

CRUZEIRO DO SUL

**ARTICULAÇÃO INSTITUCIONAL ENTRE OS VÁRIOS
PARCEIROS NO DESENVOLVIMENTO DA PROVÍNCIA
DE NAMPULA**

(DRAFT)

Por:

Raúl Tapulua

Nampula, Janeiro de 1999

CONTEXTUALIZAÇÃO

A província de Nampula com uma população de 3 milhões de habitantes e uma área de cerca de 80.000 Km quadrados tem condições agroecológicas favoráveis e já foi a principal produtora agrícola do país tanto em culturas alimentares como as de rendimento, produtos pesqueiros, madeira e em pequena escala produtos pecuários mostrando portanto a existência de um grande potencial para o seu desenvolvimento. Mais de 80% da população trabalha na agricultura, o sector familiar produz cerca de 95% da produção agrícola e é maior fornecedor tanto de culturas alimentares comercializadas como as de rendimento como o cajú e o algodão.

Para além das oportunidades de desenvolvimento baseadas na existência dos recursos naturais, Nampula goza de uma localização estratégica pois que é banhada pelo mar e é atravessada por uma das mais importantes linhas ferroviárias do país e da região, constituindo um corredor vital importância para alguns países vizinhos em particular o Malawi.

Esta província apesar das suas potencialidades de recursos naturais e agrícolas pouca atenção tem recebido por parte dos investidores estrangeiros. O surgimento dos grandes projectos (mega-projectos) tais como o de gás, aço, fundição de alumínio, fertilizantes, transporte electricidade hídrica e turismo tem beneficiado somente o sul de Moçambique.

Existem várias iniciativas e experiências que estão sendo desenvolvidas por determinadas instituições na promoção de parcerias entre os actores de desenvolvimento na província. Cada uma dessas organizações implementadoras dessas iniciativas o sector privado, o governo e as ONGs tem sido fechada a si de modo que dificilmente partilha das vantagens e desvantagens dessas práticas, o que torna difícil a sua sistematização e recomendação. O clima de choque e desconfiança entre o empresariado de origem portuguesa concenssionárias e os comerciantes indianos ainda se constata no seio do empresariado de Nampula.

O exercício da actividade comercial é caracterizada por uma atitude racista por parte de alguns armazenistas desde a aplicação diferencial de preços de produtos até ao financiamento pondo em causa o desenvolvimento do empresariado nacional de formação recente.

A ACIANA (Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Nampula) pouco tem feito no sentido de promover um associativismo de facto entre os membros desta organização, o empresariado de origem portuguesa não se faz sentir a sua presença na organização sendo composta puramente por comerciante de origem indiana.

O exercício da actividade comercial é caracterizada por uma atitude racista por parte de alguns armazenistas desde a aplicação diferencial de preços de produtos até ao financiamento. Os armazenistas pagam preços diferentes ao mesmo produto agrícola dependendo da característica do empresário se é nacional ou de origem indiana, o mesmo acontecendo no financiamento (adiantamento de valores para compra dos produtos) os armazenistas indianos dão prioridade aos pequenos comerciantes indianos.

No Quarto seminário do Sector Privado realizado em 1998 foi recomendado a criação de um Gabinete de Desenvolvimento de Região Norte (GDRN) que iria dar apoio técnico ao sector privado da província e região e apoiar em parceria de financiamento e realização de estudos virados para as médias empresas.

Estudos recentes conduzidos por organizações internacionais em exercício na província apontam grandes problemas no âmbito da coordenação institucional dos principais actores de desenvolvimento. Os esforços não estão devidamente ligados, com pouca troca de informações, investigação e experiências, à medida que os intervenientes estão envolvidos nas suas próprias actividades. O estado não tem recursos, nem equipamento para coordenar este processo de troca de experiências adequadamente na função de catalizador/facilitador de desenvolvimento.

