com a licença Creative Commons 4.0, incluindo o nome e o título do artigo ou capítulo,
- que nem o CTA, nem a UE nem o FIDA apóiam ou endossam as opiniões dos autores, produtos ou serviços mencionados, incluindo este aviso.

CTA, 2018. Lições para o desenvolvimento em Moçambique e no Brasil. Série de Capitalização de Experiências, nº 4. Wageningen, Países Baixos, CTA.

ISBN 978-92-9081-629-4



APRESENTAÇÃO

Desenvolvimento é uma essência preciosa, normalmente semeada com dedicação e adubada pela troca de vivências, conhecimentos, técnicas e descobertas. Seus frutos podem ser tão mais diversos, coloridos e saborosos quanto mais generosa e sincera tenha sido a distribuição de suas mudas e sementes e o compartilhamento dos segredos de sua lavoura. Foi com esse espírito e conceito que germinou a presente publicação.

O Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola (FIDA) investe na população rural, empoderando-a para reduzir a pobreza, aumentar a segurança alimentar, melhorar a nutrição e fortalecer sua resiliência.

Desde 1978, faz doações e concede empréstimos a juros baixos aos governos para apoiar a execução de projetos de luta contra a pobreza rural. O FIDA é uma instituição financeira internacional e uma agência especializada das Nações Unidas com sede em Roma – o centro mundial de alimentação e agricultura da ONU.

Entre os meses de maio e novembro de 2017, o FIDA, em conjunto com o Centro Técnico de Cooperação Agrícola e Rural (CTA), promoveu a iniciativa de capitalizar experiências reunindo mais de trinta representantes das equipas dos projectos apoiados pela instituição em Moçambique e no Brasil, além de outros convidados.

A iniciativa teve como objectivo propiciar um processo de aprendizagem por meio da ação, e facilitar a adopção de vivências em intervenções de desenvolvimento rural que possa ajudar a melhorar a análise, a documentação, o compartilhamento e a adopção e uso de lições e boas práticas.

O processo, que durou cerca de sete meses, permitiu que cada participante transformasse a prática e o conhecimento individual e institucional em capital que poderá ser usado no futuro. Em quatro fases,

o processo iniciou-se em maio com a realização do primeiro workshop, no qual se apresentaram temas como o que é e para que serve a capitalização de experiências, dando-se a conhecer as etapas desse processo. Nessa semana, os participantes puderam identificar a sua experiência e iniciar a sistematização de informações. Entre maio e junho, os participantes avançaram na coleta de informação e análise de suas vivências. Em julho, durante a segunda oficina, os participantes foram desafiados a transmitir aos demais e documentar o seu caso, e por fim, dedicou-se tempo a editar os textos, colectar fotos e ilustrações, e produzir este livro.

O processo não termina por aqui! Agora é a vez de promover as trocas e garantir a disseminação do conhecimento para que ele seja posto em uso, adaptado ao contexto e enriquecido ainda mais. Assim, convidamos vocês, caros leitores, a visitarem nossas realizações, das mais variadas no âmbito do desenvolvimento rural, no Brasil e em Moçambique, onde partilhamos nossas intervenções, as lições aprendidas e as boas práticas. Mais que isso, esperamos que nossos conhecimentos promovam mudanças através de práticas redesenhadas com base na reflexão e na análise de nossas intervenções, para provocar uma verdadeira transformação rural.

Boa leitura!



Maria Fernanda Arraes

Coordenadora do SubPrograma Reduzir a Fome em Moçambique (ODM1c), Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA), Maputo, Moçambique.

E-mail: mafearraes@gmail.com

CONTEÚDO

3 Apresentação

5 Prefácio

1

CADEIAS ALIMENTARES

8 Posse de terra fomenta desenvolvimento

Daniel Vasco Simango

13 Quem diria? O umbu transformando vidas no Semiárido Baiano

Egnaldo Gomes Xavier

19 Pescado de valor comercial alto transforma vidas

Fátima Osório

25 A importância dos Furos Multiúso para a cadeia de carnes vermelhas no Distrito de Massingir

Gracinda Carlos

2

EMPODERAMENTO

32 Participar é poder

*Ana Elizabeth Souza
Silveira de Siqueira*

37 Alfabetização funcional

Edson Natha

42 Atividades coletivas facilitam a criação de conhecimento coletivo

Eugénio Basílio Matusse

47 A placa e o peixecultor

*Messias Alfredo Macuiane
Cândido Afonso Cumbane*

52 Personagens de Valor

Samuel Lyra e Carla Silva Ferreira

3

GESTÃO FINANCEIRA E INFRAESTRUTURA

58 A encurtar o caminho para o desenvolvimento regional

Adelino Joaquim

63 Rádio comunitária de Alto-Molócue

Carlos Uachisso

69 Fundo de promoção de mulheres empreendedoras

*Gloria Nyamuzuwe
Gércia Cumbana*

76 Gelo e poupança

Jamisse Chilengue

82 Desenvolvimento em tempos de digitalização

Norberto Simbe

PREFÁCIO

Esta dupla de livretos apresenta a primeira coleção de Capitalizações de Experiências na língua portuguesa. A escolha sublinha a importância crescente de incluir países onde se fala o português nos esforços das Nações Unidas para realizar os objetivos do milénio – em particular o ODM que diz respeito ao combate à fome.

Um ciclo de oficinas seguindo a metodologia de Capitalização de Experiência desenvolvida pela equipe do CTA reuniu por duas semanas 26 profissionais (19 de Moçambique e 7 do Brasil) em Maputo nos meses de maio e julho de 2017. Os participantes representaram um corte transversal do pessoal dos projetos. Contamos com a coordenadora do subprograma do FIDA para Redução da Fome, um representante da União Nacional de Camponeses, um docente da Universidade Eduardo Mondlane, e um do PNUD. Dos programas financiados pelo FIDA – PROPESCA, PROAQUA, PROMER, PROSUL – participaram técnicos, oficiais de Monitoramento e Avaliação, e coordenadores. Para além, governo

central enviou funcionários de diversos Ministérios. O Brasil, por sua vez, enviou coordenadores, técnicos e consultores autônomos vinculados tanto ao Programa Semear, quanto ao Pró-Semiárido – uma programa de longo prazo envolvendo o governo da Bahia, o Projeto Gente de Valor, a Fundação Paulo Freire e o Projeto Dom Helder.

O caminho que levou às capitalizações

A escolha de um grupo variado contribuiu para o aprendizado e para os resultados. Mecanismos operacionais dos diferentes órgãos e seus diversos níveis – peças interligadas da engrenagem que chamamos Desenvolvimento – se tornaram transparentes, compreensíveis. Este conhecimento expandiu o entendimento da própria experiência sendo capitalizada, o qual abriu espaço para uma reflexão tanto individual quanto coletiva.



Neste primeiro volume apresentamos os artigos sobre cadeias alimentares; empoderamento de mulheres e jovens; e infraestrutura.

Reflexão é a fundação do processo de aprendizagem, elemento essencial de sua infraestrutura. O registro escrito forma pilares sobre os quais gestão de conhecimento pode se elevar a partir desta fundação. O processo de sistematizações em Moçambique tornou clara a necessidade de investirmos igual e paralelamente em ambos – *reflexão e escrita* –, posto serem estes elementos complementares.

Esta constitui, assim, uma coletânea de ‘histórias de sucesso’ em três níveis: o *aprendizado* desta metodologia complexa pelos participantes, tal como a *compreensão* da organização do universo de desenvolvimento. A soma de ambos resultou em *artigos* registrando os feitos e os efeitos de intervenções de desenvolvimento com as quais estiveram envolvidos.

As capitalizações que estão a abrir caminhos

Neste primeiro volume apresentamos os artigos com os seguintes temas centrais: cadeias alimentares, (mandioca, pescado, carne vermelha, e umbu); empoderamento de mulheres e jovens (cinco artigos); e infraestrutura – estrada, rádio e telefonia, além de esquemas de financiamento e poupança.

O volume 2 reúne quatro artigos sobre sustentabilidade ambiental e cinco sobre gestão de conhecimento. Por fim, apresentamos três capitalizações a nível de programa, as quais chamamos meta-capitalizações. Tratam estas de planejamento financeiro, educação nutricional e gestão de conhecimento.

A princípio das oficinas, prevalecia a idéia de que o objetivo da capitalização seria contar o que foi feito – até cristalizar-se a compreensão de que buscamos

entender o *porque* das intervenções. Esta evolução ocorreu ao longo dos meses, com a descoberta de denominadores comuns das experiências que provadamente aumentaram a resiliência dos beneficiários.

Mudanças climática bruscas; novas oportunidades de infraestrutura dada a evolução digital e tecnológica – tal como da necessidade de inclusão de grupos vulneráveis são alguns dos fatores determinantes e comuns a Moçambique e ao Brasil. Assim, as recomendações convergem para a mesma direção: o imperativo de se investir continuamente. Em gestão e finanças transparentes, em infraestrutura, no fator humano. Quanto a este, gestão de conhecimento assume um papel crucial e transversal. Capacitações, demonstrações, alfabetização funcional, monitoramento e avaliações, consciência e investimento no conhecimento local e tradicional e também a integração todos estes com pesquisa acadêmica e empírica.

Enfim, os artigos aqui publicados são esforços de compreender o ‘porquê’. A nós, autores e leitores, o desafio de criar o ‘portanto’.



Marta Rocha de Araujo

Consultora do CTA, editora e co-facilitadora do processo.

E-mail: marta@estorias.nl





1

CADEIAS ALIMENTARES

POSSE DE TERRA FOMENTA DESENVOLVIMENTO

Título de Direito de Uso e Aproveitamento
da Terra como diferencial na cadeia de
valor da mandioca

Daniel Vasco Simango



O trabalho de sensibilização e comunicação nas comunidades, incluindo a divulgação da lei de terra e seu regulamento sobre os direitos e impactos de assegurar a posse de terra, constituiu a chave para o sucesso de todo processo relativo à segurança de posse de terra.

*Capa Machamba
de mandioca*

Durante a implementação do componente Cadeia de Valor de Mandioca no Projecto de Desenvolvimento de Cadeias de Valor nos Corredores do Maputo e Limpopo (PROSUL), em Moçambique, descobriu-se a relevância de incluir aspectos de segurança de posse de terra nos projectos de desenvolvimento rural. Na cadeia de valor de mandioca vem o provedor de serviços Líder de Serviços (PLS) assegurando a promoção da criação de associações de produtores, com actividades voltadas para a multiplicação de variedades melhoradas de mandioca e o fortalecimento das organizações de agricultores. Igualmente, vem o Provedor de Serviços de Segurança de Posse de Terra visando assegurar a posse de terra aos produtores de mandioca (beneficiários do Projecto). As actividades em torno da posse de terra são desenvolvidas com base nos grupos pré-identificados, seleccionados e assistidos pelo Provedor Líder. O DUAT (Direito de Uso e Aproveitamento da Terra) é conferido a indivíduos singulares (homens e mulheres), obedecendo ao critério de cotitularidade.

Esta experiência traz lições aprendidas durante o processo de regularização das machambas dos produtores de mandioca para atribuição de DUAT's aos beneficiários do Projecto PROSUL. Mais especificamente, este trabalho procura demonstrar a relevância de integração da componente posse de

terra nos projectos de desenvolvimento rural, principalmente no contexto de cadeia de valor.

Começando de trás para frente: a capitalização

A intervenção a ser capitalizada ocorreu durante o ano 2016, na província de Inhambane, distrito de Massinga, posto administrativo sede de Massinga, povoações de Mabadine, Rovene, Chilácia e Tevele.

Para a elaboração do presente artigo de capitalização, utilizamos uma metodologia visando sumarizar os resultados tangíveis da intervenção. Para além, nos propusemos a assegurar que os diferentes actores da cadeia de valor de mandioca, incluindo os Serviços Distritais de Actividades Económicas (SDAE) e beneficiários pudessem expor suas idéias à volta deste projeto. Para tal, realizamos as diversas actividades, a começar pela revisão dos documentos relacionados à legislação de terra em Moçambique e política de promoção dos direitos à terra, incluindo: a Política Nacional de Terras, a Lei de Terras de 1997 e o Relatório do Desenho do Projecto. A seguir, conduzimos uma análise e a sistematização dos relatórios de progresso do projeto, a partir das quais promovemos uma discussão com o Provedor de Serviços de Mandioca.

As sinergias criadas entre as entidades distritais e os grupos através de plataformas de inovação – responsáveis pela divulgação das actividades do Projecto – foram decisivas no processo ao nível distrital.

A estas, seguiu-se uma discussão e reflexão extensiva com o Provedor de Serviços de Posse de Terra. Dada a proposta de alta abrangência de beneficiários, o projeto promoveu discussões em grupo de foco incluindo beneficiários do Projecto, principalmente das povoações de Mabadine, Rovene, Chilácia e Tevene e extensionistas do Serviço Distritais de Massinga.

Conversando a gente quase sempre se entende

As actividades de regularização de DUATs das machambas dos produtores de mandioca foram antecedidas por campanhas de comunicação, divulgação e sensibilização sobre a lei de terras e seu regulamento, especificamente sobre os direitos e deveres dos beneficiários e a importância de registo de suas machambas. Os produtores, percebendo da importância de se ter um DUAT definitivo sobre uma machamba, aderiram mais facilmente aos grupos de produtores. Sabiam que o Projecto viria apoiar igualmente a ligação destes grupos com o mercado na comercialização dos tubérculos e seus derivados.

A comunicação e sensibilização constituíram a base para o sucesso da actividade de registo das machambas. A tabela a seguir mostra a distribuição de género nas reuniões públicas nos povoados seleccionados.

O levantamento de registos alfanuméricos sempre arrancava primeiro, antes do registo espacial (geográfico). Este inclui os dados de titulares e cotitulares: nome, idade, morada, sexo e outras informações necessárias para a documentação.

Para a execução do registo geográfico, procedeu-se a formação de guias para acompanharem os técnicos no processo de levantamento. Trata-se de líderes locais, pessoas influentes e conhecedores da área. Esta formação levou um dia em cada comunidade.

Após o registo alfanumérico e levantamento de dados geográficos, os dados foram analisados permitindo a emissão do Edital (confirmação dos nomes dos beneficiários se estão bem escritos ou não, incluindo os desenhos das machambas) com uma margem de erros de 6%.

Alta aderência poderia ter sido maior

Após o término do período de fixação do Edital (20 dias), foram registadas 73 reclamações relacionadas com o erro na escrita de nomes e número do bilhete de identidade. Igualmente, houve 21 bilhetes que foram anulados referente aos titulares do sexo feminino, sobretudo viúvas. Tais anulações têm uma base histórica: nestes povoados prevalece o costume patrilinear, que permitem apenas o registo da terra em nome dos homens e não em mulheres. Dada a importância de assegurar DUATs não só para homens como também para mulheres, a equipa desdobrou-se ainda mais na sensibilização das lideranças locais de maneira a conseguir permissão para a inclusão de mulheres e crianças órfãos para o registo de suas parcelas.

Vale ressaltar que a tanto a inesperada quanto a elevada aderência de pessoas para registo das suas parcelas tornou o processo muito mais demorado que o planejado. Em muitos casos, os líderes comunitários e familiares dos chefes de famílias proibiam o registo de machambas das viúvas e crianças. Esta dificuldade

Tabela 1: Participação em reuniões públicas

Distrito	Povoado	Homens	Mulheres	Total
Massinga	Mabadine	63	86	149
	Rovene	46	83	129
	Chilacúa	62	96	158
	Tevele	90	146	236
Total		208	239	447

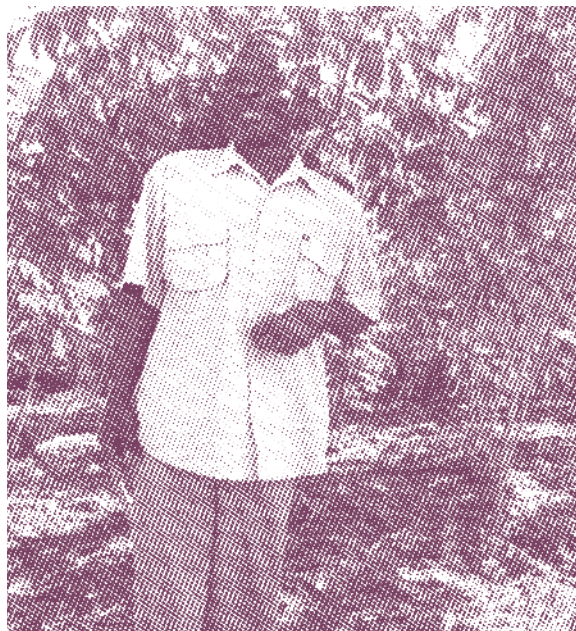
Tabela 2: Total de registos alfanuméricos

Povoado	Homens	Mulheres	Crianças	Idosos	Total
Mabadine	296	87	16	142	383
Rovene	301	68	32	197	369
Chilacúa	206	95	41	185	301
Tevele	649	274	8	289	923
Total	1452	524	97	813	1976

Tabela 3: Total de registos geográficos

Povoado	Homens	Mulheres	Crianças	Idosos	Totais
Mabadine	296	45	16	142	341
Rovene	301	16	32	197	317
Chilacúa	206	75	41	185	281
Tevele	621	240	8	289	861
Total	1424	376	97	813	1800

Direita Produtor beneficiado com documentos de posse e de identidade



foi resolvida através da persistência da sensibilização envolvendo os líderes comunitários e chefes de localidade.

Acrescenta-se ainda ser a cobertura da rede de telefonia móvel deficiente. Também os campos dos produtores individuais são, em muitos casos, dispersos. Por cima de tudo, a combinação de chuvas constantes com vias de acesso obsoletas fizeram com que as equipas de levantamento levassem mais tempo a registar os produtores.

O porque dos sucessos desta sinergia improvável

Durante o desenho do projecto PROSUL, constatou-se a existência de conflitos de terras entre os sectores familiar e o privado, pois este último apropriava-se de boas terras das famílias desfavorecidas. Além disto, o custo elevado do DUAT impede as pessoas vulneráveis de registarem suas machambas. Em particular, o registo de terra em nome de mulheres e crianças órfãs após morte de seus esposos e progenitores.

As consultas comunitárias de auscultação pública envolvendo os administradores dos distritos, chefes de localidades e líderes das povoações selecionadas e circunvizinhas ajudaram bastante na divulgação dos objectivos do Projecto. Nestas ocasiões, os beneficiários compreenderam a importância e as vantagens de registarem a machamba fazendo já parte de uma associação de produtores. Os encontros de devolução de resultados criaram mais confiança e credibilidade por parte dos produtores.

As sinergias criadas entre as entidades distritais e os grupos através de plataformas de inovação – responsáveis pela divulgação das actividades do Projecto – foram decisivas no processo ao nível distrital.

Neste contexto, o longo tempo no campo, investido em trabalhos de comunicação e sensibilização dos produtores sobre a importância de regularizar a sua propriedade (parcela), pagou-se de volta em dobro.

Acrescenta-se aqui que a mudança de abordagem de levantamento de dados e de personalização aos beneficiários directos do Projecto permitiu a regularização semi-maciça, abrangendo grande número de produtores.

Do ponto de vista de mudanças, houve um aumento de áreas de produtores, incluindo a expansão de outras parcelas, pois um produtores – em alguns casos – têm mais de uma parcela registada e com DUAT. No total de 3.000 títulos planificados, houve a necessidade de mudança de metas, passando para 15.000 DUATs.



Esquerda O projeto concretizou regularização de títulos de terra, principalmente para as mulheres

O trabalho de sensibilização e comunicação nas comunidades, incluindo a divulgação da lei de terra e seu regulamento sobre os direitos e impactos de assegurar a posse de terra constituiu a chave para o sucesso de todo processo relativo à segurança de posse de terra. Assim, podemos concluir ser imprescindível o envolvimento de guias locais (líderes comunitários e pessoas influentes na comunidade) para maior celeridade e sucesso do trabalho de campo e para assegurar os registros – em particular os títulos em nome de mulheres e órfãos.

Lições para os gestores

- O trabalho de comunicação e divulgação de aspectos sobre segurança de posse de terra contribui na resolução de conflitos de terra eminentes.
- A abordagem semi-massiva assegura maior participação de produtores para regularização de DUATs.
- A educação Cívica sobre a importância de mulheres, crianças órfãs e viúvas terem suas parcelas registadas em seus nome constituiu uma alavanca para minimizar os efeitos das normas costumeiras locais, que determinam que estes grupos não devem registarem as parcelas em seus nomes.

- Os DUATs contribuem como catalisadores na adesão de pessoas às associações de produtores de mandioca, num contexto de cadeia de valor.

Recomendamos portanto análise e monitoria de aspectos de géneros durante todo o processo de regularização de DUATs, de maneira a assegurar que se incremente a inclusão de mulheres. Finalizando, aconselhamos a inclusão de aspectos de posse de terra nos Projectos de Desenvolvimento Rural, numa perspectiva de cadeia de valor. Pois desta experiência ficou claro que a regularização de DUAT's serve como motivação a diferentes pessoas em assumir a produção de mandioca como cultura principal.



Daniel Vasco Simango

Assessor de Posse de Terra e Especialista de GIS no Projecto de Desenvolvimento de Cadeias de Valores nos Corredores do Maputo e Limpopo (PROSUL), Moçambique.
<http://www.prosul.gov.mz>.

E-mail: danielsimango@hotmail.com ou daniel.simango@prosul.gov.mz

QUEM DIRIA? O UMBU TRANSFORMANDO VIDAS NO SEMIÁRIDO BAIANO

Egnaldo Gomes Xavier



O trabalho coletivo provou ser a maneira mais indicada de resolver os problemas da produção e foi fundamental para a comercialização e venda dos frutos e dos produtos industrializados. O sucesso do trabalho, contudo, dependeu do cultivo do respeito e do entendimento entre os técnicos e os agricultores que buscaram, juntos, soluções para problemas individuais e coletivos.

A Cooperativa de Produção e Comercialização da Agricultura Familiar do Sudoeste da Bahia – COOPROAF – tem contribuído significativamente para melhoria da qualidade de vida de centenas de agricultores familiares, principalmente de mulheres e jovens extrativistas de umbu (o fruto da *Spondias tuberosa*, família das anacardiáceas) em dois importantes “territórios de identidade” da região. O trabalho destes indivíduos adquiriu visibilidade no momento que a cooperativa estabeleceu parceria com o Governo da Bahia através da Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional (CAR) e da cooperação com o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA) para a execução do Projeto Gente de Valor.

No período de 2008 a 2017, o PGV estruturou um conjunto de estratégias para o sistema produtivo do umbu através de assistência técnica especializada e contínua no campo e da implantação de três agroindústrias de processamento de frutas para o beneficiamento e agregação de valor dos seus produtos derivados, como doces, geleias, compotas, sucos e polpas. Além de apresentar os resultados alcançados, este artigo visa compreender os mecanismos da gestão organizacional da COOPROAF como também as relações conflituosas na organização e gerenciamento da produção e comercialização. Finalmente, visa tirar lições para futuros investimentos em organizações em situações semelhantes.

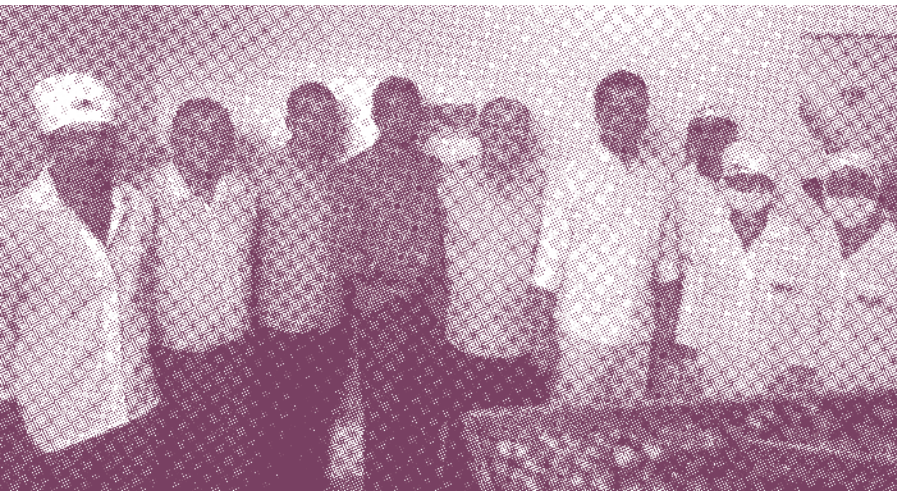


Superando as fragilidades do sistema de produção e comercialização

Os Territórios de Identidade de Vitória da Conquista (24 municípios) e de Médio Rio de Contas (16 municípios) constituem a área de atuação da cooperativa. Neles, as cidades de Vitória da Conquista e Jequié – cortadas pela BR-116, artéria rodoviária que liga o Brasil do Nordeste ao Sul – são os principais polos de desenvolvimento regional e tornaram-se os

Capa Tecnologia avançada chega ao Sertão baiano

Acima O processamento do umbu adicionou-lhe valor comercial



Acima Cooperados nos diferentes processos ao longo da cadeia

pontos de convergência de serviços e comércio assim como de escoamento da produção das atividades desenvolvidas pela Cooperativa. O grande potencial para a comercialização cresceu em particular devido a políticas públicas visando extinguir a fome e o analfabetismo.

O trabalho que aqui se discute ocorreu em uma das maiores regiões produtoras de umbu da Bahia: Manoel Vitorino e Mirante, nos subterritórios de Nova Esperança (Comunidades de Poço da Pedra e Barra da Purificação); e Quatro Forças Unidas (comunidades de Espírito Santo, Grama, Lagoa do Mirante e Salinas).

Esta demarcação se deu a partir de um Diagnóstico Rural Participativo, elemento do Projeto Gente de Valor. O levantamento incluiu a caracterização dos recursos naturais, do quadro agrário e das fragilidades dos sistemas de produção.

O estímulo em investir no umbu se deu em 2006 devido a resultados de pesquisa realizada pela Faculdade Ciência e Tecnologia (FTC), superando a indiferença dos gestores públicos dos Municípios de atuação da cooperativa. Nasceu ali uma parceria entre o Instituto Regional da Pequena Agropecuária Apropriada (IRPAA) e a Cooperativa Agropecuária Familiar de Canudos, Uauá e Curaçá (COOPERCUC), pioneiras em trabalho de beneficiamento do umbu.

No ano 2008 foi formalizada a COPROAF, em uma articulação do Instituto Regional com o Instituto de Formação São Francisco de Assis (ISFA), a Secretaria de Agricultura do Estado e associações de pequenos agricultores familiares do município de Manoel Vitorino. Eram então 24 cooperados, dos quais 23 mulheres.

Nesse período, o Programa Gente de Valor desenvolveu um plano de ações integradas de natureza

socioeducativas e voltadas para o desenvolvimento sustentável do sistema produtivo do umbu. Promoveu oficinas cursos e intercâmbios, deu formação aos grupos de interesse do umbu e inseriu assessoria técnica especializada permanente. O Festival do Umbu deflagrou o processo de visibilidade da cooperativa, a qual também passou a participar de feiras e eventos para promoção dos produtos da agricultura familiar.

“... O Projeto Gente de Valor ajudou as pessoas a terem maior entendimento da importância do umbu na geração de renda. Valorizou mais a cultura do umbuzeiro, motivou dezenas de famílias para o aproveitamento e transformação em derivados, dando mais perspectivas para as famílias realizarem seus sonhos...”

Marilda – Presidente da COOPROAF

Em 2011 a cooperativa saiu da fase artesanal com a implantação de três agroindústrias, em um investimento de mais de R\$ 3.000.000,00. Em 2017 a cooperativa conta com 75 cooperados, sendo mais de 70% mulheres, gerando oportunidade de trabalho e renda para centenas de famílias, sobretudo mulheres e jovens da região Sudoeste da Bahia. O processo da industrialização assegurou maior aproveitamento do umbu, diversificou sua produção e possibilitou o acesso ao mercado – sobretudo o institucional, disponibilizando seus derivados (doces, geleias, compotas, sucos e polpas) o ano inteiro.

Entendendo a importância do umbu

O Programa Gente de Valor contribuiu significativamente com transformação da região sudoeste da Bahia devido ao aproveitamento do umbu,

tendo na construção das agroindústrias seu diferencial produtivo. São fábricas dotadas de equipamentos modernos com capacidade de processamento de mais de 300 toneladas de frutas/ano. Esse investimento foi fundamental para melhorar as condições de trabalho, com maior eficiência no processo de fabricação dos produtos.

O uso de uma estratégia inovadora para o processo organizativo, produtivo e de comercialização do umbu teve papel preponderante na viabilidade da cooperativa. Quebrou assim paradigmas em uma região onde a maior parte da produção era consumida *in natura*, com baixo valor agregado e mais de 30% da comercialização passando por atravessadoras antes de atingir feiras livres ou a indústria de polpa.

Os resultados alcançados são frutos de um esforço coletivo dos cooperados e das inúmeras parcerias técnicas e financeiras estabelecidas ao longo da história, na nobre missão de valorizar o umbu e as pessoas da região. Enquanto que a cooperativa

Até a implantação do Programa Gente de Valor, a maioria dos cooperados era de origem urbana. Vivendo basicamente de programas sociais, apresentam um perfil socioeconômico diferente dos agricultores dos subterritórios.

Respalhada pela articulação do Programa Gente de Valor, os Grupos de interesse dos subterritórios foram integrados à Cooperativa de Produção e Comercialização da Agricultura Familiar do Sudoeste da Bahia.

Em 2012 ocorreu a **junção dos diferentes grupos**. Inicialmente reinou a colaboração com a COOPROAF. No entanto, o **confronto** de ideias gerou problemas nas relações interpessoais que chegaram a interferir na produção e comercialização. Finalmente, em trabalho de construção coletiva, os grupos de produção das agroindústrias perceberam a importância da integração com a cooperativa. Expressaram, entretanto, a necessidade de clareza e transparência nas operações e nas tomadas de decisões, principalmente na gestão administrativa e comercial.

Como forma de atender essas legítimas reivindicações, a equipe do Programa Gente de Valor delineou com a cooperativa estratégias que contemplassem as necessidades das partes envolvidas (cidade e campo). **Reuniões itinerantes nos subterritórios** asseguraram o estreitamento das relações sociais e administrativas entre as os grupos envolvidos.

inicialmente beneficiava 24 sócios, passou em 2017 para 75 membros, dos quais 51 mulheres e 24 homens, favorecendo mais de quinhentas famílias. O crescimento do capital social da Cooperativa contribui significativamente para o aumento seu faturamento anual devido à ampliação das vendas de produtos comercializados nos mercados institucionais e varejistas.

Para a Cooperativa, a sustentabilidade vai além das dimensões econômicas da produção: ela considera fundamentais os aspectos ambientais e sociais, culturais do cotidiano das famílias. A parceria com ISFA por meio de outro projeto Umbu da Gente ainda contribuiu para a sustentabilidade das agroindústrias, como forma de garantir matéria-prima e preservação ambiental, onde foram cultivadas mais de 20,000 mudas nas propriedades dos agricultores envolvidos com o trabalho da cooperativa. Com apoio dos parceiros, conseguiu dar visibilidade ao seu trabalho, assim como aos seus produtos, a partir da criação da identidade visual da sua marca e apresentação dos seus materiais de divulgação.

O sucesso da industrialização do umbu possibilitou o acesso ao mercado, sobretudo o mercado institucional. Tanto o Programa de Aquisição de Alimentos como o Programa Nacional de Alimentação Escolar foram determinantes para viabilizar a produção da agricultura familiar como das próprias cooperativas. Unidos, alavancaram a produção industrial, enfocada na alimentação escolar dos municípios vizinhos.

Hoje a cooperativa vive um momento especial da sua história, firmando compromissos admiráveis com o seu quadro social e parceiros, a partir das lições aprendidas com desafios e conquistas. Na sua trajetória conseguiu avanços importantes, sobretudo a formação e articulação de centenas de agricultores familiares em torno do beneficiamento e comercialização de derivados de umbu. Contribui, assim, com transformações socioeconômicas importantes no Semiárido baiano.

Lições desta inovação coletiva

O que nós da CAR aprendemos nestes anos de experiência é que o processo de formação dos agricultores familiares precisa ser contínuo, pois a gestão de processos agroindustriais são complexos e exigem conhecimentos específicos do setor. As capacitações sobre o manejo do umbuzeiro tiveram um efeito positivo e transformador na convivência com o meio ambiente. Despertou no grupo a curiosidade de como aumentar a produção e aproveitamento do umbu de forma sustentável. Outra consequência da capacitação foi o

Abaixo Suco concentrado do umbu, matéria-prima para diversos produtos

fortalecimento do companheirismo, da satisfação e da autoconfiança dos participantes.

O trabalho coletivo provou ser a maneira mais indicada de resolver os problemas da produção e foi fundamental para a comercialização e venda dos frutos e dos produtos industrializados. O sucesso do trabalho, contudo, dependeu do cultivo do respeito e do entendimento entre os técnicos e os agricultores que buscaram, juntos, soluções para problemas individuais e coletivos.

A quantidade de umbu existente na região contribuiu para ampliar a renda familiar de forma sustentável graças aos agricultores do Grupo de Interesse do umbu, que estimularam outros agricultores a usarem em suas propriedades e organizações boas práticas de manejo e aproveitamento.

Aprendemos com esta capitalização acima de tudo que visão e eficiência foram necessárias para consolidar os processos produtivos, comerciais e gerenciais da cooperativa. Outro fator indispensável foi um capital de giro garantido para financiar a produção, o estoque e a comercialização, modo de garantir a capacidade de crescimento e a viabilização econômica dos empreendimentos.

Reflexão depois de quebrados os paradigmas

O Projeto Gente de Valor desenvolveu um conjunto de ações integradas, onde a Cooperativa de Produção e Comercialização da Agricultura Familiar do Sudoeste da Bahia provou ser elo estratégico e inovador no fortalecimento do sistema produtivo do umbu na região. Acima disto, a metodologia utilizado pelo projeto permitiu que as pessoas envolvidas incorporassem um novo jeito de viver coletivamente, alcançando resultados expressivos no desenvolvimento da região. Investir simultaneamente nas dimensões

“... A gente acredita que vai resolver o problema de fornecimento de frutas com a qualidade que precisamos e assim garantir um maior estoque de produtos, aumentando as possibilidades de mercado através de um trabalho bem articulado. Por causa deste processo de integração a gente acredita que o trabalho terá mais eficiência e maior transparência nas relações”.

João, membro da Cooperativa



“Umbuzeiro é a árvore sagrada do sertão. Sócio fiel das rápidas horas felizes e longos dias amargos dos vaqueiros. Representa o mais frisante exemplo de adaptação da flora sertaneja.” (Euclides da Cunha em Os Sertões)

socioculturais, ambientais e econômicas fez toda a diferença. A crescente importância e visibilidade alcançada na região em outros centros impõe grande responsabilidade à COOPROAF no que diz respeito à melhoria da qualidade de vida dos seus cooperados e ao fortalecimento da agricultura familiar na região. Sobretudo a gestão profissional dos processos administrativos e comerciais, assim como a formação dos envolvidos no processo constituem desafios impostos pela complexidade da intervenção. Em particular em meio das grandes mudanças políticas acontecendo hoje no país, que poderiam vir a comprometer a sustentabilidade da cooperativa.

Apesar das incertezas na conjuntura e das limitações da cooperativa em si, o beneficamento do umbu vem se consolidando como uma das principais alternativas para geração de trabalho e renda, principalmente para mulheres e jovens dos municípios de Manoel Vitorino e Mirante. Requer, entretanto, apoio constante dos parceiros para consolidar as suas ações e viabilizar a sua missão.

Em meio aos desafios, a COOPROAF vem desempenhando um papel fundamental na estruturação da cadeia produtivas do umbu em consonância com as políticas territoriais, bem como a sua inserção nas redes de cooperativas na região e do estado da Bahia. Julgamos, portanto, ser essa experiência passível de ser replicada em outras instâncias cooperativistas da agricultura familiar e com outros produtos regionais ainda carentes de uma cadeia de valor desenvolvida.



Egnaldo Gomes Xavier

Técnico em Desenvolvimento Agroindustrial no Pro-Semiárido, Secretaria de Desenvolvimento Rural do Governo da Bahia/Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional – SDR/CAR, Brasil.

E-mail: egnardoxavier@car.ba.gov.br

Acima Suco de umbu para merenda escolar

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: Brasil
Região: América Latina
Data: Junho 2017
Palavras-chave: Umbu, associativismo, empoderamento

PESCADO DE VALOR COMERCIAL ALTO TRANSFORMA VIDAS

Disseminação de boas práticas de
higiene no manuseio, processamento
e conservação do pescado

Fátima Osório



Observamos com agrado os comerciantes conquistando clientes com pescado de boa qualidade exposto durante as feiras. Com isto expandem seu negócio quer por número de clientes quer por mercados. Já 48 dos comerciantes fornecem seus produtos a clientes fixos – restaurantes, estabelecimento de processamento, hotéis e singulares. Encurtam assim e a seu favor a cadeia de valor do pescado.

A pesca em Moçambique desempenha um papel importante na economia familiar e nacional, pois é fonte de alimento, emprego, entrada de divisas e outros. No concernente à pesca artesanal, ainda é caracterizada pelo uso de meios e técnicas rudimentares a destacar o uso de pequenas embarcações e o arrasto da rede pela força humana. A produção é muitas vezes processada usando métodos tradicionais conhecidos por salgado e seco. Entretanto, estas razões, associadas às más práticas de higiene no manuseamento, processamento e conservação de pescado, certa parte da produção resulta em perdas pós-capturas.

Para solucionar este problema da pesca artesanal, o Ministério do Mar, Águas Interiores e Pescas, através do ProPESCA (Projecto de Promoção da Pesca Artesanal), procura através da disseminação incentivar os pescadores, comerciantes e consumidores às boas práticas que garantem a qualidade do pescado. A iniciativa, que visa garantir a saúde do consumidor, como também aumentar a renda dos praticantes desta actividade, conta com o financiamento do Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola (FIDA) e da União Europeia. Pretende-se com este artigo partilhar os resultados da introdução e promoção do uso de técnicas de refrigeração e evisceração do pescado garantindo assim a sua qualidade, acrescentando-lhe valor.

Higiene, técnicos e extensionistas

O projeto aqui analisado está a ter lugar na Província de Sofala no distrito de Dondo posto da localidade de Chinamacondo nos centros de pesca de Farol e Movisa, com o início em 2014, no âmbito do ProPESCA. Ainda em curso, a intervenção deve terminar em Março de 2018. Foram envolvidos na experiência para além dos pescadores e comerciantes, o Sector da Pesca, o FIDA, Administração e Município locais. Contou com a seguinte parceria: Administração Nacional de Estradas, Electricidade de Moçambique, Fundo Nacional de Energias, Direcção das Obras Pública e Habitação, Fundo do Fomento a Pequena Indústria, Agência de Desenvolvimento de Manica, Governo Distrital de Dondo.

Várias actividades foram desenvolvidas com vista a garantir melhorias na qualidade do pescado, diminuindo assim as perdas pós captura. Pois, importa realçar que, segundo o relatório anual 2013 de ex. Instituto De Desenvolvimento De Pesca De Pequena Escala, IDPPE, o distrito de Dondo registou naquele ano perda de 3.100 kg de pescado das 184.547 toneladas capturadas. A área de estudo conta actualmente com 922 pescadores e 120 comerciantes de pescado, que são os principais beneficiários dessa intervenção.

Capa Evisceração de peixes como parte do processamento

Entre 2009 e 2015 foram capacitados dois técnicos e 14 extensionistas para melhor conduzir o processo da transferência de tecnologias de processamento e conservação do pescado em gelo às comunidades pesqueiras. Com a duração de oito a catorze dias, nesta **capacitação** ensinou-se o seguinte:

- O peixe grande deve ser destripado a bordo ou em terra dependendo da situação, porque é nas tripas que estão concentradas as bactérias.
- Deve-se usar o gelo em escama, porque cobre melhor a superfície do peixe, o gelo em barra deve ser muito bem partido.
- Deve-se usar caixa isotérmica exclusivamente para o pescado. Esta evita contato direto com o sol, de forma a manter o gelo por longo tempo. Arruma-se o gelo com peixe de forma intercalada, sendo a primeira e última camadas de gelo. A proporção depende da estação do ano e a caixa deve ter dreno.
- Neste processo, a higiene é fundamental: deve estar patente no lugar, na pessoa como nos recipientes.

A equipa técnica do Instituto Nacional de Desenvolvimento de Pesca e Aquacultura, com apoio de consultores nacionais e internacionais, elaborou e publicou manuais, cartazes, panfletos e brochuras com linguagem simples.

Os benefícios para os beneficiários

Várias foram as atividades para dar visibilidade às vantagens das boas práticas de higiene no manuseio, processamento e conservação do pescado. Em 5 saídas à pesca, fez-se demonstração do uso de gelo a bordo com embarcações melhoradas, envolvendo 16 pescadores.



Cinco capacitações em boas práticas de processamento do pescado usando gelo foram organizadas. A atividade envolveu 43 pescadores e comerciantes. Com duração de quatro dias cada, contou com teoria e prática e exibições de vídeos.

Até agora, o projeto promoveu 12 feiras de pescado, com audiência de aproximadamente 1.400 pessoas. O objectivo não era apenas a venda do pescado, mas sim, a demonstração pelos comerciantes convidados da utilização do gelo na conservação do pescado no momento da venda ao público. Diretamente no mercado, houveram duas sensibilizações em matéria de boas práticas do manuseamento de pescado, com uma audiência aproximadamente de 200 consumidores. Em forma de palestra sobre a matéria, os técnicos, foram falando, criando espaços para a interação com o público.

Até agora, o projeto promoveu 12 feiras de pescado, com audiência de aproximadamente 1.400 pessoas.



Mudanças levam tempo

Temos a certeza que as capacitações realizadas foram úteis, apesar do número reduzido de pescadores que investem nesta prática. O uso de gelo envolve custos diários e utilização de embarcações que oferecem condições para o efeito. Estes custos nem sempre são possíveis de se cobrir. Também a evisceração exige mudança de comportamento tanto do pescador quanto do consumidor, tudo isto leva tempo.

Bem por isso, ficamos felizes ao ver implementadas por três pescadores as técnicas de manuseamento, processamento e conservação do pescado usando gelo abordo. A perda pós captura reduziu a 96,6% comparado com o período antes da intervenção do projecto. Conta-se actualmente com um comerciante e 61 pescadores que vendem o pescado fresco, dos quais dezenove utilizam caixa adequadas para conservação do produto. Na nossa convivência com a comunidade pesqueira, verificamos que poucos investem nas suas actividades, outros ainda usam dispositivos não adequados, alegando o elevado preço da caixa isotérmica. Por se mais barato e prático, o gelo mais usado é em blocos de produção caseira ou fabril, partido em pedaços. Apesar da sua resistência, não permite a cobertura total da superfície do pescado quando comparado com o gelo em escama. O fato é que, na prática, este gelo não garante melhor conservação, dada a maneira que é aplicado (pedaços

maiores e mal distribuído). Achamos nós que a utilização deste gelo garante só em parte a qualidade do produto.

Notamos que 22 comerciantes destripam o pescado de maior tamanho. Esta técnica de conservação ainda não tem muita aderência. São várias as justificações dos comerciantes para não optarem nesta técnica, onde destacamos a perda do peso. Achamos nós que há falta de informação e tradição por parte do consumidor sobre esta prática.

Impacto das boas práticas na renda de pescadore e comerciantes

Observamos com agrado os comerciantes conquistando clientes com pescado de boa qualidade exposto durante as feiras. Com isto expandem seu negócio quer por número de clientes quer por mercados. Já 48 dos comerciante fornecem seus produtos a clientes fixos (restaurantes, estabelecimento de processamento, hotéis e singulares), encurtando a seu favor a cadeia de valor do pescado.

O quê ajudou a comunidade? O uso de embarcações melhoradas para a pesca em mar aberto. Por serem mais seguras, espaçosas, com motor a propulsão – poupando esforço e tempo do pescador consistem condição básica para a evolução da pesca artesanal.

Acima O uso adequado do gelo aumenta longevidade do pescado

Porém, a base de gestão de conhecimento é que possibilitou o sucesso da intervenção. Nos referimos à metodologia usada na transferência de tecnologia (demonstração prática, ilustração de imagens com realidade moçambicana, ilustração de vídeos com mensagens realísticas). Também muito contribuíram tanto o envolvimento das estruturas locais na mobilização da comunidade quanto a alocação de extensionista localmente, facilitando a sensibilização regular.

Apesar dos avanços registados ainda sentimos que existem desafios a serem ultrapassados, começando pela infraestrutura local, como vias de acesso degradadas, que por vezes tornam-se intransitável no período chuvoso, sem se falar nas viaturas não adequadas para o transporte de pescado. A falta de eletricidade e de fábricas de produção de gelo localmente dificultam a persuasão dos pescadores e comerciantes.

Ainda se observa o uso massivo de embarcações pequenas, feitas de troncos escavados, que não permitem o uso de gelo abordo; fator que se vê agravado pela pouca exigência na qualidade do produto por parte da maioria dos consumidores. Este ciclo vicioso condiciona fraco empenho dos pescadores e comerciantes na implementação das boas práticas. Ainda por cima, o elevado custo de aquisição de caixa isotérmica acaba condicionando o uso de alternativas inadequadas.