É neste contexto que, reconhecida a necessidade do estabelecimento de uma articulação entre os parceiros como alternativa de desenvolvimento, se pretender explorar as várias articulações existentes para poder identificar os parceiros chave que actuam no desenvolvimento da província e as oportunidades e estrangulamentos que existem para a reconstituição do tecido institucional.

2. OBJECTIVOS

2.1. Objecto de estudo

Em função das consultas e recolha de dados secundários foram considerados como objecto de estudo os seguintes actores:

- As famílias rurais
- As associações de camponeses
- O sector privado
- As ONG's
- O Estado

3. PRINCIPAIS ACTORES NO DESENVOLVIMENTO DA PROVÍNCIA DE NAMPULA

3.1 As famílias rurais

Moçambique é um país essencialmente agrícola, e para o caso da Província de Nampula, cerca de 80% da sua população vive nas zonas rurais.¹ Isto é mesmo que dizer, que, cerca 630.000 famílias tem a agricultura como a principal actividade de sustento ou de sobrevivência, daí o viver fundamentalmente nas zonas rurais.²

A importância dos pequenos produtores não fica apenas pela quantidade de habitantes que representam, mas também pela importância económica que elas representam para a Província. Os produtores rurais produzem cerca de 95% da produção agrícola na Província.

Os estudos do MSU/MAP de 1992, 1998, 1999 indicam que:

- 70 – 80% dos agregados familiares lavram até dois ha menos que 4 ha:
- A maior parte dos agregados familiares produz para a sua subsistência.
- A produção nas machambas representa cerca de 85% do total dos rendimentos dos agregados familiares.

Os pequenos produtores são constituídos por famílias com cerca e 3.6 membros, cultivam não tendo capital suficiente para desenvolver actividade comercial de grande vulto. Os pequenos produtores utilizam o sistema de produção tradicional de sequeiro, baixo nível de uso de insumos na maioria das culturas com a excepção dos produtores de algodão e tabaco sob contrato.³

A maior parte das comunidades da província de Nampula sofreram inúmeras transformações culturais, estas foram caracterizadas pela introdução do sistema colonial, pela islamização, pela cristanização e pelas tentativas de socialização e urbanização forçados. Para a implementação deste sistema verificou-se a instrumentalização da estrutura e do exercício do poder tradicional pelo colonialismo ou a sua negação no período posterior à independência. Contudo estas comunidades

¹ PEIPA, Plano Estratégico para 1999-2000

² Resultados do Censo de 1997.

³ TechnoServe, Análise do Subsector do milho, 1998

Prolongaram até aos nossos dias os seus hábitos e formas ancestrais de vida e de organização social.

Como forma ainda muito forte nota-se a manutenção da organização clânica, da sociedade matrilinear, do casamento exógamo (realização fora do clã de origem) e matrilocal (residência na área da família da esposa) As formas de inter-ajuda (OKHALIHERANA, MUKUMI nos trabalhos agrícolas e comunitários e sociais foram mantidas. O recurso a medicina tradicional, a prática anual de cerimónias de invocação dos espíritos mortos conhecidos genericamente por Makeya (para petição de chuvas, boas condições de sementeira e boas colheitas) são práticas ainda comuns.⁴

4.2 Associações de pequenos produtores do sector familiar

As comunidades rurais de Nampula têm uma experiência histórica de cooperação, inter-ajuda social, estratégia de sobrevivência assenta na solidariedade comunitária e nos mecanismos de coesão social. Este tesouro tem sido explorado por diversas instituições a nível de Nampula para promoção de organizações comunitárias de base (associações, cooperativas, grupos de inter-ajuda etc.) mecanismo importante para promover o desenvolvimento rural, constituindo numa alternativa organizativa para proporcionar serviços que o estado não está actualmente em condições de prestar. A ideia é de que cada produtor individualmente (por si só) não tem capacidade suficiente de negociação na venda dos seus produtos ou na compra de insumos; produtos de primeira necessidade e no acesso aos serviços de apoio.