Mudanças de comportamento num mundo a mudar

Com a implementação das boas práticas para a valorização do pescado no âmbito do ProPESCA constatamos que é possível reduzir a perda pós-captura em mais de 90% com o uso de gelo a bordo e a evisceração de peixes grandes. O número reduzido de pescadores utilizando as práticas difundidas pela intervenção deve-se sobre tudo a resistência a mudança comportamental dos pescadores. Incapazes de bancar com o investimento necessário, esconde-se por vezes em desculpas além de si, como nos hábitos do consumidor.

Fato é que o consumidor joga um papel importante na implementação das boas prática. Muitos pescadores e comerciantes encontraram acesso a clientes exigentes, que se tornaram fixos, exatamente por oferecer qualidade alta e constante. Observamos também que os comerciantes e pescadores que hoje destripam o peixe grande e possuem caixa isotérmica conseguiram diminuir as perdas e aumentar tempo para outras tarefas. Depois dos comerciantes adquirem seu produto com o pescador, têm onde ou a quem entregar, sem precisarem ficar na banca do mercado. Com isso combinam todos a pesca com a machamba, aumentando rendimentos e qualidade de vida. Mudança de comportamento custa tempo, pois mexe com hábitos culturais. Assim, as mulheres que hoje se dedicam à pesca artesanal precisam conquistar seu espaço neste mundo a mudar.

O caso do Sr. Meno

Durante a capacitação, o senhor Carlos Gomes, chamado carinhosamente Sr. Meno, trouxe-nos sua história de sucesso. Encorajadora para nós que procuramos transmitir à comunidade experiências de boas práticas do processamento do pescado por forma a melhorar suas vidas, a reproduzimos aqui.

Sr. Meno iniciou em 2000 na Beira a venda de pescado num regime de venda ambulante porta a porta para clientes dos quais alguns tornaram-se fixos e outros não. Disse ele, naquela altura não usava gelo “apenas um cesto de mitxeu de 20 kg bastava para compra do peixe e camarão e andar casa a casa a procura de clientes”. Três anos depois, o proprietário de um estabelecimento de processamento de

pescado o aconselhou a utilizar gelo. “Não foi fácil: o cesto não tinha como guardar gelo para não derreter, daí comprei uma caixa onde punha um plástico preto e conseguia manter por algum tempo o gelo e o produto mantinha-se fresco e conservado”.

Soubemos que Sr. Meno ganhou reputação no mercado e confiança dos pescadores o que lhe facilitava na aquisição do produto, visto que o número de clientes fixos aumentava. Nesta altura já movimentava valores altos e decidiu abrir uma conta bancária. Em 2007 Sr. Meno explora outros mercados, tendo encontrado sucesso em Movisa onde até hoje trabalha e passou a vender apenas camarão. São os restaurantes e estabelecimento de processamento da cidade da Beira seus principais clientes.

Disse-nos que não precisa mais percorrer distâncias a procura de compradores porque logo que obtém o produto encaminha directamente aos clientes. “Tenho muita sorte, às vezes adquiero 300 kg de camarão por dia e os meus clientes levam todo no mesmo dia. Só posso agradecer ao ProPESCA porque muita coisa que faço hoje aprendi nas capacitações. Vendo camarão e ponho gelo suficiente e todos meus clientes também exigem camarão bem fresco, não congelado e com a cabeça fixa.” Visitamos sua casa para testemunharmos a melhoria de vida da sua família como resultado deste negócio. Observamos com satisfação a construção de uma habitação confortável de alvenaria, com electrificação e água canalizada.

O objectivo não era apenas a venda do pescado, mas sim, a demonstração pelos comerciantes convidados da utilização do gelo na conservação do pescado no momento da venda ao público.

Destas conclusões e para alcançarmos melhores resultados, recomendamos inicialmente ao sector das Pescas, Governo e parceiros que continuem a incentivar o uso de embarcações melhoradas (pois possibilitam a utilização do gelo a bordo). Também ao governo a tarefa de melhorar as vias de acesso e instalem rede eléctrica e fábrica de gelo semi-industrial produzido com energia renovável e – através do sector de Indústria e Comércio e Saúde – que fiscalizem o produto pesqueiro nas bancas do mercado.

Quanto aos comerciantes, que continuem usando gelo, desde que em quantidades suficientes, e caixas isotérmicas, além de que destripem todo peixe com tamanho considerável para o efeito. Destripar vale acima de tudo para os pescadores. Aos beneficiários: que adiram aos fundos especiais para mulheres e negócios emergentes para aquisição de caixas adequados para o processamento e conservação de pescado. Por fim, recomendamos aos consumidores que sejam exigentes na compra de pescado.



Fátima Cecilia Osório Mawoze

Técnica de pescado no Departamento de Promoção e Desenvolvimento da Pesca e Aquacultura, na Direção Provincial de Mar Águas Interiores e Pesca, Direção Provincial de Mar Águas Interiores e Pescas de Sofala, Moçambique.

E-mail: idepa.mail@gmail.com

A IMPORTÂNCIA DOS FUROS MULTIÚSO PARA A CADEIA DE CARNES VERMELHAS NO DISTRITO DE MASSINGIR

Gracinda Carlos



Duas foram as consequências inesperadas da vinda dos furos. A primeira foi redução do roubo dos animais, garantindo deste modo seu controle e sua segurança. A segunda, a redução de conflitos entre famílias por devastação de culturas causada pelo gado nas machambas. Os impactos a curto e longo prazo deverão ser reforçados com o estabelecimento de bancos forrageiros e de hortas sob *sombrites*.

O presente artigo visa sistematizar a instalação de furos de multiúso para a cadeia de valor de carnes vermelhas de modo a documentar, difundir e tornar a experiência visível dentro e fora do distrito de Massingir – Província de Gaza, a sul de Moçambique. A difusão do conhecimento e das boas práticas resultantes desta intervenção pretende alcançar e beneficiar maior número de actores do sector pecuário na comunidade de forma a melhorar a produção pecuária, transformando a actividade num negócio viável elevando a renda dos criadores do sector familiar.

Para esta capitalização foi seleccionada a experiência de Furos Multiúso devida sua importância vital para a produção pecuária e para a população na zona alta do distrito de Massingir. A experiência tem como grupo-alvo os criadores, comerciantes, extensionistas e todos actores envolvidos na cadeia de carnes vermelhas, incluindo a população em geral, o governo do distrito e o projecto PROSUL.

Por onde estiveram estas águas

O Projecto de Desenvolvimento de Cadeias de Valor intervém em três cadeias: Horticultura, Mandioca e Carnes vermelhas. O Projecto de Desenvolvimento de Cadeias de Valor – parte do projecto PROSUL – opera nos corredores de Maputo e Limpopo e foi financiado através do Fundo Internacional para o

Desenvolvimento de Agricultura. A intervenção afeta especificamente as comunidades na zona alta do Distrito de Massingir: Matchingue-Tchingue, Década da Victoria, Zulo e Pangoene – vítimas de carência crónica de água.

Em resposta à problemática de falta de água para o abeberamento do gado e das famílias rurais nesta região, o governo do distrito de Massingir em coordenação com o Projecto PROSUL levaram a cabo uma série de actividades com vista a assegurar o estabelecimento de quatro furos, conforme a sequência que se segue:

1. Constituição de plataforma de inovação distrital, com inclusão de todos os intervenientes na cadeia de carnes vermelhas (criadores, comerciantes, retalhistas, lideranças locais e instituições públicas);
2. Criação de 20 Escolas no Curral do Criador, com média de 20 criadores cada – para facilitar a transmissão de tecnologia de produção pecuária;
3. Divulgação e socialização do projecto no Distrito, dirigida a todos os beneficiários, desde o Governo Distrital, até à Liderança e às comunidades locais;
4. Seleção de empreiteiros via concursos públicos;
5. Abertura de quatro furos multifuncionais dentro de um prazo de somente dois meses (os furos multiúso são compostos por fontenários, bebedouros para

Capa Facilidade na Escola no Curral do Criador

Direita Lavanderia da comunidade de Matchingue-Tchingue



gado, lavatórios para roupa, uma derivação para instalação de horta e bancos forrageiros);

6. Estabelecimento de Comitês de gestão dos furos em sinergias com as estruturas locais. Capacitação de seus membros em matérias de gestão, reparação e higiene, necessárias para manutenção, reparação e limpeza dos furos;
7. Formação de dez Promotores Veterinários e alocação de respectivos kits, para assistência veterinária na comunidade;
8. Entrega dos furos aos beneficiários e ao governo local, após a conclusão das obras pelos empreiteiros e pelo projecto;
9. Continuidade ao processo de capacitação dos beneficiários, criação de habilidades e capacidade no distrito para assegurar a sustentabilidade das infraestruturas.

Estes furos multiúso beneficiam cerca de dez mil cabeças de gado, possibilitando o abeberamento directo de cerca de 1.800 e o indirecto de 8.300 bovinos, além de beneficiar cerca de 1.700 pequenos ruminantes directa e 3.000 indirectamente. Os furos beneficiam também as mais de mil e quinhentas famílias residentes nas quatro aldeias com água de consumo e de higiene e limpeza através de tanques para lavar roupa.

Delfina Jossias Mate, produtora e criadora de gado, compartilha sua experiência positiva:

“Sou criadora residente na comunidade de Matchingue-Tchingue há 52 anos, tenho uma família de cinco membros, vivemos de agricultura e pecuária. Antes do estabelecimento do furo multiúso aqui na comunidade, tínhamos dificuldades enormes para garantir água para o abeberamento do gado nos momentos de ausência de chuva. Isso porque não tínhamos água nas represas e os animais percorriam longas distâncias em busca de água e de pasto.

Igualmente para o consumo humano: na época seca, recorriamos a contribuições de 350 meticais a cada duas semanas para o abastecimento da bomba. Economicamente, reduzimos o custo de água de 25 meticais para 1 metical por 25 litros. A redução de taxa para abeberamento de bovinos foi de 700 meticais para 100 meticais por mês. Reduzimos o tempo que se levava à procura de água para o consumo e para lavagem de roupa; passamos assim a ter mais tempo para outras actividades. Temos promessa de que haverá melhoria da dieta pela produção de hortas em ambiente protegido com o estabelecimento de sombrites e prometeram também o estabelecimento de bancos forrageiros e pomares. Esta promessa muito nos anima...”

Os impactos a curto e longo prazo deverão ser reforçados com o estabelecimento de bancos forrageiros.

Abaixo Residente da comunidade de Matchingue-Tchingue a tirar água para o uso familiar

O que trouxe a água para Massigir

Moçambique é especialmente vulnerável às mudanças climáticas devido à sua localização geográfica, à longa costa e à existência de extensas áreas com altitude abaixo do actual nível do mar. Estas mudanças manifestam-se através de alterações nos padrões de temperatura e precipitação e do aumento de intensidade de eventos climáticos extremos. Na região Norte de Gaza, a fome e escassez de água potável acentuam-se devido à seca. No Distrito de Massingir as consequências incluem a perda de culturas agrícolas, a morte de animais domésticos e fauna bravia por falta de pasto, como também a deterioração da saúde humana. O aumento dos preços dos produtos agrícolas resulta, entre outras coisas, em aumento da dependência da ajuda internacional.

Estes fatores contribuem para a vulnerabilidade, gerando uma situação de pobreza. Dada a fragilidade das infraestruturas e serviços sociais, nasceu a necessidade de se investir em projetos que minimizem esta realidade. Os Fusos Multiúso formam um componente diferencial na implementação do Projecto de Desenvolvimento de Cadeias de Valor.

Devido ao longo tempo de caminhada para as zonas de pastagem e em busca de água, os animais pastavam durante 5 horas por dia. Com a redução das caminhadas de, em média, 18 para 4 quilómetros por dia, os animais pastam durante 8 horas por dia e, por conseguinte, absorvem mais energia e nutrientes. Com o estabelecimento de bebedouros próximo dos curais de pernoita e a suplementação alimentar no curral, os animais passaram a ser recolhidos regularmente. Esta alteração no manejo apresenta como vantagens a detecção precoce dos surtos, tal como a redução de morte de animais por escassez de pasto e água (a título do exemplo: só no primeiro semestre de 2017 foi possível detectar três surtos de anaplasmoses em bovinos dois de requitsioses em pequenos ruminantes).

Duas foram as consequências inesperadas da vinda dos furos. A primeira foi redução do roubo dos

animais, garantindo deste modo seu controle e sua segurança. A segunda melhoria foi a redução de conflitos entre famílias por devastação de culturas nas machambas, causada pelo gado da zona alta em busca de água nas margens do Rio dos Elefantes. Actualmente os conflitos foram reduzidos por conta do estabelecimento de bebedouros na zona alta, poupando o local onde a maioria dos agricultores pratica agricultura intensiva no momento de escassez de chuva.

Com a implementação de Furos Multiúso espera-se colher num período de três anos os frutos da sinergia com outras componentes do Projecto de Desenvolvimento da Cadeias de Carnes Vermelhas e o aumento dos efectivos pecuários como consequência do melhoramento do manejo e ligações de mercados, inclusive a feira de venda de gado. Os impactos a curto e longo prazo deverão ser reforçados com o estabelecimento de bancos forrageiros para a suplementação do gado e o estabelecimento de sombrites para a produção de hortas em ambiente protegido, como forma de capitalizar o uso das infraestruturas.

Factor dinamizador da produção

A experiência com os furos multiúso revelou-se um factor dinamizador da produção. Se mostra positiva, pois seus resultados têm impacto direto na vida das



Direita O envolvimento da comunidade garante a sustentabilidade dos resultados

peças e famílias trazendo melhorias na produção pecuária (com aumento dos efectivos pecuários). Complementarmente, o enriquecimento e a diversificação da alimentação veio pois a diminuir o sofrimento, além do tempo de actividades das mulheres. O desenvolvimento da actividade pecuária no Distrito de Massingir responde à necessidade de investir numa indústria pecuária nacional modernizada e desenvolvida.

Neste contexto, esta capitalização é de contribuição fundamental para que se transmitam conhecimentos e experiências da gestão dos furos multiúso. A gestão destes conhecimento irá permitir que os sistemas formais e informais de conhecimento sejam validados e experiências sejam partilhadas, e irá garantir que as normas sejam baseadas em evidências, ao invés de suposições.

Ressaltamos a necessidade de assegurar a criação de um ambiente favorável para a cadeia de valor, pelo estabelecimento de plataformas de inovação envolvendo vários actores. Para além, é imperativo promover políticas e legislação apropriadas para resolver os problemas enfrentados por todos intervenientes na cadeia de valor. Similarmente, o aumento da produção animal pode ser assegurado através da capacitação de criadores, a adoção de medidas de manejo sanitária melhorado, como através da suplementação do gado, do melhoramento dos métodos de manejo pecuário das manadas e do estabelecimento de Escolas no Curral do Criador (ECC). Outras necessidades que se fizeram claras foram: a de produção de bancos forrageiros e práticas de melhoramento das raças através da promoção de abordagens inovadoras que assegurem a melhoria da resiliência às mudanças climáticas, tal como a necessidade de assegurar o funcionamento e a sustentabilidade dos Furos Multiúso.

Portanto, gostaríamos de recomendar que o governo venha a tornar a cadeia de valor de carnes vermelhas uma política pública e expandi-la por toda a província e por todos países, investindo para tal em gestão sustentável dos recursos naturais e em acesso aos serviços de suporte. A nível local, faz-se necessário aumentar e expandir a capacitação e formação de promotores e criadores de gado, sobre manejo adequado do gado.

A sustentabilidade dos Furos Multifuncionais depende de que se venha a estabelecer e manter funcional a plataforma de inovação que transmite experiência

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>



entre vários intervenientes na cadeia e que se resolva os problemas enfrentados por todos. Encerremos portanto com uma citação visionária de André Fabião Mongoe, residente em Matchingue-Tchingue: "O maior desafio para os criadores é de garantir que os comités de gestão dos furos funcionem, no que se refere à manutenção, reparação e higiene. Queremos garantir a sustentabilidade na comunidade depois da retirada do projecto. Queremos garantir as contribuições, pagamento de taxas, em todas as famílias, transmitir o espírito de pertença e apropriação das infraestruturas pela comunidade."



Gracinda Natália Carlos

Directora de Serviço Distrital de Actividades Económicas do Distrito de Massingir, Ministério de Agricultura e Segurança Alimentar de Moçambique.

E-mail: gracinda1967@yahoo.com.br

País: Moçambique
Região: Sudeste da África
Data: Junho 2017
Palavras-chave: Cadeias alimentares, mudanças climáticas, manejo de água



2

EMPODERAMENTO

PARTICIPAR É PODER

A estratégia de inserção do enfoque de gênero do Projeto Gente de Valor

Ana Elizabeth Souza Silveira de Siqueira



A autonomia política e social das mulheres passa necessariamente pela autonomia econômica. Fundamental é que a instituição executora institucionalize e implemente medidas de equidade de gênero nas práticas cotidianas com acompanhamento e monitoramento quase que diário das atividades da equipe técnica e da resposta dos beneficiários.

Capa Introdução da apicultura como atividade produtiva

A relevância dessa intervenção é seu aspecto inovador ao operacionalizar a igualdade de oportunidade de gênero na estrutura de uma empresa pública. As estratégias de incorporação utilizadas visavam garantir a participação e inserção das mulheres e jovens (homens e mulheres) na organização do projeto e, portanto, em todas as ações dos Componentes de Desenvolvimento Social e de Desenvolvimento Produtivo. A segunda estratégia foi a transversalidade do enfoque de gênero.

O objetivo do Projeto do Gente de Valor foi reduzir significativamente os níveis de pobreza e de pobreza extrema das comunidades rurais da região semiárida do estado da Bahia. Superar a pobreza melhorando as condições sociais e econômicas das comunidades rurais pobres – posto serem mulheres e crianças as mais vulneráveis – por meio da inclusão das mulheres no desenvolvimento social e econômico ambientalmente sustentável com equidade de gênero.

O projeto enfrentou as desigualdades sociais entre homens e mulheres, entre as próprias mulheres e as desigualdades de raça e etnia, entre as mesmas ou diferentes. Como? Possibilitando o acesso das mulheres a processos de formação e a espaços de produção, antes a elas negados.

Tecendo o caminho percorrido

Este artigo apresenta a estratégia de inserção do enfoque de gênero do Projeto Gente de Valor (PGV) e da Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional (CAR), esta vinculada à Secretaria de Desenvolvimento e Integração Regional (SEDIR) do Governo do Estado da Bahia. Único projeto da CAR aplicando estratégias de intervenção com a perspectiva de gênero, o Gente de Valor começou em 2007 e foi concluído em 2012. Foi um Projeto do Governo do Estado da Bahia em parceria com o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA). Abrangeu 34 municípios da região semiárida, todos com baixo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH).

Em maio de 2008 criamos cotas de participação na estrutura de execução: 50% de mulheres e 50% de homens e 30% de jovens (homens e mulheres) em todas as ações produtivas e organizativas promovidas pelo Gente de Valor. Conforme esperado, conseguimos a presença das mulheres agricultoras em quase todas as atividades realizadas pelo projeto. Inesperado foi esta participação superar 50% do total de participantes, quebrando a invisibilidade das mulheres camponesas nas atividades produtivas. Por quê? Além de garantir a inclusão das mulheres por meio das cotas, o projeto incorporou a discussão das relações sociais de gênero em todas as atividades

produtivas e organizativas desenvolvidas nas comunidades. Acolheu as mulheres, possibilitou sua participação efetiva e valorizou sua presença.

Em 2010 foi elaborado o Plano de Ação em Gênero do Projeto Gente de Valor, a partir dos Planos Operativos das equipes técnicas dos escritórios locais, visando operacionalizar a perspectiva de gênero. Para oportunizar e assegurar a participação das jovens técnicas agrícolas no projeto, propusemos a contratação de 50% de mulheres na equipe técnica. O efeito positivo da criação das cotas foi possibilitar um maior envolvimento e participação das mulheres nas atividades da comunidade, considerada, por vezes, superior à masculina. A criação das cotas e a sua incorporação na estrutura interna do projeto levaram as entidades parceiras, executoras das ações nas comunidades rurais, a contratarem técnicas em seu quadro de profissionais.

Entretanto, houve resistência por parte de alguns coordenadores de entidades executoras. Dificultaram a contratação da equipe técnica feminina, alegando a indisponibilidade de mulheres profissionais na região. Todos os dias as técnicas agrícolas tinham que provar seu conhecimento técnico nas comunidades por elas acompanhadas. E, principalmente, provar para a entidade contratante sua capacidade em executar as atividades com melhor desempenho possível. Assim, quando ao final do projeto as entidades parceiras reconheceram a importância da incorporação das cotas para a contratação das técnicas agrícolas, foi para nós só uma quase surpresa. Isto porque as técnicas cumpriram o planejamento das atividades com maior efetividade, elaboraram os relatórios com mais detalhes, sugerindo compromisso profundo com as realizações do Projeto. Para além: construíram uma relação de respeito e confiança com as famílias por elas acompanhadas.

O projeto criou duas ações específicas com mulheres agricultoras. Uma, a realização de cem encontros exclusivamente para elas, dos quais participaram mais de 4.000 mulheres, entre 2010 e 2012. Durante estes eventos, aumentaram o domínio sobre os conteúdos e suas possíveis contribuições para desenvolvimento rural.

A outra ação específica foi a “Cirandas das Crianças”: uma ação afirmativa para oportunizar a participação integral das mulheres, ao lado dos homens, e despreocupadas com o cuidado de seus filhos e filhas. Desta forma, toda a família foi envolvida na proposta de superar as desigualdades de gênero. Na ciranda, temas das discussões e atividades das quais os pais participaram eram traduzidos de forma lúdica e pedagógica para as crianças, no intuito que as futuras gerações superem dificuldades. Ainda, a operacionalização das cirandas enfrentou desafios, como a falta de orçamento para a capacitação das “cirandeiras/os. “Já que essa ação não tinha sido pensada no desenho do projeto. “

Compreendendo o impensável

A participação das mulheres nas diversas capacitações (cursos de quintais, horticultura, apicultura, associativismo e outros) e sua participação em grupos de interesses produtivos e/ou organizativos levaram-nas à apropriação de conhecimentos diversos. Além disto, aumentou-lhes a consciência de sua capacidade de influenciar pessoas e de tomar decisões sobre o empreendimento, a administração das associações e sobre sua própria vida. Conseqüentemente, foram-se construindo instrumentários individuais para melhorar a gestão de suas atividades produtivas, econômicas.

As cotas foram uma medida importante para a inclusão das mulheres, por sua obrigatoriedade.

“No projeto a gente vinha colocando a questão da valorização da mulher. Não apenas ser vista como dona de casa e mãe de seus filhos, mas ter também um papel social... então eu acho que isso aí: eles chegaram com o projeto e começaram a nos valorizar. A mulher se sentia menosprezada, às vezes ficava até receosa de dar suas opiniões em um ambiente que a maioria era homens e apenas eles debatiam. E com a valorização, a gente percebe que o nosso papel não é esse de ficar só observando, mas também de agir.”

“Mudou 100% ... Porque antes do projeto, se formasse uma reunião aqui, só ia os homens. As mulheres diziam: ‘Ah, não vou não, porque você já vai, não precisa eu ir, pra que nós dois? Eu fico fazendo o serviço de casa e você vai?’. Às vezes o pai ia, outra hora o filho ia e a mulher ficava em casa. Hoje não, a mulher quer participar de reunião, palestra, curso porque ela tá interessada em fazer parte daquele processo.

Teve aquele encontro das mulheres aqui. Só foram as mulheres, homens não, só eram as mulheres. Aquilo foi uma coisa muito importante pra nós, é por isso que incentivou muito as mulheres na comunidade. Porque antes não tinha esse negócio.”

*Abaixo As mulheres
començam a assumir o
papel de gestoras*

Esta estratégia de cotas 50:50 imposta pela direção “obrigou” as equipes técnicas a incorporarem o enfoque de gênero na elaboração de todas ações do Projeto. Antes das cotas, esta medida seria impensável.

Houve dificuldades. Coordenação, técnicos e técnicas custaram a entender a importância e necessidade de adotar o enfoque de gênero. Sobretudo dada a existência de arraigadas relações hierárquicas de gênero transformadas em práticas sociais de desigualdades entre homens e mulheres dentro da própria estrutura do projeto, retrato da sociedade.

Atividades como reuniões dos conselhos e comitês, participação na associação comunitária, quintais produtivos, roças comunitárias etc., passaram a dar visibilidade às mulheres. Elas mostraram a sua eficiência e eficácia, o que contribuiu para a projeção, reconhecimento e fortalecimento de suas capacidades. As mulheres das comunidades beneficiadas conquistaram enfim seu lugar nos processos e espaços sociais representativos com uma maior consciência de si, seu papel, ocupando pela primeira vez cargos de poder nas associações de agricultores/as com autonomia.

Segundo avaliação do projeto, a inclusão das mulheres se deu tanto pelas capacitações voltadas para as questões sociais e organizacionais, como também pelas capacitações visando a inclusão produtiva.

Constatamos que atividades de desenvolvimento local continuam, como tradicionalmente, domínio

masculino – a exemplo da apicultura e ovinocaprinoicultura. Não passaram a contar com a participação de mulheres. No entanto, quando as mulheres estão diretamente envolvidas, não há visibilidade ou atribuição de importância. A inclusão das mulheres e de suas organizações aconteceu sobretudo através da participação equitativa nas atividades produtivas de menor valor econômico e sem reconhecimento político. Ou seja, coisas de mulher. Como os quintais produtivos, voltados quase que exclusivamente para a segurança alimentar da família. Mesmo assim, tão logo os maridos direcionam a produção dos quintais para o mercado local, estes passam a ser vistos como atividades promissoras. Artesanato é outro exemplo de “coisa de mulher”, vistas antes como lazer. Até que o crochê e a pintura em tecido começaram a aumentar a renda das mulheres e de sua família.

“Foi dado o curso de informática, teve curso de manejo alimentar, curso de apicultura, são alguns, são vários. A gente não lembra tudo agora. O aproveitamento da mandioca também, foi bem detalhado esse assunto aí. Então, foi muito proveitoso por parte desse projeto. E eu acho que as pessoas, umas 26, têm um certo conhecimento agora, depois desses intercâmbios que a gente foi, e espero que tenha muita coisa gravada na cabeça de muitos.”



A participação nas diversas capacitações e em grupos de interesses produtivos e/ou organizativos contribuíram para o empoderamento pessoal e coletivo de várias delas. Com estes, vieram a responsabilidade e o compromisso com o grupo e a comunidade. Com o aumento de capacidades adquiridas ao longo dos anos, estas mulheres passaram a entrar nas associações de agricultores/as e assumir cargos nas organizações locais. As mulheres participaram na maioria dos cursos promovidos pelo Gente de Valor, entre esses os cursos de associativismo e gestão de convênio. Observamos que entre as 104 associações conveniadas com o Projeto, no período de 2009 a 2012, 89 mulheres assumiram cargos diretos.

Ainda assim, houve mulheres que não participaram ou tiveram dificuldades para participar das atividades do Projeto. Fiéis ao papel para o qual foram treinadas desde cedo, ajudando suas mães com os irmãos menores, optaram por cuidar das crianças e de todos os afazeres domésticos. Já que na zona rural é muito difícil ter creche, a alternativa foi a realização das “Círculos das Crianças”. A presença de uma pessoa da comunidade no papel de “cuidadora” das crianças oportunizou a participação das mulheres de forma integral nos encontros de mulheres.

Amarrando as pontas

O segredo da estratégia da transversalidade de gênero no Projeto Gente de Valor foi incorporar sistematicamente a temática nas atividades produtivas, organizativas, políticas, culturais e ambientais. Construí um olhar novo, fundamental, para relações humanas como estratégia para o desenvolvimento rural ao impedir que o enfoque de gênero ficasse invisível ou ausente. O desafio foi assegurar o acesso às vagas de 50% de mulheres técnicas agrícolas, abrindo fendas em áreas de quase total domínio masculino. Para isto foi e é preciso sensibilizar e monitorar equipes técnicas em questões de gênero.

A realização de encontros específicos para mulheres foi uma estratégia necessária e uma metodologia acertada. Porém, não se podia e não se pode esperar que um encontro fosse suficiente para desencadear mudanças efetivas. Isto seria ignorar as raízes profundas da cultura local e a estrutura dominante patriarcal, ainda tão presente no meio rural. Desencadeamos somente processos de longo termo

para a formação e o empoderamento pessoal e coletivo das mulheres.

A inclusão das mulheres em empreendimentos produtivos ou nas associações foi eficiente e mostra sua eficácia ao possibilitar às mulheres a diversificação de atividades, dos ambientes de trabalho e convívio para além dos afazeres usuais. O empoderamento muda as relações de poder em favor daquelas que anteriormente tinham pouca autoridade. Redefinir as normas e as regras de gênero na família não é fácil, pois gera conflitos e tensões. Porém, já se percebem sinais de mudanças. Note como superaram o medo e falam para os maridos que vão participar de um encontro, de uma feira. Ou quando saem e viajam sozinhas, ou quando vendem os doces que produziram e decidem o que fazer com o dinheiro.

Prosa para pensar e passar adiante

A autonomia política e social das mulheres passa necessariamente pela autonomia econômica. Recomendamos, portanto que se destine uma parcela específica dos recursos dos Projetos apoiados pelo FIDA para investimentos gerenciados pelas e para as mulheres, a exemplo de fundos rotativos específicos. Também recomendamos a alocação de recursos específicos para as ações em gênero nos desenhos dos projetos FIDA. E mais: dados os avanços alcançados na equidade de gênero, julgamos desejável a replicabilidade das estratégias metodológicas utilizadas. Além disto, os resultados alcançados devem ser compartilhados, pois são fontes inspiradoras para outros grupos ou instituições, com projetos similares, mesmo em contextos diferentes.

Acima de tudo, para que a inclusão das mulheres aconteça, alertamos ser fundamental que a instituição executora institucionalize e implemente medidas de equidade de gênero nas práticas cotidianas com acompanhamento e monitoramento quase que diário das atividades da equipe técnica.



Ana Elizabeth Souza Silveira de Siqueira

Especialista em Associativismo (UFRPE); Assessora de Gênero do Projeto Pró-Semiárido, Brasil.

E-mail: elizabethsiqueira@car.ba.gov.br

ALFABETIZAÇÃO FUNCIONAL

Gente da terra inclui pequenos produtores na comercialização agrícola

Edson Natha



Com o aumento da capacidade de leitura e escrita nas pessoas ocorreu conseqüentemente a maior participação nas actividades dentro das organizações rurais. Em especial observamos o aumento da ocupação por mulheres de posições de liderança nas organizações de produtores.

O governo Moçambicano, em parceria com o Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola FIDA, esta implementando o Programa de Promoção de Mercados Rurais – PROMER que, na sua essência, visa melhorar a renda dos pequenos produtores através da venda rentável de seus excedentes agrícolas. Para o alcance deste objectivo superior, várias intervenções foram realizadas para o fortalecimento das capacidades dos pequenos produtores e suas organizações com vista a garantir o seu fortalecimento organizacional, conseguirem fazer as negociações de contractos com compradores, planificação da produção e gestão pós colheita, entre outras. A intervenção aqui descrita focou na alfabetização funcional de adultos, com ênfase na autonomia de pequenos produtores e empreendedores rurais.

Descomplicando a matemática e a escrita

No distrito de Alto-Mólocuè, na província da Zambézia (um dos quinze distritos abrangidos ao nível nacional e à semelhança dos outros) havia uma fraca capacidade por parte dos beneficiários de negociação de preços de venda de excedentes, estabelecimento de contractos, execução de cálculos e uso de instrumentos de mediação no processo da comercialização. Em Alto-Mólocuè, até 2015 foram abrangidas um total de

71 organizações de produtores com 1.809 membros dos quais 972 eram mulheres onde mais 50% não sabiam ler e nem escrever e mesmo as que são sabiam ler, tinham dificuldade na escrita e compreensão de operações matemáticas simples.

Com o objectivo de melhorar o cenário da fraca participação dos beneficiários no processo da comercialização agrícola através de celebração de contractos com compradores, a Direcção Nacional de Desenvolvimento Rural, instituição que implementa este programa no âmbito da parceria com o FIDA e governo Moçambicano contractou um provedor de serviços um consórcio composto por três organizações SNV, OLIPA-ODES e UATAF (Unidade de Alfabetização Técnica de Adultos Fundamental) para implementar algumas acções planificadas incluindo uma intervenção específica de alfabetização funcional de adultos para o período de 2012 a 2015.

Um levantamento junto às organizações de produtores com o envolvimento da Direcção distrital da educação culminou com a identificação e criação de 10 centros de alfabetização funcional em 2012 com um total de 281 membros inscritos dos quais 171 eram mulheres; sete por cento deste universo eram beneficiários indirectos, pessoas das comunidades onde estava o grupo alvo.

No total, a intervenção contou com os seguintes passos, em ciclo de aprendizagem que durou um ano:

Capa Alfabetização de adultos como alavanca de empoderamento

Direita Seleção de candidatos e participação no curso de alfabetização funcional



1. Identificação de animadores nas comunidades para leccionarem nos centros de alfabetização
2. Capacitação metodológica do *staff*
3. Facilitação durante a contratação de animadores e formação dos mesmos
4. Elaboração de manual para alfabetização funcional
5. Monitoria e supervisão

Houve um aproveitamento pedagógico na ordem de 80% dos quais 51% eram mulheres. Com o aumento da capacidade de leitura e escrita nas pessoas ocorreu consequentemente a maior participação nas actividades organizações rurais. Em especial observamos o aumento da ocupação por mulheres de posições de liderança nas organizações de produtores.

O resultado da alfabetização funcional em relação aos objetivos da intervenção foram atingidos. Melhorada a capacidade de negociação de preços e estabelecidos os contractos de venda de excedentes, pudemos observar o aumento das rendas nas famílias.

A importância de não deixar passar a oportunidade de aprender

A implementação da Alfabetização Funcional para Adultos (AFA) ocorreu num momento favorável, por fazer parte de uma prioridade do Governo de Moçambique: a alfabetização e educação básicas constam de vários instrumentos legais e de políticas de desenvolvimento do país. Dentre eles se destacam a Constituição da República de Moçambique que define a educação como um direito de todo cidadão (Artigo 88.o) e como um caminho para a unidade nacional, a erradicação do analfabetismo, o domínio da ciência e da técnica, bem como a formação moral e cívica dos cidadãos (Artigo 113.o).

A relação custo/benéfico desta intervenção provou bastante eficaz: o processo de alfabetização custou cerca de 88 dólares por ano, o que corresponde a aproximadamente 4.000 MZN/ano, comparados à média de 120 dólares por ano apresentada por muitas

outras intervenções de desenvolvimento. O custo tornou-se baixo devido a comparticipação do governo distrital no pagamento das remunerações em forma de subsídios aos facilitadores das aulas dos centros estabelecidos. Ocorreu, contudo, atraso no pagamento dos subsídios aos animadores devido a falta de documentação de muitos destes. Este problema terminou solucionado devido à facilitação na tramitação de documentos de identidade para todos animadores que não os tinham.

A identificação de centros e supervisão das aulas sucedeu em estreita colaboração com o sector da educação, o que permitiu uma aprendizagem e apropriação da própria abordagem usada. Acreditamos que esta assistência mútua tenha conferido uma dimensão de sustentabilidade a projetos de alfabetização para além deste projeto em particular. Os animadores foram selecionados nas próprias comunidades onde foram estabelecidos os centros de alfabetização. Isto ajudou bastante na contenção dos custos logísticos, além de ter contribuído para adesão e fácil comunicação entre os participantes das aulas e os facilitadores que faziam a leccionação.

As aulas nos centros foram ministradas 3 a 4 dias por semana – sempre depois dos participantes terem regressado das machambas, totalizando 8 horas semanais de leccionação. Devido à demanda desta intervenção por parte dos beneficiários – movida pela praticabilidade da aprendizagem rápida – a equipa de gestão do programa implementou o ciclo de um ano letivo, contra os 3 anos tempo usado no subsistema de Alfabetização e Educação para Adultos, parte do sistema nacional de educação em Moçambique. A obtenção a 5a classe formal para um indivíduo adulto que não teve oportunidade de ingressar no sistema normal de escolaridade, a formação dura três anos. Ao fim de um ano, os beneficiários faziam o exame final, realizado a nível nacional para este subsistema de AEA e em sua maioria apresentavam resultados positivos de aproveitamento.

Os resultados acima da expectativa animam a pensar que, mesmo depois da retirada do Programa, as comunidades beneficiadas continuarão a ter proveito dos aprendizados em todos os aspectos de suas vidas.

De 2012 até 2015 foram criados 71 centros onde 1.998 beneficiários se inscreveram e apresentaram um aproveitamento na ordem de 84% dos beneficiários submetidos aos exames finais. Esta percentagem foi considerada muito satisfatória porque equiparava-se ao sistema formal de ensino. Ainda no decorrer da implementação, os próprios beneficiários pediram a introdução de um ciclo de leccionação correspondente à 7ª classe do sistema nacional de educação. Sendo uma intensão particular, ainda não implementada ao nível da república de Moçambique, o Ministério da Educação concordou em testar o modelo. O provedor de serviços implementou o pedido apenas em três centros. Sem sucesso, mas não só porque o projecto já estava na sua fase terminal.

O quê ocorreu, então? Alguns membros não quiseram continuar com seus estudos devido a factores culturais: os adultos não aceitaram participar em aulas nas escolas onde frequentam crianças. Mas também devido à necessidade de engajamento em actividades produtiva nas machambas: o horário das escolas normais não é adequado para a participação dos adultos. Os beneficiários adquiriram com o programa capacidades que ajudam na negociação e compreensão de contractos, do uso de instrumentos

como balanças e máquinas calculadoras no processo da comercialização. Com isto, houve um incremento de um contrato firmado com compradores de excedentes agrícolas em 2012 para cinco contractos em 2012.

A abordagem de alfabetização funcional de adultos contribuiu também em outras vertentes sócias especialmente para as mulheres, que ganharam conhecimentos na área de saúde (sexual e reprodutiva) e ficaram sensibilizadas sobre seguimento de consultas pré-natais, vacinações das suas crianças nas unidades hospitalares. Este facto antes não era praticado por estas mulheres que não sabiam ler nem interpretar os calendários programados para as vacinações.

Outrossim, houve relativo aumento de mulheres a tomarem cargos de liderança nos órgãos sociais das organizações de produtores devido as competências adquiridas que lhes colocavam em igualdade com os homens que anteriormente detinham tais competências. Esta mudança permitiu que ao nível dos agregados familiares – onde as mulheres não tomavam decisões sobre a gestão financeira e sobre a venda de excedentes agrícolas – já o fizessem, gozando da confiança seus esposos mercê das novas habilidades adquiridas.

Em 2014, mesmo antes de conclusão do ciclo, a senhora Maria Teresa Cardoso, mãe de seis filhos, tendo aderido às aulas de alfabetização logo soube desta oportunidade na associação, destacou as vantagens de frequentar as aulas de alfabetização funcional nos seguintes termos. “Agora eu posso ler os números na balança quando pesamos produtos

com os comerciantes e obtemos um valor justo por um peso justo. Me sinto capacitada”, explicou. Para ela, o benefício da leitura e da escrita vai muito além do que ela pode agora conseguir como produtora. Onde quer que ela vá, ela pode entender o que está acontecendo em seu redor, pelo fato de ser capaz de ler.

“Quando no centro de saúde a enfermeira está chamando pacientes pelo seu número de cartão, já entendo agora”, disse ela e fez o seguinte comentário adicional: “Eu perdia a minha vez na fila, mesmo que eu fosse a primeira, simplesmente porque não conseguia ler o número.”



Acima Os animadores foram selecionados nas próprias comunidades onde foram estabelecidos os centros de alfabetização

Massificou-se ainda a formação de grupos só de mulheres nas associações de produtores com actividades específicas de geração de rendimentos, como os grupos de poupança e crédito rotativo. Os grupos só de mulheres apresentam alto desempenho quando comparados aos grupos de homens ou grupos mistos, devido à autoconfiança adquirida de saber fazer.

Para além de tudo isto, houve uma maior adesão de crianças ao ensino nas escolas primárias. Isto porque as mulheres, após terem percebido as vantagens da educação, não queriam deixar passar a oportunidade de educar as suas crianças ainda em idade menor.

Capitalizar temas práticos

Da implementação desta intervenção, colheram-se algumas lições de deveras importância. Por exemplo: que os adultos aprendem melhor a ler e escrever através de uma abordagem combinada e funcional onde são incluídos temas práticos de convivência social e de suas actividades quotidianas. Podemos então concluir de forma clara que a intervenção foi bem-sucedida, atendendo aos objectivos práticos preconizados. Constatamos que a aderência dos beneficiários deveu-se também mercê de uso de

animadores que leccionam as aulas serem membros das próprias comunidades onde eram estabelecidos os centros de alfabetização.

Os resultados acima da expectativa animam a pensar que, mesmo depois da retirada do Programa de Promoção de Mercados Rurais, as comunidades beneficiadas continuarão a ter proveito dos aprendizados em todos os aspectos de suas vidas.

Por fim sugere-se a inclusão desta abordagem em situações onde demostre um diferencial elevado para elevar a capacidade dos beneficiários na leitura e na escrita – e assim os facilite participar conscientemente das operações de produção e comercialização. E das suas próprias vidas.



Edson Natha

Coordenador e oficial de agronegócios Programa de Promoção de Mercados Rurais – PROMER (Nampula e Zambezia), Direção Nacional de Desenvolvimento Rural do Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural, Moçambique.

E-mail: nathaedson@yahoo.com

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: Alfabetização, empoderamento, acesso a mercados

ATIVIDADES COLETIVAS FACILITAM A CRIAÇÃO DE CONHECIMENTO COLETIVO

Associação de produtores Tiphate
Bhassa contribui para a massificação
da piscicultura em Gorongosa

Eugénio Basílio Matusse



O uso de tanques-escola estimulou a réplica das práticas e auxiliou no apoio técnico e na mudança de comportamento porque o grupo vai usando as experiência dos outros para o sucesso de todos. O aumento de produção e produtividade de peixe contribuem para a redução da fome, desnutrição crónica e para a melhoria das condições de vida.

Capa Piscicultores controlan tanques comunitários

No Distrito de Gorongosa existe escassez do peixe fresco por encontrar-se longe da zona costeira e os rios existente serem geridos pelo parque nacional de Gorongosa. Por outro lado, este distrito possui condições edafoclimáticas favoráveis para piscicultura em tanques escavados. Para suprir este défice nutricional, o peixe é atualmente cultivado em tanques artificiais. Esta é uma iniciativa do PROAQUA (Promoção e Desenvolvimento de Piscicultura de Pequena Escala), financiada pelo Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola e inspirada no trabalho de um produtor local. A orientação técnica do PROAQUA visa garantir que a comunidade aumente o número de tanques, a produção e produtividade piscícola modo de aumentar a renda e as condições de vida familiar. Visa contribuir assim para a redução da desnutrição crónica através do consumo de peixe dos pequenos produtores do distrito. A missão da entidade é facilitar a transição de piscicultura de subsistência familiar para comercial.

De um a vinte e dois tanques em dois anos

Em 2015, no distrito de Gorongosa – concretamente no povoado de Nhanhadzi, posto Administrativo de Vunduzi – só havia um tanque, com a dimensão de 100m² com uma produção de 15 a 20kg por estação, pertencente ao senhor Chelusso Angélico. O senhor

Angélico pôs seu tanque à disposição dos produtores interessados em aprender suas práticas. Nascia ali a ideia de tanque-escola. Naquele momento chega um técnico do PROAQUA de nome Domingos Carlos Tomas alocado especificamente para esta zona.

Um tanque-escola serve para os membros aprenderem boas práticas de construção e de manejo de todas actividades de piscicultura; posteriormente os produtores as aplicam nos seus tanques particulares. Em conformidade com a perspectiva inclusiva do projeto, estas demonstrações servem para apoiar outros produtores interessados nas actividades. As orientações técnicas dizem respeito à inclinação dos muros; às tubulações de entrada e saída de água; ao povoamento, fertilização e dieta diária do peixe e, finalmente, à colheita.

Neste contexto, um grupo de piscicultores de Nhanhadzi criou uma associação denominada *Tiphate Bhasa* (Vamos trabalhar). Esta associação foi capacitada em abertura de tanques de qualidade, na selecção de locais apropriados para construção de tanque em técnicas de manejo dos tanques para massificar a produção, facilitando deste modo o trabalho do técnico.

Por que tilápias? A associação dedica-se ao cultivo porque múltiplas são as vantagens do cultivo de tilápia, a começar por sua elevada capacidade de adaptação assim como sua resistência a situações



ambientais adversas. A espécie apresenta similarmente alta conversão alimentar como grande resistência ao manuseio. Acima de tudo, porém, ostenta alto potencial para comercialização.