Uma vez organizados em associações, os produtores aumentam a sua capacidade de intervenção no mercado, negociando melhores preços dos seus produtos e têm a facilidade de acederem a outros serviços de apoio.

Com o fim da guerra em 1992, muitas organizações não governamentais mudaram drasticamente a sua estratégia de apoio aos grupos desfavorecidos que na sua maioria são constituídos por pequenos produtores do sector familiar. De organizações de emergência passaram a organizações de desenvolvimento e muitas das suas actividades estão viradas ao apoio a auto-desenvolvimento das comunidades rurais com o objectivo de melhorar as suas condições de vida. Para alcançar este objectivo têm promovido organizações de carácter associativo a nível das comunidades rurais como forma a potenciar as comunidades em estruturas que possam garantir a sustentabilidades das acções realizadas.

A ideia básica de promoção de associações de carácter comercial consiste no seguinte:

- Desenvolvimento de associações de produtores como empresas privadas, em que os produtores como donos, são responsáveis pela tomada de decisões e criação de capital, seja em dinheiro, trabalho;

⁴ INDER, Estudo sobre Reassentamento da população na província de Nampula, 1995

- E na sua ligação com empresas privadas e outros agentes comerciais a nível distrital, provincial, regional e nacional.

Portanto, uma associação de produtos é uma organização privada e independente, criada por pessoas de uma zona, geralmente a nível de uma comunidade rural, com objectivos comuns em que os mesmos, como donos, são responsáveis pela tomada de decisões e criação do seu capital, seja em dinheiro, trabalho, ou em produtos. Tomam decisões de uma forma colectiva e aberta, com discussão prévia.

A maior parte das associações estão ligadas a uma organização mentora de apoio ao desenvolvimento e seguem ao programa específico desta organização. A sondagem sobre a existência de iniciativas locais (organizações formais de produtores) indicam ainda que estas são muito raras em Moçambique, devido provavelmente, ao receio político das experiências passadas e mal sucedidos, ainda fortemente presente no seio da população rural.

O ressurgimento desta classe de actores é uma realidade em muitos distritos da província de Nampula sobretudo naqueles em que operam ONG's internacionais (CLUSA, CARE, VISÃO MUNDIAL). Mais de 500 associações envolvendo cerca de 30.000 produtores são apoiadas por estas organizações.

As associações de produtores assistidas pela CLUSA integram uma média de 20 a 50 produtores (homens e mulheres) a nível de uma comunidade rural. Embora o objectivo destas associações não seja necessariamente o de maximizar o lucro, mas sim o de fornecer aos seus associados um bem ou serviço o mais economicamente possível, as mesmas vendem bens e serviços aos seus membros geralmente a troco de um pagamento. Para além dos associados os serviços da associação beneficia também outras pessoas na comunidade.

As associações de produtores têm normalmente como objectivo desenvolver actividades económicas que respondam às necessidades dos seus associados. Essas actividades incluem entre outras a comercialização de excedentes agrícolas dos seus associados e de outros produtores da zona, o abastecimento de factores de produção e bens de consumo. Algumas das associações têm desempenhado também um papel importante no melhoramento de infra-estruturas locais a nível da educação, saúde e acessos às zonas de produção, educação e alfabetização dos seus associados assim como na obtenção de bilhetes de identidade para os mesmos.

4.3. Organizações Não Governamentais

As Organizações Não Governamentais (ONG's) são organizações sem fins lucrativos que operam independentemente de Governos⁵

As ONG'S na província de Nampula abrangem um leque grande de agrupamentos de tamanhos diferentes e uma variedade de área de trabalho, orientados principalmente na prestação de serviços a comunidades rurais numa base não lucrativa. As áreas globais de actuação incluem entre outras: Agricultura, pecuária, Floresta, Educação,

⁵ The African-American Institute, 1996. Manual de Princípios de Gestão para ONG's

Água, Saúde, Pescas, Meio Ambientes, Infraestrutura, Estradas, desenvolvimento Institucional, Comercialização, Poupança e Crédito.