A associação *Tiphate Bhasa* é uma das beneficiárias do projecto PROAQUA e hoje é composta por 23 membros, dos quais 13 são mulheres. O grupo pratica piscicultura desde de 2015, possui 10 tanques dos membros particulares e dois em comum – o que totaliza 12 tanques numa área de 0,28 ha com uma produção de quase duas mil toneladas por ano. Os membros se encontram regularmente, em ocasiões que seguem um planeamento combinado em conjunto. Duas vezes por semana fazem o relatório das actividades habituais, além de seguirem uma escala rotativa de duas pessoas para alimentação diária. A *Tiphate Bhasa* organizou e realizou uma feira de comercialização de peixe de modo a dar visibilidade às suas actividades, bem como para sensibilizar outros produtores mostrando as vantagens das mesmas.

No de 2017 foram criados 10 grupos no Posto Administrativo de Vunduzi com o mesmo propósito

Contribuição do projecto PROAQUA para as Associações em Gorongosa:

- kits de construção composto por: carrinha de mão, pá, picareta, tubos PVC, cotovelo e enxada
- contratar um técnico para dar assistência
- disponibilidade de alevinos.

de promover a piscicultura. Somaram ao todo 273 membro, dos quais 177 são mulheres, enquanto que em 2015 não existia nenhuma mulher a praticar a piscicultura. Os novos grupos se propõe a massificar a piscicultura através do aumento de número de tanques, aumentando deste modo a produção e a produtividade. Com esta dinamização da produção pretendem contribuir para a redução da fome e da desnutrição crónica através do consumo de peixe, além de aumentar a renda familiar através da comercialização do peixe. Estas medidas têm como estratégia aumentar o número de famílias assistidas através de associativismo que se concretiza por meio da legalização das terras indicadas às associações através do DUAT.

“Com o crescimento de números de grupos interessados em piscicultura, aumentou a demanda e a escassez de alevinos e dos kits de construção, o que provocou a demora da abertura de tanques”, explica o senhor Chelusso Angelico, hoje presidente da associação *Tiphate Bhasa*. E acrescenta: “Para a abertura de um tanque de 900 m², leva cerca de três meses.”

Os novos grupos construíram dois tanques-escola, segundo os parâmetros exigidos para boa produção e produtividade. Contam no total com cerca de quarenta tanques particulares. Actualmente a dimensão mínima de tanque é 250 m², contra 100 m² em 2015. A nível do povoado, já existem em 2017 vinte e dois tanques, com uma produção que subiu de quinze para 50 a 55 quilos por cada tanque por ano, para uma mesma dimensão. O peso médio do peixe aumentou de 80 g para 300 g no ciclo correspondente a 12 meses. Com este aumento da colheita, os produtores conseguiram melhoraram a dieta da sua família e comercializarem o peixe. Este valor ganho usaram para compra de bens domésticos.

Acima Já duas gerações envolvidas con piscicultura

O uso de associações em combinação com a existência de tanques de demonstração provou ser uma metodologia importante para transmissão de tecnologias e boas práticas, estimulando uma piscicultura sustentável.

Das vantagens de tanques-escola e de mulheres ativas

A criação de tilápias é uma grande oportunidade para Distrito de Gorongosa por apresentar esta os requisitos naturais básicos para a sua criação. A prática influenciou positivamente não só a preservação ambiental, como a legalização das propriedades, necessária para seu enquadramento junto aos órgãos ambientais de licenciamento. A legalização das associações e atribuição dos respectivos DUAT contribuiu para a adesão de famílias à prática da piscicultura.

Além disso, o PROAQUA ofereceu o impulso necessário para orientar o piscicultor e/ou potencial empresário nesta importante actividade económica, na forma de assistência técnica como no acesso aos insumos necessários. A construção de tanques de demonstração no distrito facilitou a melhor aprendizagem dos membros e da comunidade no geral.

Para massificação e maior abrangência da assistência técnica, a associação *Tiphate Bhasa* foi a primeira a ser formada. Deste modo, seus membros garantiram a réplica destes conhecimentos e experiências, contribuindo para o aumento do número de tanques e de famílias praticando a piscicultura. Foi possível, assim, capacitar os piscicultores em matéria de associativismo e de piscicultura básica – incluindo a fabricação de ração usando os alimentos localmente disponíveis. A instalação de fabriqueta de ração e pequena instalação de produção de alevinos contribuiu de maneira significativa para a incrementação da produção e da produtividade, a garantir o alcance de dos objectivos de fomentar a dieta e a renda familiares. Isso porque, antes de terem o tanque-escola, os piscicultores alimentavam o peixe

só uma vez por dia e com farelo. Ao começarem frequentar o tanque-escola aprenderam que deviam alimentar o peixe para além do farelo, como restos de vegetais, cereais, bem como com restos de comida.

A intervenção apresentou também factores limitantes, começando pelo atraso na legalização do grupo e as atribuições de DUAT, que condicionou o conflito de terra. Também a topografia de Nhanhadzi, por apresentar tal acidentação, dificultou e atrasou a construção dos tanques maiores. Uma vez iniciado o projeto, os produtores sentiram a escassez de alevinos à qual se seguiu a escassez de ração de qualidade, indispensável para a diminuição do ciclo de doze para seis meses. A região é cortada por vias de acesso em más condições. Este problema de infraestrutura afetou a periodicidade de tanto as visitas de assistência técnica quanto as capacitações. Posteriormente, prejudicou ainda a comercialização.

Aprendizagem significa empoderamento

O uso de associações em combinação com a existência de tanques de demonstração (tanque-escola) provou ser uma metodologia importante para transmissão de tecnologias e boas práticas, de modo que haja uma piscicultura sustentável. O associativismo e a atribuição de DUAT às próprias associações garantiram a perseverança de todos membros da associação. O vínculo com associações facilitou o trabalho dos membros do grupo bem como aumentou o raio e o impacto da actuação do técnico. As actividades coletivas facilitaram a criação de conhecimento coletivo. Paralelamente, a aprendizagem individual promoveu o empoderamento dos indivíduos, das mulheres em particular. Não se viram mais excluídas



(nem mal compreendidas pelos maridos), como tradicionalmente acontece em torno de atividades económicas.

O uso de tanques-escola estimulou a réplica das práticas e auxiliou no apoio técnico e na mudança de comportamento porque o grupo vai usando as experiência dos outros para o sucesso de todos. O aumento de produção e produtividade de peixe contribuem para a redução da fome, desnutrição crónica e para a melhoria das condições de vida através do consumo e da comercialização do pescado proveniente de Piscicultura.

Para massificar a prática da piscicultura no distrito é pertinente promover políticas que ajudem a transição de uma piscicultura de subsistência para comercial de modo a aumentar a renda familiar. De maneira a concretizar esta transição, são necessárias diversas medidas a nível político, a começar por promover políticas que estimulem o investimento em infraestrutura regional. A atribuição de DUAT provou ser uma medida eficiente, porém depende da divulgação desta estratégia e da organização dos produtores em associações.

A disseminação do uso de tanque-escolas e o aumento do número de tanques viria a contribuir para que a piscicultura se tornasse ao mesmo tempo comercial e sustentável. Neste contexto, incluímos a dimensão

sustentabilidade social à económica, onde o envolvimento da mulher nas actividades piscícola – como empreendedoras independentes dos homens – provou uma decisão acertada na expansão do potencial de toda Nghanhdzi. Pois acreditamos que a massificação possa vir a garantir que a comunidade aumente a produção e produtividade piscícola e, conseqüentemente, a renda familiar.

Para tanto se faz necessário capacitar os piscicultores em matéria de produção de ração usando os alimentos localmente disponíveis de modo a reduzir os custos de produção. Além disto, aconselhamos a instalação de uma fabriqueta de ração e uma pequena unidade de produção de alevinos. Por fim, recomendamos que mais frequentemente se venham a promover feiras de comercialização dos peixes para divulgar os rendimentos, as vantagens sociais e para o meio ambiente através da actividade de piscicultura.

Acima Resultado da colheita



Eugenio Basilio Matusse

Técnico Agropecuário, PROAQUA,
Projecto de Promoção de Aquacultura
de Pequena Escala. Sofala,
Moçambique.

E-mail: eugeniomatusse86@gmail.com

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: Piscicultura, associativismo,
legalização de terras, empoderamento

A PLACA E O PEIXECULTOR

O caso de um piscicultor exemplar que comprou a identidade da família com peixe

Messias Alfredo Macuiane
e Cândido Afonso Cumbane



A placa com o tamanho do tanque, datas do povoamento e da previsão da colheita do peixe ajudou-lhe a alcançar seu objectivo de fazer a colheita no dia 24 de Dezembro. “Sem a placa talvez eu não teria colhido o meu peixe. As pessoas da comunidade já sabiam que eu ia tirar o peixe naquele dia, razão pela qual não tive dificuldades de vender o que quis.” Tendo visto as vantagens da vendas no Natal, planejou as colheitas seguintes para os dias festivos em Moçambique. “As datas festivas são mais lucrativas do que os dias normais, as pessoas preocupam-se pouco com o preço, porque querem é celebrar.”

Residente na zona remota de Mudododo no distrito de Gondola, o senhor Herculano Vasco é um dos piscicultores beneficiários do Projecto de Promoção da Aquacultura de Pequena Escala (ProAqua) financiado pela União Europeia e pelo Governo de Moçambique. O ProAqua atua desde de 2014 nos distritos de Gondola, Mossurize e Sussundenga localizados na Província de Manica e no distrito de Gorongosa, na Província de Sofala e tem como objectivo ajudar os agricultores a diversificar os sistemas produtivos através da introdução do peixe em tanques piscícolas. Propor-se a aumentar deste modo o consumo e comercialização do peixe a grupos vulneráveis residentes em zonas do interior onde o acesso do peixe fresco é escasso.

Através da presente capitalização pretende-se inspirar os piscicultores a adoptarem as boas práticas do senhor Vasco para melhorarem a sua condição de vida através do consumo, venda do peixe e investimentos de renda. Estas práticas podem também servir como um instrumento a ser usado pelos extensionistas nas suas missões de apoio à piscicultura.

Determinação de abraçar a piscicultura

Antes de iniciar com a piscicultura, o senhor Vasco admirava os tios que criavam peixe em outra

comunidade, mas nunca teve a coragem de abrir seu próprio tanque. Tudo começa quando ouviu do seu amigo João Nbaimbai, falando da presença do ProAqua no seu povoado. O projeto já havia beneficiado quatro famílias, dando-lhes pacotes de construção (carrinha de mão, pá, enxada e picareta) para abertura de tanques e apoiando os camponeses com alevinos para o povoamento destes. Quando soube da existência do ProAqua na sua comunidade, o senhor Vasco intercetou o extensionista de programa, quando ele passava perto da sua casa. Apresentou-se e demonstrou a vontade de abraçar a piscicultura.

Sem nenhuma experiência, aprendeu o ABC, desde a construção do tanque, fertilização, alimentação do peixe à gestão piscícola. Beneficiou do pacote de construção para acerar o processo de abertura do seu tanque... e hoje é um dos piscicultores exemplares na sua comunidade pela adopção de algumas boas práticas: colocou uma placa com o seu nome, dimensão do tanque, datas do povoamento e do início do consumo do peixe e envolveu a sua família desde a construção do tanque, engorda até a tiragem do peixe. Vendeu o seu peixe em datas festivas e usou um cofre de madeira para acumular o seu dinheiro. Por fim, partilhou os lucros da piscicultura com a família.

Vamos repassar sua história:

“A construção do primeiro tanque não foi fácil!”

O senhor Vasco lembra-se das dificuldades que quase

Capa O senhor Vasco alimentando os peixes



Acima Placa com dados da dimensão do tanque e data da colheita

o faria desistir. A terra lamacentosa associada à complexidade da topografia do seu terreno, além da falta de experiência para a abertura dos tanques, foram dureza, mas a vontade de ter peixes e cultivá-los na sua machamba era maior do que qualquer desafio. Como explica ele: “Uma pessoa não preparada pode querer abandonar tudo, mesmo depois de ter iniciado. Abri três faixas que facilitaram a abertura do tanque e drenagem da água simultaneamente, facilitando a remoção da areia molhada e pesada para fora do tanque. A ideia da abertura das faixas funciona e acho que esta estratégia deve ser divulgada a piscicultores que estejam a trabalhar em zonas onde a topografia é semelhante à minha.”

Logo depois do povoamento do seu tanque com alevinos, colocou sua placa. Seguiu então todas as recomendações técnicas de boas práticas de produção do peixe e o desejo de tirar o seu peixe no dia 24 de Dezembro foi realizado. “As festas de Dezembro de 2016 foram marcantes e passaram para história na minha vida”, diz o senhor Vasco. “Passei as festas de forma diferente! Tive peixe para o Natal e para o final de ano. Era muito peixe e no dia de colheita havia muitas pessoas da comunidade curiosas para ver o peixe cultivado na minha machamba. Para festejar com a comunidade, vendi uma parte do peixe e consegui 5.000 meticais e consumi uma certa porção... As minhas duas esposas e filhos cuidam do peixe, a razão pela qual partilho os rendimentos da

“O peixe é como qualquer animal, não haverá milagres sem alimentação correta”.

piscicultura também com a família. A partir daquele Natal conseguimos comer peixe pelo menos três vezes por semana, sendo cada refeição composta por 10 peixes: suficientes para alimentar a família. Consegui variar a fonte de caril na minha casa, já não é como nos tempos que dependia de peixe seco: como peixe fresco a qualquer momento, quando eu quero.”

“Os meus vizinhos ficaram impressionados pelo sabor do peixe cultivado no meu tanque, não passou muito tempo depois daquela data e os vizinhos passaram a me visitar com muita frequência para comprar o peixe. Comecei a acumular algum dinheiro pela venda do peixe! Sempre que vendia o peixe guardava o dinheiro no cofre de madeira num local seguro. Guardei dinheiro da venda do Natal, do 3 de Fevereiro que é o dia dos Heróis Moçambicanos e do 7 de Abril, que é o dia das Mulheres Moçambicanas. As datas festivas são mais lucrativas do que os dias normais, as pessoas preocupam-se pouco com o preço, porque querem é celebrar.

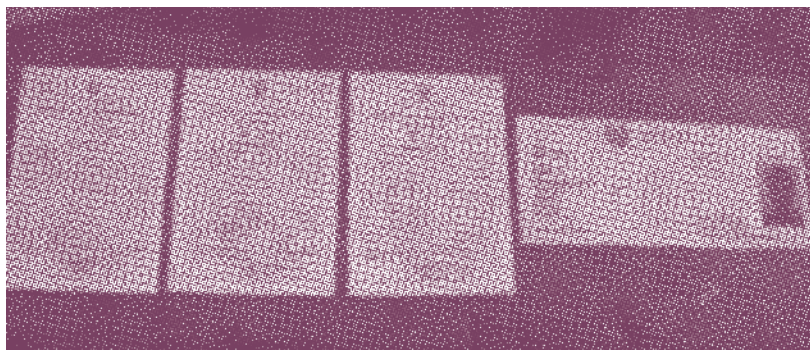
Investi parte do dinheiro do cofre no negócio de bolinhos da minha esposa. Passado algum tempo, da venda dos bolinhos conseguimos construir um tanque. Quer dizer que a minha esposa já tem tanque próprio dentro da nossa machamba! Com outra parte do dinheiro comprei um aparelho electrónico, o amplificador. Comprei 25 quilogramas de semente de milho melhorada e aumentei a minha área do cultivo de 2 para 4 hectares, plantando em uma porção de machamba que nunca tinha sido cultivada.

Por fim mandei a minha esposa tratar a nossa identificação. Não tínhamos documentos. Estou muito satisfeito: um cidadão deve ser identificado por documentos.”

Colheita da disciplina

Viver em zonas remotas onde os serviços de extensão dificilmente satisfazem a demanda constitui um dos desafios aos piscicultores: só os que adoptam as boas práticas é que podem se beneficiar das vantagens da piscicultura. Em comparação com outros piscicultores, o senhor Vasco regista todos os dados do consumo e venda do peixe, que o ajudam a avaliar o impacto da piscicultura na sua vida.

Os resultados do senhor Vasco estão relacionados com três aspectos fundamentais. Inicialmente, o uso da placa que lhe impele a cumprir a data da colheita e o envolvimento da família em todas as fases de criação do peixe. A partilha dos dados pelo senhor Vasco com os extensionistas e os interessados contribuiu para identificar o seu sucesso. Pois, sem dados, seria praticamente impossível avaliar os ganhos conseguidos desde o seu envolvimento na piscicultura.



O uso da placa é simbólico, o que vale são as práticas. Sem este registo, a venda do peixe na data prevista, o produtor corre o risco de colher o peixe antes de atingir o tamanho desejado ou deixar o peixe no tanque por tempo demais. O segundo acontece com muitos piscicultores, o que vem trazer possíveis prejuízos: tanto os peixes podem ser roubados, como o piscicultor pode estar a alimentar, sem ganhos maiores de peso do peixe. Seguindo o exemplo do sucesso do senhor Vasco, recomendamos que placas sejam colocadas nos tanques de cada piscicultor.

O senhor Vasco reconhece outros factores-chaves que contribuíram para o seu sucesso: os pacotes de construção, o uso de ração de boa qualidade e a assistência técnica regular, as capacitações e – muito importante! – intercâmbio que vem estabelecendo com outros piscicultores. Crucial foi o envolvimento dos membros da sua família na construção do tanque, alimentação diária, gestão dos tanques e inclusive na comercialização do peixe produzido. “Tenho estado fora de casa, mas minha família cuida do peixe, tal como acontece com o trabalho da machamba.”

Em particular, o senhor Vasco acredita que um dos elementos fundamentais do seu sucesso é a alimentação.

Estima-se que mais de 90 por cento de piscicultores não reportam dados de produção, consumo e comercialização do peixe produzido nos tanques piscícola e não partilham os benefícios da piscicultura na sua vida. Não se sabe ao certo quais são os factores que contribuem para que eles não façam, mas sabe-se que estes dados podem ajudar os técnicos a avaliar o grau da assimilação das práticas do cultivo, como podem contribuir para as estatísticas de produção do peixe tanto nos distritos, como no país.

A nível do projecto, os dados são usados para avaliar o grau do cumprimento do indicador do impacto, que pretende que pelo menos 40% do pescado seja comercializado e que a redução de pobreza atinja os vinte por cento. Se o ProAqua quer investir na mobilização dos camponeses a aderirem a piscicultura e em questões técnicas, é necessário

Acima Documentos de identificação da família do senhor Vasco



Acima O senhor Vasco posa em sua casa com o seu novo amplificador adquirido com a venda de venda de peixe cultivado na sua machamba

garantir que os aspectos técnicos se traduzam não apenas no aumento da produção e produtividade, mas também no repórter dos dados de produção.

As declarações do senhor Vasco “a introdução do peixe no meu sistema de produção veio minimizar a dificuldade de acesso ao caril na minha casa” mostram que a piscicultura de pequena escala pode contribuir para o aumento do consumo da proteína animal e diversificação da dieta alimentar a nível das comunidades remotas onde a existencia e o consumo do peixe é limitado.

Encerramos este artigo com as nossas aprendizagens. Começando de trás para a frente. A colheita do peixe faz parte do ciclo de produção piscícola. Logo após ao povoamento deve se estabelecer a data da colheita do peixe. Esta mudança de comportamento deve partir da rede de extensão: os extensionistas não apenas devem investir na difusão dos aspectos técnicos da piscicultura. É necessário ajudar os produtores a estabelecerem metas e manter um registro tanto das atividades como da contabilidade.

A coleta completa de dados complementa o manejo, tornando possível aos os próprios piscicultores a aumentar os seus níveis de produtividade e de produção. Com a experiência, aprenderão a avaliar se a piscicultura é uma actividade rentável ou não. Por fim, a venda do peixe nas datas festivas pode ser uma estratégia viável para os piscicultores que vivem em zonas remotas sob desafios de conservação do pescado, uma forma de vender o peixe a um preço competitivo.



Messias Alfredo Macuiane

Oficial de Monitoria e Avaliação no Projecto de Promoção de Aquacultura de Pequena Escala (PROAQUA), Instituto Nacional de Desenvolvimento de Pesca e Aquacultura (IDEPA), Direcção Provincial do Mar, Água Interiores e Pescas de Manica (DPMAIP), Moçambique.

E-mail: mmacuiane@yahoo.co.uk ou macui001@d.umn.edu



Cândido Afonso Cumbane

Chefe de Departamento de Pesca e Aquacultura, Direcção Provincial do Mar, Água Interiores e Pescas de Manica (DPMAIP), Moçambique.

E-mail: candidocumbane@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: Piscicultura, empoderamento de jovens, capacitação

PERSONAGENS DE VALOR

Jovens agentes de desenvolvimento
rompem com práticas antigas

Samuel Lyra e Carla Silva Ferreira



A mobilização efetuada pelos/as Agentes resultou numa série de reuniões, assembleias, capacitações, cursos, encontros, seminários e intercâmbios que muito contribuiu para o desenvolvimento comunitário e para a ampliação do capital humano e social, base indispensável para o sucesso do Projeto. Aquilo era só o começo... Viagem do tempo às comunidades beneficiadas, quatro anos depois.

Capa Grupo de Agentes de Desenvolvimento Sub-territorial

O presente artigo tem como objetivo analisar a experiência dos jovens Agentes de Desenvolvimento Sub-territorial (ADS) e impacto que tiveram nas comunidades onde atuaram, bem como conhecer os efeitos gerados em suas vidas após o término do Projeto Gente de Valor. Pretende ainda promover a reflexão sobre este aprendizado e sua aplicabilidade em outras localidades, tendo por base a opinião destes jovens envolvidos diretamente.

A chave para alavancar o desenvolvimento local

O Projeto Gente de Valor, fruto de um empréstimo de cooperação entre o FIDA (Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola) e o Governo do Estado da Bahia – Brasil, teve duração de 2006 a 2012. Este debruçou-se sobre a realidade de 282 comunidades em 34 municípios no Semiárido da Bahia, com baixo Índice de Desenvolvimento Humano e pouca oferta de emprego, principalmente para a juventude camponesa. Sendo a inclusão de jovens homens e mulheres um dos temas transversais do Projeto, criou-se a função do jovem Agente de Desenvolvimento Sub-territorial, focada na juventude. Estes 104 jovens, moradores(as) das comunidades envolvidas no Projeto, foram a ponte entre a Comunidade e o Projeto, atuando como agentes

mobilizadores comunitários e parceiros fundamentais para os/as Assistentes Técnicos e os/as Assessores na execução do Projeto.

Gerando desafios

“A mobilização das pessoas para a criação dos Comitês Comunitários em cada comunidade e do Conselho de Desenvolvimento Territorial compostos por representantes das comunidades foi um desafio”, diz Willian, um dos ADS. A mobilização das comunidades – primeira tarefa do Agente de Desenvolvimento Sub-territorial – não foi fácil para os jovens.

A mobilização efetuada pelos/as Agentes resultou numa série de reuniões, assembleias, capacitações, cursos, encontros, seminários e intercâmbios que muito contribuíram para o desenvolvimento comunitário e para a ampliação do capital humano e social, base indispensável para o sucesso do Projeto (durante a vigência do Projeto foram capacitadas 55.827 pessoas). Apesar da pressão pessoal e da comunidade que caracterizou o começo, como testemunha Marcio: “Logo de início tive muita dificuldade de aceitação nas comunidades.” Por meio destas ações foi sendo construída uma intensa rede de relações socioculturais e também produtivas entre as comunidades, que se constituíram como um microterritório, chamado no Projeto de Subterritório.

Unindo forças dos indivíduos, ...

Segundo Stela: “A comunidade antes era muito desorganizada, para participar de uma reunião era muito complicado, não tinha ajuda, não. No conselho comunitário os jovens não queriam participar de praticamente nada. A comunidade hoje tem uma associação muito organizada, com um grande número de sócios que participam [...].”

... para as comunidades se tornarem fortes

“Eu era um jovem nascido e criado no meio rural, que vivia antes da ação do Projeto dos conhecimentos populares provindos dos meus pais e avós. Pensava somente em viver da lavoura, sem estímulo para explorar a aprendizagem; vivia muito tímido diante das pessoas. A partir das capacitações, informações e orientações promovidas pelos técnicos/as do Projeto foi possível mudar a forma de vivência no semiárido”, recorda-se Jackson. Os jovens Agentes ajudaram as associações comunitárias, principalmente as diretorias em seus processos administrativos e financeiros, no controle e na prestação de contas. Muitos se associaram, alguns concorreram para cargos na Diretoria, vindo a participar efetivamente da vida das comunidades.

Desde o seu desenho, o Projeto definiu que investir na formação de maneira sistemática seria a chave para alavancar o desenvolvimento local e os processos de geração de rendas. Para tal, ofereceu capacitações, oficinas, intercâmbios, seminários, encontros e o uso de tecnologias sociais adaptadas à realidade do Semiárido.

O eco do impacto

Em que medida a decisão de escolha e contratação do jovem Agentes de Desenvolvimento Subterritorial foi acertada? Consideramos para tal: (a) a situação das comunidades e das associações após o Projeto, (b) a



Acima. Agente em sua área de trabalho

continuidade da atuação das entidades contratadas para prestação do serviço de assistência técnica nas comunidades trabalhadas no período de 2009 a 2013, e (c) a permanência destes jovens em suas comunidades (dos 104 jovens ADS que atuaram no projeto, 72,2% continuam até hoje envolvidos em atividades comunitárias). Podemos afirmar que esta foi uma decisão estratégica bem-sucedida, pois o desenvolvimento comunitário segue, de forma autônoma.

Em uma Roda de Conversa jovens Agentes e facilitadores da CAR realizaram uma análise retrospectiva que abrangeu o período de 2013 a 2017, quatro anos após a saída do Projeto. Constatamos que o trabalho dos ADS nas comunidades se encerrou contratualmente, porém, as associações comunitárias e alguns ex-Agentes de Desenvolvimento Social continuam ativos.

Em alguns municípios, as associações comunitárias tornaram-se referência dado seu grau de organização e sua capacidade de encontrar parcerias no município

“Tenho falado do Projeto e da experiência vivida em vários encontros municipais e estaduais dos quais tenho participado, pois costumo afirmar que estes têm sido o alicerce para o meu crescimento educacional, profissional e social. As ações do projeto foram fundamentais para o desenvolvimento social e econômico das famílias, já que buscaram inicialmente ouvir os anseios da população, para só então planejar, desenvolver e implementar ações concretas de sustentabilidade na vida no campo.

Logo após o término do Projeto, ingressei no curso de Pedagogia pela Universidade do Estado da Bahia – a UNEB – na cidade de Paulo Afonso. Durante meu percurso acadêmico, fui monitora por dois períodos da disciplina Educação do Campo, fiz estágio em uma Organização chamada Agendha – Assessoria e Gestão em Estudos da Natureza Desenvolvimento Humano e Agroecologia. Mais tarde fui contratada pela mesma como assistente de Pedagogia do Projeto ATER – Assessoria Técnica e Extensão Rural. Participei da construção do projeto Político Pedagógico

em Educação do Campo na cidade de Glória, representando a mesma na Câmara de Juventude Territorial, como também da criação de alguns Conselhos municipais de juventude em algumas cidades do referido território. Tenho participado como organizadora das Conferências municipais e territoriais de juventude e ATER, assim como de Feiras Agroecológicas na cidade de Paulo Afonso.”

Jusaria Silva Oliveira Santana –
Município de Glória

A metodologia participativa possibilitou processos de construção e tomada de decisões coletivas – só fazendo aumentar o impacto na vida destes jovens Agentes, das comunidades e das associações comunitárias.

Direita Inclusão de jovens na cadeia de produção de alimentos



e na região. Hoje, nota-se que as comunidades trabalhadas pelo Projeto atuam de forma coletiva. Nesta roda de conversa contaram várias mudanças, tanto nas comunidades quanto nas associações. Houve um aumento da participação ativa nos trabalhos associativos o que antes não ocorria, notadamente de mulheres em cargos diretos.

O trabalho de gênero realizado pelo Projeto com o Povo Kiriri (povo indígena habitante do Sertão brasileiro), pôs ênfase no respeito de sua cultura e tradições. Quando das primeiras reuniões para definir o Plano de Desenvolvimento da Aldeia Marcação, as mulheres só faziam uso da palavra com permissão do Cacique. Foi um desafio, como diz Fabiana: “Na Aldeia, as mulheres passaram a se envolver cada vez mais nas reuniões e em problemas buscando soluções junto com os líderes”.

A metodologia participativa possibilitou processos de construção e tomada de decisões coletivas – só fazendo aumentar o impacto na vida destes jovens Agentes, das comunidades e das associações comunitárias. “Para mim, um dos pontos mais significativos foi o Projeto permitir a participação das famílias das comunidades para que estas, em coletividade, apontassem as principais carências da região destacando aquelas de maior importância para todos.” Destaque para a lembrança de Adenia.

A inclusão dos jovens por meio da contratação para a função de Agentes se deu além do campo profissional, do fortalecimento das organizações locais, da convivência com o Semiárido e dos processos de geração de renda. Como relata o jovem Valdenor: “O que mais marcou no Projeto foram as relações de gênero e associativismo. Eu venho de uma família muito machista, mas com o Projeto e as oficinas de relações de gênero, mudei totalmente a visão dos homens da comunidade, principalmente a minha. Hoje eu varro a casa, passo o pano, lavo roupa, cozinho, ajudo minha esposa em tudo e ela também me ajuda em minhas atividades”.

Mas, apesar – ou por causa – de tantos resultados positivos, nos perguntamos se a contratação de jovens para atuar em Projetos vinculados ao Estado ou financiados por Agências Internacionais poderia ser replicada. “Creio que um Projeto como o Gente de Valor, deve sim, continuar com esse trabalho com jovens. Assim como eu encontrei no Projeto motivos para continuar na comunidade, ter uma formação técnica e me engajar nos movimentos sociais, pode ser com certeza, que existam outros vários jovens precisando dessa força.” O depoimento de Guilherme coincide com os dos outros ex-ADS e as avaliações.

A conclusão a que chegamos após estas quatro rodas de conversa é que a contratação destes jovens como estratégia de inclusão e fortalecimento organizacional foi positiva. Hoje, após quatro anos de encerradas das atividades do Projeto nas comunidades, o nível de envolvimento do Agentes de Desenvolvimento continua. Esta estratégia, além de viável, é passível de ser replicada. Deve ser repetida em outras localidades, de acordo com cada realidade.

Para a replicação do sucesso, diversos aspectos exigem atenção especial. A participação efetiva dos beneficiários na elaboração de projetos de desenvolvimento comunitário, tal como a mobilização e organização comunitária – principal ferramenta para a construção da cidadania – devem constituir a base metodológica. É importante que uma discussão com as comunidades preceda sempre cortes de atividades e de orçamento.

A inclusão da juventude na dinâmica associativa e na vida das comunidades foi a chave do sucesso do aspecto gerencial desta experiência. Projetos que tenham jovens contratados devem envolvê-los na consolidação do mesmo, inclusive após seu término. Para tanto, recomendamos a elaboração de projetos voltados para agricultura agroecológica familiar, onde a inclusão da juventude seja tema transversal.

Investir é a chave. Na organização local, nos sistemas produtivos existentes na comunidade: estes possibilitam a continuidade e sustentabilidade. Investir na assistência técnica apropriada para o semiárido e no gerenciamento da mesma. Introduzir tecnologias sociais adaptadas à convivência com o semiárido.

Por que, afinal, investir em processos formativos contínuos das associações e da juventude?

Capacitações geram conhecimento e despertam o desejo de formação acadêmica. Quando voltadas para gênero, promovem a autonomia e independência das mulheres. Investir na formação aumenta o comprometimento com o trabalho e melhora a qualidade de vida dos indivíduos e das comunidades. Revitaliza, literalmente, a alavanca para o desenvolvimento local.

Finalizamos com a história de um dos tantos Jovens de Valor

“Eu, Valdenor Fernandes Moreira, morador da Fazenda Caixão – Município de Cansanção, nasci em março de 1989, mas só concluí o ensino médio no ano de 2007. Em 2008 entrei na Associação; logo fui eleito como presidente e em seguida chegou o Projeto Gente de Valor. Em 2009 fui contratado como Agente de Desenvolvimento Subterritorial, busquei logo parcerias com órgãos governamentais e entidades não governamentais. Há dois anos trabalho como agente de crédito na Ascoob, Cooperativa de Crédito Rural de Sisal do município de Monte Santo. Continuo morando na comunidade, acompanhando e dando apoio aos nossos grupos produtivos. Hoje sou casado, tenho duas filhas, minha esposa faz parte destes grupos. Continuo atuando como Agente de Desenvolvimento e até muito mais. Por que hoje, na minha função acompanho várias outras comunidades. Como agente de crédito, fazemos campanha para as famílias tirarem documentação, campanha para apoiar as associações em reformulação estatutária e organizacional. Promovemos também intercâmbios para incentivar aquelas comunidades que ainda não se despertaram. Atuar como ADS foi a coisa mais importante na minha vida. Eu sou muito grato ao Projeto Gente de Valor, tanto pelo meu crescimento pessoal como também pelo desenvolvimento da comunidade.”



Samuel de Souza Lyra

Sub-Coordenador de Desenvolvimento do Capital Humano e Social.

E-mail: samuelyra@car.ba.gov.br



Carla Silva Ferreira

Especialista em Políticas Públicas de Gênero, Raça e Etnia, Consultora, Assessora de Monitoria & Avaliação do Pró-Semiárido.

E-mail: carlaferreira@car.ba.gov.br

Ambos vinculados à Secretaria de Desenvolvimento Rural do Governo da Bahia/ Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional – SDR/CAR, Brasil.

3

***GESTÃO
FINANCEIRA E
INFRAESTRUTURA***

A ENCURTAR O CAMINHO PARA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Seleccção e reabilitação participativa de estradas rurais
no projecto PROMER

Adelino Joaquim



O envolvimento directo da comunidade e das autoridades locais na seleção da estrada a ser reabilitada levou à apropriação do projecto pela comunidade. Depois de finalizadas as obras, a estrada passou a ser mantida por ela sob coordenação do governo local. Visa a circulação de pessoas e bens e o escoamento de excedentes agrícolas, impulsionando assim a economia. Apesar de tanto benefício, a reabilitação trouxe novos desafios, em particular para a sustentabilidade ambiental e a segurança no trânsito.

Capa Ponte reabilitada da estrada Nankhari – Muhemela

O Governo de Moçambique, em parceria com o Fundo Internacional para o Desenvolvimento da Agricultura (FIDA) está desde 2012 a implementar o projecto de reabilitação de estradas rurais em 15 Distritos da região norte de Moçambique.

A reabilitação de estradas é um componente da revitalização da infraestrutura em todo o país. Neste nosso caso, está a ocorrer no âmbito do Programa de Promoção de Mercados Rurais (PROMER). O objectivo principal do PROMER é melhorar as condições de vida das famílias rurais desfavorecidas, através da benfeitoria do acesso aos principais mercados de venda de produtos agrícolas. Visa, desta forma, assegurar a comercialização rentável dos seus excedentes agrícolas e o aumento da renda familiar dos pequenos produtores.

Com este artigo, pretendemos tornar visível para as entidades decisoras e financiadoras da importância do envolvimento das comunidades na selecção e definição de prioridades dos projectos de desenvolvimento local. Para além, da importância do envolvimento das comunidades na execução do projeto, como foi aqui o caso. Marcadamente, a exigência de incluir uma cota mínima de mulheres. Com a reabilitação da estrada Nankhari – Muhemela, a distância que cerca de 180 famílias produtoras da localidade de Muhemela percorriam para vender os seus excedentes agrícolas reduziu-se de 84 km para 17,5 km. Mercê da facilitação de acesso aos

comerciantes locais, o volume de vendas cresceu e continua crescendo consideravelmente. Queremos mostrar também por meio deste artigo o impacto socioeconómico desta intervenção.

O processo, passo a passo

A estrada Nankhari – Muhemela tem uma extensão de 17,5 km e localiza-se no Distrito de Metarica, Província do Niassa. Faz ligação entre a Sede do Distrito e a localidade de Muhemela, beneficiando directamente mais de 180 famílias camponesas. Sua reabilitação teve seu início em Janeiro de 2012, com duração de 14 meses. Inspirados em boas práticas de diversos projetos de desenvolvimento rural, o desenho do projecto inseriu participação e inclusão dos beneficiários transversalmente. Além disso, para a implementação efectiva, seguiram cuidadosamente os procedimentos característicos de parcerias internacionais com entidades locais.

O primeiro passo para assegurar a abrangência participativa do grupo alvo na implementação do projecto foi a constituição do Grupo de Referência Distrital – (GdR). Trata-se de um órgão de consulta e aconselhamento ao projecto, composto por entidades do Governo Distrital, associações de produtores agrícolas, associações de comerciantes, associações de transportadores, instituições financeiras, empresas de fomento de culturas de rendimento como também

Em termos de desenvolvimento regional, houve surgimento de novos assentamentos populacionais, construção de novas infraestruturas económicas e sociais (lojas, escolas, hospitais e moagens).

Crítérios de elegibilidade para estradas a serem reabilitadas

- fazer ligação com outra estrada permanentemente transitável
- dar acesso à zonas de maior produção agrícola
- dar acesso à zonas de maior concentração populacional
- dar acesso à zona com maior número de Associações de Produtores apoiadas pelo projecto
- ser uma estrada que não esteja sob intervenção de outros projectos.

membros da sociedade civil. Os membros integrantes foram indicados pelas próprias organizações e têm como missão auscultar, aconselhar, supervisionar e monitorar as actividades do projecto durante todo o seu período de implementação.

A selecção e validação das estradas prioritárias para reabilitação foi feita pelo Grupo de Referência distrital através de um processo participativo que envolveu todos os membros do órgão. A partir de uma lista de estradas fornecida pelo Conselho Consultivo Distrital (órgão de consulta do Governo Distrital), que continha necessidades de intervenção, foram extraídas três estradas prioritárias. Estas estradas deveriam obedecer aos critérios de elegibilidade previamente definidos pelo projecto.

Posteriormente, através de um levantamento técnico das condições das estradas realizado pelos Engenheiros do projecto em coordenação com os técnicos da Administração Nacional de Estradas

(ANE) e do Governo Distrital, foi validada a elegibilidade de cada estrada e consequente pontuação. Finalizado este exercício, a estrada Namkhari – Muhemela teve maior pontuação, recebendo assim prioridade para reabilitação.

Com esta escolha definida e oficializada, estabeleceu-se a legitimidade do Conselho e abriu-se o caminho para a elaboração dos documentos de concurso, para efeitos de licitação.

Os trabalhos foram realizados através da contratação de um empreiteiro de obras públicas selecionado através de um concurso público promovido pela Administração Nacional de estradas.

Nesta estrada tem mão de mulher!

Para a execução dos trabalhos de reabilitação da estrada, foram recrutados trabalhadores das comunidades circunvizinhas ao local de implementação da obra, em conformidade com o princípio de participação e inclusão. Uma particularidade desta inclusão para a execução da obra foi ter sido estipulado um mínimo de mão-de-obra feminina de 25% do total dos trabalhadores recrutados. Em cumprimento de um memorando de entendimento assinado entre o projecto e a Administração Nacional de Estradas e o Fundo de Estradas, as obras foram fiscalizadas pelas empresas de fiscalização contratadas pela ANE e os custos, pelo Fundo de Estradas FE. Ambas instituições trabalharam juntas durante todo o processo.

Um dos grandes problemas que afecta as comunidades rurais para o acesso aos mercados de comercialização dos seus excedentes agrícolas é a falta de estradas em boas condições para circulação de pessoas e bens. Antes da implementação do projecto, a estrada

Direita A reabilitação esta a ter um grande impacto económico e social para a comunidade local

Nankhari – Muhemela tinha problemas de falta de pontes e erosão profunda na plataforma. Na época chuvosa, todo o material era arrastado pela água das chuvas e a estrada voltava a ficar intransitável. Na tentativa de resolver este problema, as comunidades locais construíam pontes de troncos de árvores e tapavam as erosões com solos locais. Para atingir o mercado mais próximo, os produtores percorriam grandes distâncias com produtos carregados na cabeça ou em bicicletas. Não tinham possibilidade de negociar os preços de venda dos seus produtos com os comerciantes privados que lá escalavam, pois estes alegavam elevados custos de operação e desgaste acentuado das suas viaturas.

A implementação deste projecto teve um grande impacto económico e social para a comunidade local, pois, uma vez reabilitada a estrada, os indicadores



mostram que a vida dos produtores da comunidade de Muhemela mudou consideravelmente. Em primeiro lugar, a distância percorrida para alcançar o mercado mais próximo se viu reduzida de 84 km para apenas 17,5 km. Igualmente, subiu o número de viaturas que circulam na estrada e o custo de transporte de mercadorias baixou. Neste meio de tempo, se registou um aumento de volume de produtos comercializados, conforme nos mostra o exemplo da Associação de

Ntheia: na campanha de 2012/2013, seus produtores venderam mais de 15 t contra 9 t da campanha de 2011/2012.

Em termos de desenvolvimento regional, houve surgimento de novos assentamentos populacionais, construção de novas infraestruturas económicas e sociais (lojas, escolas, hospitais e moagens). Este progresso possibilitou o surgimento de oportunidade de os produtores negociarem os preços de venda dos seus produtos à porta de casa e de forma competitiva. A venda dos produtos à porta de casa permite poupar tempo e recursos. Desta maneira, os produtores conseguiram construir casas melhoradas, aumentaram as áreas de produção e compraram meios de transporte (motociclos ou bicicletas) para sua locomoção.

Perigos no acostamento e na pista

Apesar destas melhoras, os produtores locais continuam a notar a persistência da falta de políticas claras para fixação de preços para compra de produtos agrícolas. Definir preços poderia contribuir para o planeamento do ciclo agrícola das culturas e, ao final, para a maior estabilidade financeira das famílias de produtores.

O envolvimento directo da comunidade e das autoridades locais na seleção da estrada a ser reabilitada levou à apropriação do projecto pela comunidade. Cabe ressaltar aqui o papel dos empreiteiros, tanto no empenho na obra quanto na inclusão de mão-de-obra de mulheres. As mulheres envolvidas nos trabalhos de reabilitação, por sua vez, mostraram bom desempenho (boa qualidade do trabalho realizado) e assiduidade. Depois de finalizadas as obras, a estrada passou a ser mantida pela comunidade local sob coordenação do Governo local, acrescentando sustentabilidade ao impacto social desta intervenção.

Apesar de tanto benefício, importa destacar que a reabilitação da estrada trouxe novos desafios para as comunidades locais e o Governo Distrital, em particular para a sustentabilidade ambiental. Notou-se o desflorestamento das áreas ao longo da estrada para abertura de machambas e assentamentos populacionais, exploração ilegal de recursos florestais (madeira). Além disto, as autoridades vêm a registar um aumento de número de acidentes de viação envolvendo ciclistas e motociclistas. Para fazer face à estas novas situações foram desencadeadas acções de educação ambiental das comunidades para uso sustentável das florestas bem como para a difusão de regras elementares de trânsito.

Para reduzir os níveis de exploração ilegal dos recursos florestais, foi destacada uma brigada de fiscais florestais para o controle dos veículos que circulam por aquela via e criação de florestas comunitárias sob gestão das próprias comunidades. Este controle interno, por sua vez, vem a contribuir para a coesão das comunidades e a sensação de serem donos de ‘sua’ estrada.

O futuro da Nankhari – Muhemela, a estrada de todos

Como resultado do processo participativo de selecção e reabilitação da estrada Nankhari – Muhemela, a sua importância económica e social nunca foi questionada por qualquer que seja dos interessados. A reabilitação da estrada melhorou a vida da comunidade local e trouxe novas oportunidades de desenvolvimento. Com o envolvimento do Governo Distrital e da comunidade local na reabilitação da estrada, estes se apropriaram das acções do projecto e tomaram os resultados alcançados como fruto do seu trabalho.

Dada a importância das estradas para ligações de mercado e desenvolvimento local das comunidades, deixamos aqui algumas sugestões:

- Com vista a assegurar abrangência participativa do grupo alvo na continuidade dos efeitos positivos deste nosso projecto, que o Grupo de Referência Distrital continue ativo depois da intervenção.
- Os diversos impactos positivos do projecto nos fazem acreditar que este modelo de abordagem seja adequado para replicabilidade. Assim, pode ser adaptado para desenho e implementação de projectos semelhantes em outras regiões do país.
- Ainda, para garantir a sustentabilidade da iniciativa em todas as suas dimensões – e servir de exemplo para o PROMER – ressalta-se a necessidade do Governo Distrital de mobilizar constantemente recursos financeiros para a manutenção de estradas, com envolvimento da mão-de-obra local que participe directamente na sua reabilitação.

Das pedras a serem ainda removidas neste processo de desenvolvimento regional, reduzir os níveis de exploração ilegal dos recursos florestais e educar as comunidades para uso sustentável das florestas é talvez o maior dos desafios. Quanto ao fomento do desenvolvimento socioeconómico, este depende de um processo de conscientização dos produtores. É necessário que venham a privilegiar negociação de preços e venda colectiva dos seus produtos com vista à fazer face aos baixos preços praticados pelos comerciantes.



Adelino Joaquim

Técnico de infraestruturas rurais no projecto PROMER – Programa de Promoção de Mercados Rurais, Direcção Nacional de Desenvolvimento Rural – Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural, Moçambique.