As Organizações Não governamentais nacionais ainda não têm expressão significativa, existindo algumas que de forma hesitante procuram estabelecer-se, no entanto não possuem uma estrutura interna de recursos humanos com conhecimentos sólidos de gestão que permitam à organização assentar-se, para além de que na sua maioria sofre de dependência extrema de outras ONG'S no caso estrangeiras ou de outras instituições que muitas vezes impõe regra de jogo para disponibilizar recursos materiais e financeiros para o funcionamento básico.

Depois do Acordo Geral de Paz em 1992, uma grande variedade de agência de desenvolvimento começou a entrar no país foram criadas muitas ONG'S locais. A província de Nampula tem neste momento 42 ONG'S locais na maioria criadas recentemente. O foco desta ONG's varia mas as tendências podem ser lidas da seguinte forma: 25%, estão em actividade no sector juvenil, outros 25% trabalham no sector agrícola e produtivo, 9% têm as Mulheres como o seu grupo alvo e 7% desenvolvem actividades no sector ambiental. Devido a sua recente fixação, as organizações locais nesta província ainda carecem da necessária capacitação, sendo bastante dependentes dos doadores. Elas estão concentradas na capital, o que limita as possibilidades de actuarem na área rural⁶.

O resultado do inquérito realizado pela DPAP a 21 ONG's nível da província de Nampula mostrou que o objectivo principal das ONG's é de melhorar a qualidade de vida da população rural, entre outros através de um aumento da produção e comercialização e melhoria da nutrição, mas também através do reforço da capacidade do sector civil ou privado, de prestar serviços, tomando em conta a sustentabilidade das intervenções e do uso de recursos. No mesmo estudo foi identificada a USAID como a maior financiadora (em termos de número de organizações ou projectos financiados) seguido pelo Governo Holandês.

4.4. O Estado

4.4.1 O Conceito

O Estado foi definido, por Afonso, A.M. (1970), como sendo uma sociedade politicamente organizada, ou mais precisamente, uma colectividade fixa num território, na qual existe uma diferenciação entre governantes e governados e uma autoridade soberana. Por este autor considerar o conceito de estado como uma definição padronizada e estática, Mendes, C.J.(1994:24), fez uma revisão ao conceito de Estado referindo a existência de dois sentidos, sendo um restrito no qual considera o Estado como sendo uma sociedade politicamente organizada, fixa em território que é privativo e tendo como características a soberania e independência. No sentido lato exclui as características anteriormente mencionadas, falando-se por sua vez, de Estados Soberanos e Independentes, incluindo neste conceito os Estados Federados, Confederados, Uniões e Protectorados.

4.4.2 As funções do estado

⁶ Ross, 1998. Estratégia de Género no Maneio dos Recursos Naturais

Segundo (Afonso, 1972:16) cabe ao Estado as funções legislativa, executiva e judiciária.

Na função **legislativa**, o estado é encarregue de estabelecer as regras gerais de comportamento e interacção entre instituições e pessoas na sociedade;

A nível da função **executiva**, o Estado é encarregue de estabelecer as regras gerais de comportamento e interacção entre instituições e pessoas na sociedade,

Na função **judiciária**, o Estado ocupa-se da segurança e das relações com a envolvente externa, através da sua tarefa de velar pela senção das regras. Privação e injustiça.⁷

4.5 O Sector Privado

O Sector privado é considerado como sendo aquele que arrisca o seu património na busca de rendimentos da sua actividade.⁸

Em Moçambique e em particular em Nampula o sector privado é de formação recente constituído maioritariamente por micro, pequenas e médias empresas. O sector privado está ainda em fase de estabelecimento devido aos conturbados momentos político-económicos. Desde o período colonial onde a economia estava orientada para a produção de matéria prima para as indústrias da Metrópole até a independência nacional onde se estabeleceu uma economia centralizada do tipo socialista e a recente viragem para uma economia de livre iniciativa ainda fortemente desregulada, o sector privado sofreu fortes recessões tendo em conta que tinha de se ajustar aos diferentes momentos.

O sector privado integra numerosos agentes desenvolvendo diversas actividades desde a produção, comercialização e prestação de serviços.

Estes agentes podem ser agrupados em empresas de pequena e média dimensão, media grande dimensão.

De uma forma geral o empresário de pequena dimensão caracteriza-se pela falta de uma cultura de gestão e administração onde a receita é confundida como lucro, não prevê a reposição de activos adquiridos. Este sector desenvolve as suas actividades tanto no sector formal assim como no sector informal.

A heterogeneidade deste sector empresarial implica a existência de várias formas de tratamentos dos agentes pertencentes ao grupo havendo uma informalização generalizada do sector no seu global. Sendo assim, o sector é concebido como assentado no auto-emprego e outras actividades de pequena escala com grande limitação de inserção institucional, limitando desta forma o seu acesso ao crédito. Um dos aspectos que se constata é a generalização de uma figura híbrida, que pode aqui ser entendida como o agente económico que está licenciado para uma determinada

⁷ PNUD, 1998. Relatório Nacional de Desenvolvimento Humano de Moçambique

⁸ MICTUR, 1998. Quarto Seminário do Sector Privado em Moçambique

actividade e portanto formal, mas que a coberto disso desenvolve um sem número de actividades informais.

Enquanto que o empresariado de media e grande dimensão tem relativamente uma grande capacidade de gestão, um conhecimento profundo dos clientes e prevêm reposição dos activos adquiridos.

O sector empresarial nacional de media / grande dimensão, que opera nos diversos sectores de actividades sócio económicas, com certo desenvolvimento tecnológico e mais provido de recursos financeiros e humanos.

5. ARTICULAÇÃO ENTRE OS PARCEIROS

5.1 Articulação a nível das famílias rurais.

As pessoas que vivem numa comunidade nem sempre são iguais em interesses e natureza. Com efeito nas comunidades as pessoas estão hierarquizadas em todos os contextos. Desde a idade (velhos, adultos, jovens e crianças); a riqueza (uns mais ricos outros mais pobres); a saúde (os saudáveis e os doentes), o “status social (os conselheiros, os chefes, os anciãos, os estimados os detestados). Esta heterogeneidade enriquece a comunidade com elementos positivos (como as trocas comerciais com os comerciantes informais que chegam da cidade, as formas de inter-ajuda entre os pobres e os ricos da comunidade, e naturalmente elementos negativos (como o caso de convivência com os marginais da comunidade, a presença de ladrões que inquietam os membros da comunidade, os adúlteros) mas que permitem a manutenção da integridade da comunidade⁹

As famílias rurais têm várias redes de inter-ajuda entre os seus membros visando minorar as necessidades e facilitar a vida uns aos outros como por exemplo: a sacha das machambas os camponeses recorrem a cooperação estimulada por incentivos tais como a bebida alcoólica colectiva oferecida por quem quer beneficiar da ajuda comunitária em termos de trabalho, construção de casas, cerimónias. Os acordos de troca de produtos é um outro tipo de parceria ainda em voga nas zonas rurais e na periferia das vilas e cidades. No acordo de troca de produtos sela-se o princípio de que cada um terá uma parte do que o outro produziu e esta base de solidariedade é importante em comunidades predominantemente rurais¹⁰

Portanto, apesar da mudança a que tem sido submetida, junto da dinâmica social consubstanciada em interacções culturais com vizinhos, comércio e pelo casamento, perda cultural devido a imposições coloniais, negação do ideário político e pela “invasão” dos meios de comunicação a (inter) dependência dentro da família, tal como entre colectivos locais ou vizinhos e comunidades contíguas ainda existe, imperando nele o princípio de inter-ajuda e reciprocidade.