E-mail: joaquim.adelino@yahoo.com

RÁDIO COMUNITÁRIA DE ALTO-MOLÓCUE

Aproximando os pequenos produtores do mercado

Carlos Uachisso



Para o sucesso do programa de informação de mercados contribuiu acima de tudo a transmissão de informação de mercado na língua local, facilitando a aceitação e participação dos pequenos produtores que não falam português. Possibilitou a efectuação das ligações de mercado de forma a conferir maiores rendimentos decorrentes da venda dos excedentes agrícolas dos produtores.

O objectivo desta sistematização é o de fazer campanha de lobby e advocacia a fim de que os governos distritais incluam os custos de transmissão da informação de mercado nos orçamentos distritais. A informação de mercado tem carácter público e é muito relevante para a criação de maior transparência na comercialização agrícola. Abrange maior parte da população rural e desempenha um papel chave na tomada de decisões por ser transmitida nas línguas locais. No entanto, as rádios comunitárias não encontram por parte dos governos locais um apoio financeiro regular para a disseminação dessa informação. Para suprir esta necessidade, o Programa de Promoção de Mercados Rurais (PROMER) iniciou o apoio em fase piloto, à rádio comunitária de Alto-Molócue. Entre outubro e dezembro de 2012 foram transmitidos 32 boletins semanais de informação de mercados nas línguas Lomwe e portuguesa.

Tanto a transmissão na língua local como a importância e o volume de transações de excedentes agrícolas na região abrangida tornam esta iniciativa única. A rádio de Alto-Molócue foi escolhida como representativa por estar a funcionar há mais tempo (desde a fase piloto em 2012) no âmbito desta iniciativa do programa.

Transmissões nas línguas das populações

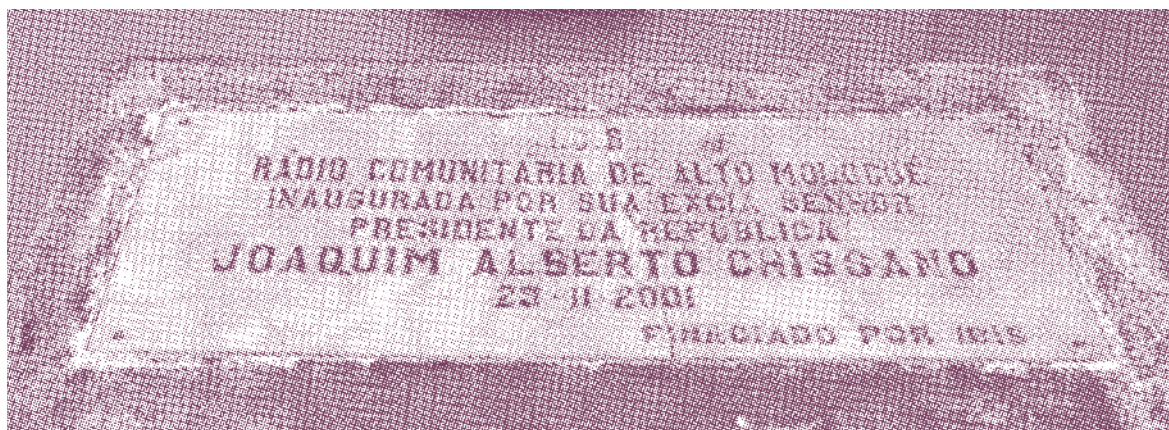
O PROMER apoia 60 Organizações de Produtores (OPs) ao nível do distrito de Alto-Molócue. São estas organizações o alvo primário das transmissões de informação de mercados. Para a experiência piloto em 2012, o PROMER aproximou aliados potenciais. Quem são e quais seus papéis? Os Serviços Distritais de Actividades Económicas (SDAE) se responsabilizaram por recolher informação sobre

Capa Joven trabalha como voluntário na rádio local

Abaixo Instalações da rádio comunitária



Direita Mural de inauguração da rádio comunitária



preços dos principais produtos nos mercados de referência; enquanto o Provedor de Serviços garantiu o recolhimento de informação sobre a disponibilidade dos produtos junto às organizações de produtores apoiadas pelo programa. Finalmente, a Rádio Comunitária local – através de um contrato com o Provedor de Serviços – assumiu a responsabilidade de transmitir um boletim semanal de 30 minutos.

Para fortalecer a capacidade técnica, o programa custeou o treinamento de quatro técnicos da rádio de Alto-Molócue, de dois extensionistas da agricultura e de dez inquiridores, dois por cada um dos cinco mercados de referência (Mugema, Chapala, Carmano, Mutala e na Vila-sede do distrito de Alto-Molócue). Estes foram indicados pelas 60 organizações de Produtores de Alto-Molócue. O treinamento cobria: recolha, processamento e análise dos preços de produtos agrícolas e preço de transporte. Definiu-se que a elaboração dos boletins semanais ficaria a cargo de um Grupo Editorial constituído pelo representante do programa ao nível local, um técnico da agricultura, um técnico do Provedor de Serviços e um repórter da Rádio Comunitária.

A recolha da informação atualizada era efectuada nos cinco mercados de referência das localidades de Alto-Molócue: Mugema, Chapala, Carmano, Mutala e na Vila-sede do distrito de Alto-Molócue – localidades que apresentam grande potencialidade agrícola. Os inquiridores enviavam esta informação aos serviços distritais da agricultura e cada um destes certificava e validava a informação. A seguir, os dados eram enviados à rádio comunitária para a compilação de boletins semanais e a posterior disseminação. Os programas tinham a duração de 15 a 20 minutos e eram transmitidos em Lomwe e Português.

A avaliação da iniciativa piloto realizada em 2013 foi suficientemente positiva para justificar a continuidade e alargamento do programa de Informação de Mercados em Alto-Molócue, muito embora se devesse melhorar a informação a difundir. (Como resultado do

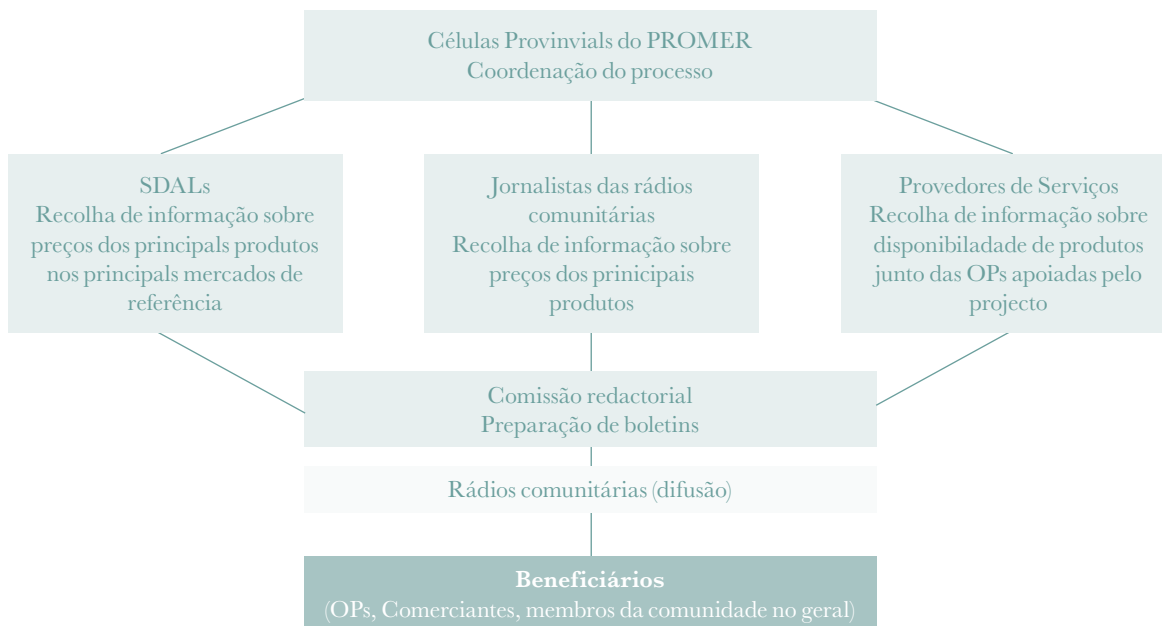
“Lemos o boletim duas vezes por semana em português e duas vezes por semana em nossa língua local”, explicou Lazaro António, apresentador da rádio Alto Molócue na província da Zambézia, a rádio que transmitiu o primeiro boletim piloto. “Às vezes, entrevistamos produtores locais para colher suas opiniões sobre os programas. Quando não transmitimos programas locais, fazemos a transmissão dos programas da antena nacional. Para além da informação de mercados, outros programas locais se concentram em questões como a saúde ou o meio ambiente”.

balanço positivo, em 2013 foram assinados contratos com dez rádios comunitárias, em igual número de distritos das províncias de Zambézia, Nampula, Cabo Delgado e Niassa. Os distritos de Malema (Nampula), Metarica e Mecanhelas (Niassa) Ancuabe e Namuno (Cabo Delgado) não foram abrangidos por não terem rádios comunitárias.) Em Alto-Molócue, durante o período de 2012 a 2015, foram transmitidos pelo menos 156 boletins de informação de mercados sendo 78 em Lomwé e 78 em português.

As transmissões na língua local permitiram que os pequenos produtores (membros das organizações de produtores apoiadas) tivessem acesso à informação de mercados na sua própria língua, além de garantir maior transparência das transacções.

As principais actividades realizadas pelo piloto propunham o favorecimento da posição tanto dos produtores como a dos técnicos da rádio e do serviço de assistência rural. Especificamente para a comercialização, organizou-se a disseminação de informação através das rádios comunitárias. Na altura da campanha de comercialização (Maio a Dezembro), a recolha de informação de mercado – preços e disponibilidade de produtos agrícolas locais era combinada com a recolha de informação nos mercados de referência. Com a capacitação dos

Figura 1: Esquema simplificado do processo de produção e disseminação de Informação de Mercado Nutricional e Assuntos Transversais



técnicos da rádio e extensionistas do sector da agricultura visou-se elevar a qualidade e a confiabilidade das transições.

O processo de sintonia

Antes desta iniciativa do programa, o SIMA (Sistema de Informação de Mercados Agrícolas) do Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar recolhia as informações sobre produção, compra e venda ao nível da Sede-Distrital e difundia para todo país *online*, ou por televisão e por meio de boletim informativo. Devido aos meios de divulgação usados, a informação não alcançava os pequenos produtores em escala significativa. Acrescido disto, não cobrir as zonas mais remotas, exatamente onde se localizam os pequenos produtores apoiados pelo programa.

Esta multiplicidade de intervenientes torna o processo difícil de controlar, dada a necessidade da participação regular e contínua de cada um deles, como também pela escolha pela monitoria das contribuições quantitativas e qualitativas, conforme responsabilidades previamente acordadas com cada partido. Similarmente, a dispersão geográfica das zonas de implementação do programa dificulta a movimentação dos participantes e onera os custos da sua implementação. Por estas razões o programa optou por apoiar directamente as rádios comunitárias locais, na língua local – a mais falada pelos produtores.

O apoio do governo local – através do envolvimento dos Serviços Distritais de Actividades Económicas (SDAE) no processo chave de recolha, compilação e validação da informação de mercados – permitiu que se explorasse melhor o potencial agrícola de Alto-Molócue (distrito localizado ao longo do corredor levando ao porto de Nacala, inclui os maiores exportadores/empresas de agro-processamento de culturas de rendimento).

O sucesso alcançado levou à expansão da recolha de informação de mercado: da sede os inquiridores passaram a recolher informações zonas mais remotas. Aumentou-se, assim, a cobertura. Logo a rádio desenvolveu a sua robustez financeira com a segurança do contrato, conseguindo cobrir parte significativa dos custos operacionais. Ampliou a competência dos técnicos em matéria de análise de dados recolhidos, compilação, disseminação, condução de debates radiofónicos sobre temas relevantes.

No entanto, há a destacar o desafio enfrentado devido a falta de meios circulantes para a deslocação dos técnicos das rádios às comunidades locais para a recolha de dados e condução de entrevistas aos beneficiários. Para minimizar este desafio foram alocados celulares para os inquiridores enviarem informação recolhida aos extensionistas do SDAE. Para além disso, salienta-se que a divulgação de informação foi afectada pela limitação do raio de

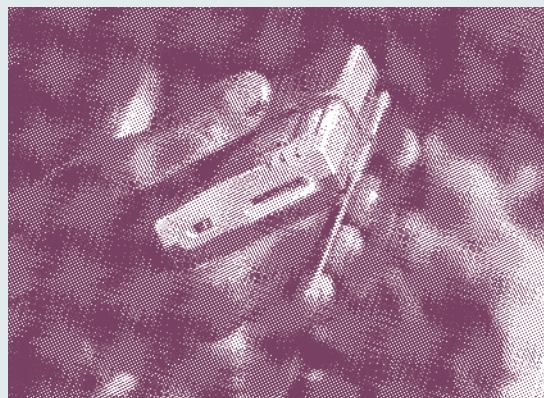
cobertura das rádios (em média 70 km em linha recta) não abrangendo por isso alguns dos postos administrativos. Ademais, houve registo de avarias dos aparelhos e fornecimento irregular de energia eléctrica.

No processo de apoio à rádio sucederam alguns resultados inesperados, como o facto de alguns membros de Organizações de Produtores organizarem sessões de escutas colectivas da divulgação de informação de mercados uma vez que nem todos possuíam aparelho de rádio. Em algumas ocasiões, a rádio repetiu emissões de informação de mercado – a pedido dos ouvintes – sem custos adicionais para o programa.

Para o sucesso do programa de informação de mercados contribuiu acima de tudo a transmissão de informação de mercado na língua local, facilitando a aceitação e participação pois os pequenos produtores (membros das organizações de produtores) não falam português.

Além disto, devido às capacitações ministradas e ao apoio técnico contínuo do sector da agricultura ao nível do distrito, o programa conseguiu aumentar a capacidade técnica da rádio para produzir e disseminar programas de informação de mercados. Note-se que a maior parte dos técnicos das rádios são jovens e trabalham como voluntários devido a paixão que tem como comunicadores.

O sucesso teria sido ainda maior, não fora a divulgação de informação de mercados ter sido afectada pela limitação do raio de cobertura das rádios, avarias dos aparelhos e fornecimento de energia eléctrica irregular e o facto dos técnicos das rádios serem voluntários. Os incentivos têm sido o pagamento de subsídios, que poderiam vir a propiciar a alta rotação dos técnicos. Considerando os factores contribuintes e limitantes, os parâmetros *abrangência* e *sustentabilidade* foram medidos usando os indicadores “Boletins de informação de mercado transmitidos pela rádio” e “Técnicos da rádios que aplicam conhecimentos ministrados nas capacitações”. A partir desta análise, chegamos às conclusões a seguir.



“A rádio local é muito importante para nós. É uma ótima maneira de dar informações e chegar aos agricultores”, disse Ernesto Lopes, responsável pelo Serviço Distrital de Actividades Económicas no distrito de Ribaué, na província de Nampula, que está envolvido na compilação Informações de mercado para o boletim semanal.

Preços justos

A informação transmitida desempenha um papel relevante para melhorar a transparência do mercado. Os produtores conseguem obter mais rendimentos como resultado da venda dos excedentes agrícolas por tomarem decisões de apropriadas quanto a marcação de preços justos.

O programa desencadeou uma série de actividades que possibilitam potenciar os beneficiários com informações actualizadas dos preços e disponibilidade de produtos agrícolas. Contribui deste modo para que as ligações de mercado se efectuem de forma a conferir maiores rendimentos decorrentes da venda dos excedentes agrícolas dos produtores.

Recomenda-se que os governos distritais passem a incluir um orçamento para as rádios difundirem informações que aumentem a transparência das transações agrícolas. O Sistema de Informação de Mercados Agrícolas do Ministério de Agricultura

“Descobrimos que a rádio comunitária era uma maneira muito eficaz de chegar às associações de agricultores e pequenos produtores; mesmo quando os agricultores são analfabetos, eles podem entender imediatamente a informação sobre os preços de produtos agrícolas”, explicou Carla Honwana, coordenadora nacional do programa, em Maputo.

“Nós ainda podemos melhorar a transmissão de informações do mercado e garantir que os preços sejam sempre precisos. Queremos continuar usando rádios comunitárias e diversificar a transmissão para incluir informações sobre nutrição”, disse Carla.



Esquerda As transmissões na língua local permitiram que os pequenos produtores tivessem acesso à informação de mercados na sua própria língua

deve alargar o raio de recolha de informação agrícola para as zonas mais remotas. Deve também usar as línguas locais para difundir a informação pois só assim poderá alcançar um maior número de pequenos produtores. O FIDA, em futuros programas similares, deve alocar fundos para apoiar as rádios na compra ou reparação de equipamentos

A análise do parâmetro Sustentabilidade e respectivos indicadores nos ensinou que os sistemas locais de transmissão de informação de mercados devem ser capitalizados por constituírem também um meio de socialização visto que às vezes as escutas são colectivas. Complementarmente, existe um espaço em que as rádios interagem com os ouvintes e quando seus nomes são difundidos na rádio aumenta a autoestima dos ouvintes/beneficiários. Constatamos, similarmente que o apoio às rádios tornou-se maior devido às acções de capacitação e troca de experiência.

Devido à pertinência e utilidade da informação de mercados, os governos e deveriam ser sensibilizados para criar uma plataforma de apoio às rádios de informação de mercado por ter esta carácter público. A maior parte das rádios funcionam com equipamento obsoleto propiciando a ocorrência de avarias frequentes e a irregularidade na radiodifusão. A revitalização do equipamento também depende de apoio dos governos distritais. Com auxílio de negociantes locais, seria possível a formação de profissionais jovens e motivados.



Carlos Fernando Uachisso
Conhecimento, Ministério da Terra,
Ambiente e Desenvolvimento Rural,
MITADER. DNDR-PROMER,
Moçambique.

*E-mail: cuachisso@dnpdr-promer
orgmzcarlosuachisso@yahoo.com.br*

FUNDO DE PROMOÇÃO DE MULHERES EMPREENDEDORAS

Ferramenta para empoderamento
económico da mulher na pesca

Gloria Nyamuzuwe e Gércia Cumbana



A facilidade da beneficiária ter uma comparticipação de 50% do valor do equipamento acrescentou sem dúvida o nível de acesso ao financiamento para as mulheres. Ao contrário do crédito formal, o fundo não tem condicionalidades, exceto que é preciso se envolver em uma atividade relacionada à pesca.

○ Fundo para a Promoção de Mulheres Empreendedoras (FPME), é uma facilidade de financiamento no Projecto de Promoção da Pesca Artesanal (ProPESCA). O projecto tem como objectivos: melhorar os rendimentos e os meios de subsistência das famílias envolvidas na pesca artesanal, através do aumento do volume de pescado de alto valor comercial numa base sustentável, como também aumentar os rendimentos obtidos do pescado comercializado.

A promoção da igualdade de género é uma componente integral, mais que isso, o direccionamento (*targeting*) da iniciativa e tem por objectivo aumentar o acesso e o controle de mulheres sobre recursos pesqueiros. Para tanto, o ProPESCA adota uma abordagem transversal para integração de género como tema, tomando medidas para sua integração na organização. O fundo foi concebido especificamente para apoiar a estratégia de empoderamento económico das mulheres, facilitando o acesso aos recursos produtivos para as mulheres empreendedoras que não têm condições de acesso ao financiamento.

A sistematização desta iniciativa tem como objetivo demonstrar os resultados das intervenções financiadas pelo Fundo no pólo de crescimento da Praia do Bilene na província de Gaza e estimular aderência em outros pólos em todas as províncias onde a experiência esta sendo implementada.

Comparticipação de 50% para material ao longo da cadeia de valor da pesca artesanal

O ProPESCA é um projecto do Instituto de Desenvolvimento de Pesca e Aquacultura (IDEPA), instituição do Ministério do Mar, Águas Interiores e Pesca, e está a ser implementado em coordenação com as Direcções Provinciais do Mar, Águas Interiores e Pesca. O Fundo Fomento Pesqueiro é responsável pelos desembolsos. O projecto foi iniciado em 2012 e terminará em Março 2018. No entanto, a componente de Serviços financeiros apenas arrancou no final de 2015 devido questões de procedimentos.

O Fundo para a Promoção de Mulheres Empreendedoras foi concebido com a ideia de resolver problemas relacionados com a baixa participação da mulher nas actividades da pesca, seu acesso limitado a recursos financeiros e a falta de meios de conservação do pescado – o que resultava em perdas pós-capturas. O fundo é direccionado para apoiar todas as actividades desenvolvidas pelas mulheres ao longo da cadeia de valor da pesca artesanal: pesca, processamento, comercialização, conservação de pescado e actividades relacionadas. Abrange os trinta pólos de crescimento em sete províncias.

São elegíveis ao fundo mulheres adultas com idade superior a 18 anos envolvidas em actividades

Capa O extensionista desempenha um papel importante para ajudar a determinar o bem escolhido

Notamos mudanças na qualidade de vida das beneficiárias

Como o exemplo da Senhora Hortência Macie. Não possuía nenhum meio de conservação do pescado, e vendia o seu pescado de casa em casa, sem colmane. Através do fundo, já tem um congelador e um colmane. Antigamente, por vezes era obrigada a comercializar o peixe ao um preço mais baixo, de modo que acabassem todos no mesmo dia. Tendo meio de conservação do pescado, ela consegue vender seu produto com valor comercial mais alto.

Com aumento de rendimento, a senhora Hortência já conseguiu comprar uma antena parabólica e uma televisão, além de outros utensílios domésticos

Senhora Carlota Julião Cossa, com o seu congelador cheio de peixe bem conservado, beneficiou-se igualmente dos fundos.



económicas dentro cadeia de valor da pesca artesanal e aquacultura. O fundo oferece às candidatas uma quantia de até 75.000 meticais, individualmente ou, se formarem um grupo, uma quantia de até 150.000 meticais.

A divulgação do fundo começou logo no início das actividades do projecto por meio de consultas públicas com as comunidades beneficiárias e por consultas aprofundadas com as mulheres. Nestes processos foram identificadas actividades potenciais para financiamento.

A disseminação do fundo junto das comunidades é da responsabilidade das Direção Provincial do Mar, Águas Interiores e Pescas (DPMAIP) através do seus técnicos e extensionistas. Para mobilização comunitária e divulgação do fundo, os grupos de poupança e crédito rotativo constituem uma plataforma essencial na qual é possível alcançar mais mulheres. Para além de grupos de poupança, os técnicos/extensionistas também convocam sessões especiais ou fazem contactos directos com as candidatas interessadas, de modo a explicar os requisitos e os procedimentos bem como auxiliar no preenchimento dos formulários de candidatura. O extensionista desempenha um papel importante para ajudar a determinar o bem escolhido,

bem como as características pessoais da candidata. Também o técnico avalia posteriormente os efeitos do empreendimento.

As candidaturas são submetidas para avaliação por uma comissão provincial, que emite um relatório acompanhado dos projectos submetidos para validação pela comissão de avaliação do Instituto de Desenvolvimento de Pesca e Aquacultura. Depois da validação de aprovação dos projectos, as candidatas são informadas sobre a aprovação dos seus projectos e sobre a necessidade de depositar o 50% da sua contribuição na conta do Fundo do Fomento Pesqueiro (FFP). Assim que o FFP recebe o comprovativo do depósito da contribuição da beneficiária e a factura do bem, ele efectua o pagamento para o fornecedor deste. Após o pagamento, a beneficiária levanta o seu bem do fornecedor. A partir daí, o extensionista faz o acompanhamento das actividades de uso.

A meta global para o fundo nos 30 pólos de crescimento para duração do projecto é de 1054 mulheres. Isto implica uma média de 35 mulheres por pólo. Até Junho de 2017, já foram aprovados projectos de 65 mulheres (12 em 2015, 14 em 2016 e 39 em 2017) no pólo do Bilene, o que representa um alcance de

185,71 %. Das 65 candidaturas, 26 já receberam seus bens que são maioritariamente congeladores e *colmanes* para a conservação do pescado e produção do gelo caseiro (*colmane* é o nome dado à caixas térmicas, com nível de isolamento alto, usadas para preservação e transporte). No momento da edição deste artigo, está em curso o processo de pagamento para os restantes projectos.

A redução das perdas pós-captura é um dos resultados mais imediatos e visíveis: o pescado não processado e mal conservado deteriora-se facilmente. Felizmente, através deste fundo as processadoras e comerciantes do pescado estão adquirir meios de conservação.

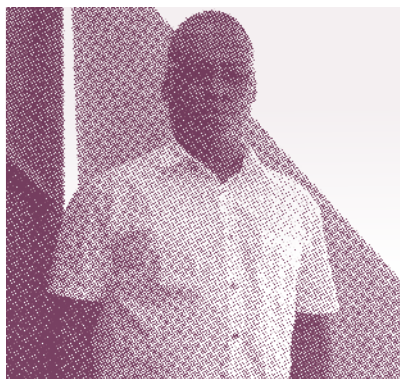
A facilidade da beneficiária ter uma comparticipação de 50% do valor do equipamento acrescentou sem dúvida o nível de acesso ao financiamento para as mulheres. Ao contrário do crédito formal, o fundo não tem condicionalidades, exceto que é preciso se envolver em uma atividade relacionada à pesca. Este é um fundo de comparticipação, em que metade do valor do bem a ser adquirido é pago pela beneficiária e a outra metade é coberta pelo fundo. A contribuição do fundo não é um crédito, mas sim uma doação que a beneficiária não precisa reembolsar.

A sinergia do Fundo com grupos de poupança e de crédito rotativo

As mulheres participam em diferentes actividades ao longo da cadeia de valor da pesca artesanal – pesca, comercialização, processamento, recolha de caranguejo, etc. Ainda, a presença da mulher é mais visível na comercialização e, na zona sul que cobre províncias de Maputo, Gaza e Inhambane, a comercialização de pescado é praticamente exercida só pela mulher, o que explica a grande demanda de fundo nesta zona. Da zona centro para norte, a comercialização é dominado pelos homens, mas a presença de mulher é notável.

Para efeito desta sistematização, foi selecionado o pólo de crescimento de Praia de Bilene, província de Gaza. A escolha deveu-se à alta aderência ao fundo, onde a experiência está a demonstrar o melhor desempenho. Em 2016, o número de beneficiários aumentou por 116,66% e por 278,57% até Junho de 2017, usando por base a média de 35 beneficiárias.

O sector das pescas já vinha a promover crédito formal, mas as mulheres raramente reúnem as condições, principalmente as garantias requeridas. Desde os anos 1990 se vêem isoladas dos serviços financeiros de crédito por não conseguirem apresentar garantias para as agências financiadoras. Ao longo dos anos, o sector também promoveu grupos de poupança e crédito rotativo, uma ferramenta que o fundo busca complementar.



Um dos factores que está a contribuir para o nível alto de candidaturas neste polo de crescimento é a forte participação das mulheres nestes grupos de poupança e crédito rotativo, diferenciando esta experiência de suas semelhantes. A maior parte das beneficiárias faz poupança. O outro factor de influência positiva é a atitude e o cometimento do próprio extensionista para o sucesso da experiência. Ele faz além das suas responsabilidades normais para apoiar as beneficiárias. Em todos encontros com a comunidade e com os grupos de poupança, o extensionista do pólo do Bilene encoraja as mulheres para a candidatarem-se ao fundo. Na sua mobilização, o extensionista usa as que já beneficiaram como exemplo para motivar as outras.

Desde o início ele percebeu que as mulheres são muito relutantes em deixar seus trabalhos para ir a pedir cotações requeridos para anexar aos projectos. Essa falta de disposição delas se deslocarem é por si só um obstáculo. O extensionista ajuda-as na obtenção das cotações e facturas, negociando e explicando aos provedores dos bens, explicando o funcionamento do fundo. Recentemente, organizou uma comissão de beneficiárias e as levou a Maputo para verificarem os preços e identificarem o provedor. As representantes da comissão levavam uma lista com os bens que cada candidata pretendia adquirir com o fundo.

A apresentação e entrega pública dos bens às primeiras beneficiárias pelo governador da Província de Gaza também contribuiu muito para a geração de interesse e – conseqüentemente – o aumento do número das candidaturas e das beneficiárias. Estes eventos não foram apenas uma publicidade do fundo. A partir daquele momento as mulheres ganharam maior confiança no programa. Como consequência, a existência do fundo motivou algumas mulheres que não pertenciam a nenhum grupo de poupança e crédito rotativo a participar para conseguirem dinheiro para a comparticipação. A disseminação pelas próprias mulheres beneficiárias do fundo fez aumentar o número de candidaturas.

Acima A atitude e o cometimento do extensionista contribuem para o sucesso da experiência

Um dos resultados negativos experimentado inicialmente foi a fraca aderência. Primeiro, por terem sido as candidaturas mal preenchidas – levando a grande parte ser rejeitada. Em segundo lugar, a morosidade na avaliação das candidaturas, inicialmente a nível provincial e posteriormente a nível central, tornou o processo de avaliação das candidaturas e divulgação dos resultados demasiado longos, desestimulando candidatas em potencial.

Apesar do nível alto de aderência, o facto do fundo financiar apenas equipamento limita as candidatas interessadas em ter acesso aos valores do fundo pra aumentar o volume das suas mercadorias e negócios. Pelo facto das mulheres sempre terem dificuldades em aceder ao crédito formal, a sua expectativa era que o fundo fosse também uma facilidade/fonte de crédito acessível e voltado exclusivamente pra mulher. Por outro lado, exatamente por o fundo se destinar à aquisição de equipamentos/bens, que ele contribui para a sustentabilidade dos negócios das mulheres.

Balanço

O esforço, a dedicação e o cometimento do extensionista/técnico é extremamente importante e faz enorme diferença em determinar se a experiência funciona ou não. Este é o factor diferencial em relação à outras províncias. A apresentação e entrega pública dos bens gerou interesse e confiança nas beneficiárias, pois é típico as mulheres respondem positivamente a uma iniciativa quando conseguem visualizar os resultados da experiência em outra mulher.

Contudo, notamos uma lacuna importante. Apesar do fundo ser um instrumento muito útil para a promoção dos negócios de mulheres, não abrangem todos aspectos das suas actividades, principalmente o financiamento para compra de mercadoria. Neste sentido, o fundo está limitado na sua cobertura e satisfação das expectativas de mulheres.

Dada a acanhada participação das mulheres no Fundo até agora, recomendamos que o Sector do Mar, Águas Interiores e Pesca promova a apropriação da experiência pelas autoridades mais altas de cada província para dar mais visibilidade e promover mais aderência ao fundo. Para o melhor desempenho da prática nos outros polos não analisados nesta capitalização, recomendamos que o Sector venha a promover intercâmbios com o pólo em análise, com vista a promover maior aderência ao fundo neles.

Recomendamos por fim que, nas futuras intervenções de fundos desta natureza, as autoridades incluam um componente do crédito facilmente acessível a mulheres, para financiamento de mercadorias e outros itens não concebidos nos serviços financeiros correntes. aumentar o número de candidaturas.



Gércia Cumbana

Técnica respondendo pela área de gestão participativa dos recursos pesqueiros e género, no Departamento de Estudos Planificação e Desenvolvimento Socioeconómico Instituto Nacional Desenvolvimento da Pesca e Aquacultura, Moçambique
E-mail: gerciacumbana@yahoo.com.br.



Gloria Nyamuzuwe

Especialista de Género e Targeting, Projecto de Promoção da Pesca Artesanal (ProPesca), Instituto Nacional de Desenvolvimento de Pesca e Aquacultura (IDEPA) – Ministério do Mar, Águas Interiores e Pesca (MIMAIP), Moçambique
E-mail: gnyamuzuwe@gmail.com

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, concentramos 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 quilômetros 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

DESENVOLVIMENTO EM TEMPOS DE DIGITALIZAÇÃO

Uso de celulares e tablets para dinamizar a comercialização de excedentes de produção

Norberto Simbe



Assim, também aprendemos a solucionar os problemas localmente, com introdução de meios rápidos e abrangentes de comunicação, como rádios comunitárias. A Metodologia de Acção Camponês a Camponês confirmou a importância de se continuar a investir, acima de tudo, no fator humano.

*Capa Grupo de gestão,
formação e direcção*

Em Moçambique as associações ou cooperativas foram estabelecidas no período colonial como organizações para ajudar as pessoas a suprirem as suas carências de recursos básicos, como terra, água, matérias-primas, crédito e tecnologia. Estas entidades protegiam contra as crises de acesso ao mercado e supriram necessidades de infra-estrutura. O princípio era somar esforços para multiplicar tanto resultados quanto os benefícios comuns. Tudo isto foi perdido em torno da Guerra civil, que durou 16 anos.

A União Provincial dos Camponeses (UCAMA), órgão representativo de agricultores na Província de Manica e membro da União Nacional de Camponeses de Moçambique e ainda membro da SACAU na África Austral (*Southern African Confederation of Agricultural Unions*), desencadeou várias acções de criação e legalização de grupos e associações como parte de sua missão de assistência aos agricultores.

Este artigo propõem-se partilhar experiências que decorreram na região central de Moçambique visando o fortalecimento da capacidade institucional e técnica das organizações de agricultores para melhoria dos serviços aos pequenos produtores.

Por que este caso é único na região? Aqui as associações uniram seus esforços e tornaram-se clubes de associações. Por serem estes distritos potenciais em actividades agropecuária, a agremiação facilitou a colecta de seus excedentes e a venda colectiva a preços

justos de seus cereais, leguminosas, hortaliças, fruteiras e produtos pecuários. Para modernizar a dinâmica destas actividades agropecuárias, a União promoveu a introdução do uso de celulares e *tablets* como instrumento de extensão rural. Neste artigo analisamos as consequências desta inovação.

O percurso do cooperativismo e do associativismo

Após a guerra de libertação, o estado Moçambicano promoveu o surgimento de novas cooperativas e associações, particularmente no sector agrícola. Embora, de um modo geral, tenham sido importantes para devolver certo protagonismo e gerar novas oportunidades aos pequenos produtores, muitas delas sucumbiram senão aos efeitos devastadores da guerra civil, então ao reajustamento estrutural da economia iniciada nos anos 80 do século XX.

Muitas dessas cooperativas dependiam de apoios recebidos de entidades estatais ou para-estatais. Em Manica se consistiam as estatais das direcções provinciais de agricultura e dos seus serviços de extensão agrícola. Além destes, o Instituto de Cereais, os Institutos do Caju e Algodão, bem como a vasta rede de Gabinetes de Zonas Verdes e Casas Agrárias que actuavam preferencialmente nas zonas peri-urbanas. Com a reformulação do papel e das

Os agricultores estão organizados em *Clubes de Agricultores Samora Machel* como na comunidade de Chindengue no distrito de Barue onde mais de 12 associações uniram-se para formarem o Clube e a União distrital, assim como *Clube dos Irrigantes de Rutanda* em Sussundenga, este com dez associações.

Estes clubes têm como objetivo prestar assistência aos pequenos agricultores, tal como ajudar e incentivar a

responsabilidades dessas entidades públicas, muitas associações estremeram na sua organização e, conseqüentemente, na sua sustentabilidade económica.

Enquanto isto, os agricultores enfrentavam muitos desafios, tais como práticas tradicionais de produção, sistema de pousio, uso de sementes não testadas, controle de pragas e doenças. Estes fatores tiveram e ainda têm impacto sobre seus rendimentos e ganhos potenciais sobre suas práticas agrícolas. Embora existam organizações de agricultores bem estabelecidas, capazes de abordar estas questões, esse não foi o caso para a maioria das delas, incluindo a União Provincial dos Camponeses – UCAMA.

A UCAMA se notou incapaz de atender às necessidades fundamentais dos agricultores, devido habilidades técnicas deficientes e recursos limitados. Portanto, ditou a necessidade – caso a competência da equipe provincial e distrital fosse reforçada – de desenvolver, por sua vez, a capacidade das associações e dos pequenos agricultores nas áreas necessárias. Os associados notaram que seria importante terem acesso a insumos,

colecta e a venda de seus produtos colectivamente, facilitando assim o acesso ao mercado.

Dez associações produzem pouco mais de 100 toneladas de milho, feijão Nhemba e Bóer sob- pequenos contractos com Klein Kharoo (empresa de compra e comercialização de sementes), Export Trading Company (ETG) e Empresa de Comercialização Agrícola (ECA), e o Programa Mundial de Alimentação, PMA.

mercados, finanças e informações. Em termos técnicos, precisavam aumentar sua capacidade de produção e modernizar o manuseio pós-colheita. Este conjunto de medidas são fundamentais para a garantia de qualidade e a criação de mecanismos de controle.

Iniciando este projecto em 2015, a UCAMA procurou aumentar a suas aptidões organizacional e institucional a nível provincial e distrital, bem como sua capacidade técnica de serviços de campo. A meta era atingir 8.000 pequenos agricultores. Em marco de 2016 o número havia superado 12.000 envolvidos nas cadeias de valor de milho, soja e feijões. A idéia era replicar práticas bem sucedidas em outras regiões da África resultantes de pequenas inovações na tecnologia de produção, as quais resultaram em aumento significativo dos rendimentos.

Melhora das competências técnicas de extensão na comunidade

O projecto capacitou seis pessoas da equipe da administração e finança da UCAMA (quatro dos

A plataforma de comunicação visava facilitar a divulgação eficaz de tecnologias e informações sobre preços de mercado para os agricultores, para fortalecer os grupos de agricultores.



Camponeses sobre liderança e institucionalização de boa governação (como de melhoria na prestação de contas). Além destes, 76 líderes e/ou presidentes das Associações receberam treinamento em liderança e desenvolvimento.

Além do pessoal técnico provincial, distrital, extensionistas comunitários (identificados em cada Associação distrital) oficiais técnicos da União e membros da UCAMA passaram por capacitações sobre boas práticas agronómicas, tal como uso de sementes melhoradas e fertilizantes; como também por um treinamento em métodos de extensão, que incluía o uso da telefonia móvel.

A equipe composta por nove agentes de campo foi e é responsável por treinar os pequenos agricultores em suas respectivas áreas de forma contínua e sustentável.

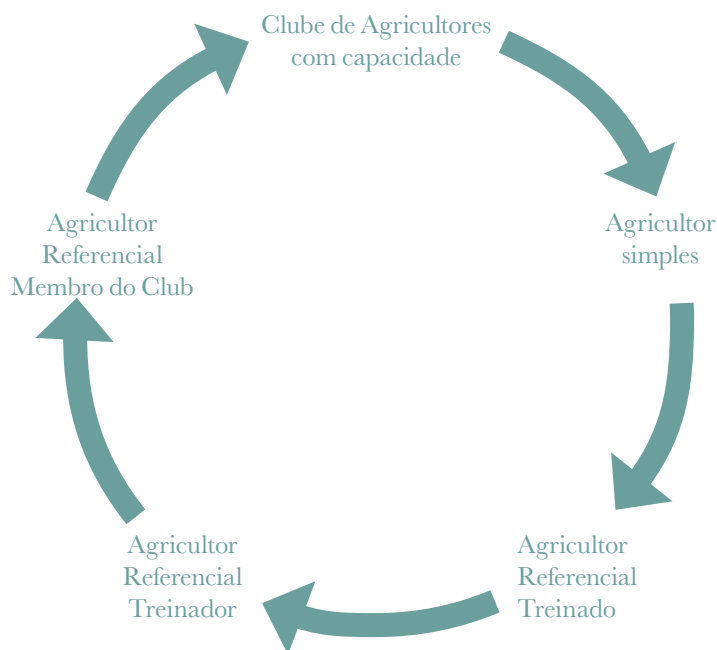
A intervenção incluiu em particular o estabelecimento de uma plataforma de comunicação e informação baseada no uso de telefone celular e tablets ligando agricultores com Associações e outras partes interessadas. Para possibilitar a implementação desta inovação digital, a União adquiriu celulares inteligentes (smart phone) e tablets. Um treinamento para agricultores referenciais os preparou para servirem como banco de conhecimento e canal de partilha destes conhecimentos. Para tanto, o projeto introduziu a Metodologia de Acção ‘Camponês a Camponês’.

Sobre sintonia

O investimento da União Provincial dos Camponeses visando a sustentabilidade do cooperativismo e associativismo vem colhendo bons frutos. Ao nível provincial, as associações receberam apoio para melhoria das competências organizacionais, gerenciais, administrativas, financeiras e técnicas para assegurar um apoio adequado aos agricultores filiados por distrito. Com esta medida, a credibilidade da União de Cooperativas se estendeu ao governo, doadores e ao sector privado. Tão importante quanto a credibilidade, a União atingiu a solidez financeira que garante sua sustentabilidade.

A existência de Clubes simplificou a assistência aos pequenos agricultores. Até hoje os clubes ajudam e incentivam a comercialização coletiva de seus produtos, facilitando assim o acesso dos seus membros ao mercado. Esta melhoria é resultado do estabelecimento de sistemas operacionais a níveis provincial, distrital e comunitário que melhoraram as competências dos pequenos agricultores, o que faz diminuir os riscos da produção agropecuária. Além disto, tendo em vista o papel das mulheres na agricultura, as associações com menos de 40% de

Esquema 1: Ciclo da sustentabilidade da experiência



quais, do núcleo de gestão credível para serviços de escritório e de campo a nível provincial), o que resultou em altos níveis de prestação de serviço nestas competências, melhorando os sistemas de contabilidade e gestão.

Para possibilitar o reforço da liderança e governação, o projeto desenvolveu uma intervenção que provou um foco estratégico. Os líderes fizeram revisão dos estatutos, tais como o quadro estratégico da organização, incluindo visão e missão, bem como os objectivos estratégicos, códigos de ética e de valores fundamentais. Este trajeto incluiu um curso para a liderança política da União Provincial dos

mulheres membros receberam apoio extra para recrutar membros do sexo feminino.

Potencialmente, o estabelecimento de uma plataforma de comunicação e informação poderia resolver as antigas dificuldades em torno da comercialização da produção e do acesso a aconselhamento técnico. A plataforma de comunicação visava facilitar a divulgação eficaz de tecnologias e informações sobre preços de mercado para os agricultores, para fortalecer os grupos de agricultores. A qualidade inerente da inovação era proporcionar um canal de comunicação de mão dupla.

Facto é que esta a estratégia não logrou os sucessos esperados, resultando no não uso dos celulares e, conseqüentemente, na paralisação da plataforma. No início foi difícil mensurar os possíveis impactos para perceber que esta a estratégia não se adequava à nossa realidade. O uso de rádios comunitárias foi o plano alternativo, a resposta rápida ao problema. As transmissões corrigiram em parte o erro cometido pela introdução das plataformas, mas – sendo um meio de comunicação em sentido único – não poderia suprir todos os objectivos anteriormente traçados. Os efeitos de todas estas mudanças ainda estão tomando forma.

Os principais beneficiários desta experiência foram a União Provincial dos Camponeses, com três das suas Associações Distritais (UDAC) de Bárue, Manica e Sussundenga, cobrindo suas 96 associações. A União recrutou através deste projecto um número adicional de 6000 membros aos 6000 já filiados – superando assim a meta inicial de 8.000 pequenos agricultores. Todos estes pequenos produtores se beneficiaram e/ou ainda beneficiam-se de novas parcerias e de melhores serviços oferecidos tanto pela União, quanto pelos sindicatos distritais e pelas associações de agricultores, aumentando assim a posição firme da UCAMA com seus membros.

Apesar do sucesso enorme a nível de cooperativismo e associativismo, o estabelecimento da plataforma de comunicação e informação com o uso da internet trouxe problemas inesperados. Factores como a falta de hábitos de leitura e uso de celulares na região e o baixo nível de alfabetização dos agricultores dificultaram o manuseio e o seguimento de recomendações.

A falta de energia para recarregar a bateria impossibilitou se medir o impacto do projeto, caso tivesse havido continuidade nas atividades. Estes constrangimentos refletem a falta de pesquisa e simulação de qual seria o impacto desta experiência neste local, devido principalmente a questões culturais, para não falarmos de infraestrutura.

Sobre simplificação

Embora terem havido aspectos negativos na introdução da plataforma de comunicação e informação, foi possível aprender que antes de se estabelecer uma iniciativa, deve-se fazer um estudo aprofundado e atempado para melhor se entender se há aplicabilidade e/ou sustentabilidade da mesma ou não. Replicar sucessos constatados em outros países não traz garantia de sucesso.

Assim, também aprendemos a solucionar os problemas localmente, com introdução de meio rápidos e abrangentes de comunicação, como rádios comunitárias. A Metodologia de Acção Camponês a Camponês confirmou a importância de se continuar a investir, acima de tudo, no fator humano.



Norberto Alberto Jose Simbe

Coordenador e pesquisador de projectos de agricultura inteligente ao clima e fortalecimento da capacidade organizacional, União Provincial dos Camponeses de Manica, UCAMA, Moçambique.

*E-mail: simbe.ucama@gmail.com;
info.ucama@gmail.com*

**Coordenação
do projeto:**

Jorge Chavez-Tafur

Edição:

Marta Rocha de Araujo

Layout:

Steers McGillan Eves

**Gestão do
projeto editorial:**

Bianca Beks

CTA, Setembro de 2018

CAPITALIZAÇÃO DE EXPERIÊNCIAS SÉRIES 04

LIÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO EM MOÇAMBIQUE E NO BRASIL VOLUME 1

CONTACTO

CTA
Caixa Postal 380
6700 AJ Wageningen
Países Baixos

T +31 317 467100
F +31 317 460067
E cta@cta.int

 [CTApage](#)
 [CTAflash](#)