O relacionamento que hoje prevalece em muitas zonas rurais entre os produtores individuais do sector familiar e o sector privado é bastante desequilibrado. Na produção de algodão e tabaco são estabelecidos contratos de produção entre as

⁹ Muagerene, A.1999. Reconhecimento da Comunidade (não publicado)

¹⁰ PNUD, 1998. Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano de Moçambique

empresas concessionárias e os camponeses, nos quais as empresas fornecem insumos à crédito aos camponeses e estes se obrigam a produzir e a vender o produto à empresa fomentadora no final da campanha em que no acto da comercialização a empresa faz o desconto do valor dos insumos.

Esta articulação que perdura há décadas tem sido alvo de duras críticas pois o sistema de fomento de algodão foi introduzido coercivamente pelo sistema colonial em que era obrigatório a produção particularmente na província de Nampula.

Este relacionamento actualmente é caracterizado por conflitos e desconfiança entre as empresas e os produtores. Por um lado, os produtores reclamam os preços baixos pagados pelos fomentadores pelos seus produtos e o elevado preço dos insumos, por outro lado os comerciantes reclamam a baixa qualidade do produto dos camponeses. Um outro problema é a falta de transparência, os preços dos insumos assim como do produto são divulgados no fim da campanha no acto da comercialização. Os capazes desviam grandes quantidades de insumos e vendem-os aos médios produtores e debitam nos cartões dos produtores que na sua maioria não sabe ler nem escrever. No acto da comercialização os pesadores aldrabam os camponeses nas pesagens e no acto de pagamento.

Tendo em conta que a cultura do algodão é muito exigente em termos de mão-de-obra, muitas famílias que produzem esta cultura não têm tido tempo e mão de obra suficiente para a produção de alimentos, e como consequência são afectados ciclicamente pelas crises sazonais de fome nos meses de Janeiro a Março, uma vez que os ganhos nesta cultura não são suficientes para suprir o déficite da sua reserva alimentar. São mencionados casos de abandono de grandes áreas lavradas e semeadas nos meses de Janeiro a Março devido a insuficiência alimentar nos distritos de Monapo (Netia) e Mecuburi no posto Administrativo de Muite.

As empresas concessionárias como forma de garantir a produção do algodão têm comprado localmente pequenas quantidades de milho e feijão para fornecer à crédito aos produtores nos meses de fome, aumentando cada vez mais o volume de crédito a ser pago pelos produtores no final da campanha, reduzindo ainda o seu rendimento e criando cada vez mais uma dependência crónica dos produtores em relação às empresas. Há quem chama isso de escravatura moderna, de facto hoje as empresas concessionárias já não fazem produção directa passando esta responsabilidade às famílias rurais.

5.2 Articulação a nível de associações de produtores

Como foi referido anteriormente, existe uma tendência crescente dos camponeses se organizarem em pequenas associações na tentativa de resolverem alguns problemas básicos que afectam os seus membros como por exemplo a comercialização dos seus produtos nas melhores condições possíveis em termos de preço e tempo, abastecimento em factores de produção e em produtos de primeira necessidade. Embora as associações estejam ligadas a uma organização mentora, e não tenham como objectivo principal a obtenção de lucros mas sim o de fornecer um bem ou serviço o mais economicamente possível, os mesmos vendem bens ou serviços geralmente a troco de um pagamento.

Os serviços das associações embora estejam fortemente dirigidas aos associados a experiência mostra que beneficia também a outras pessoas a nível da comunidade sobre tudo na área de comercialização de produtos agrícolas e fornecimentos de produtos de primeira necessidade. Este fenómeno não é contudo equilibrado a nível da província verificam-se maior intensidade nos distritos onde a CLUSA e outras organizações como a CARE e World Vision desenvolvem programas de suporte à formação e desenvolvimento de associações camponesas.

Motivados pela necessidade de melhorar cada vez mais os serviços prestados aos seus membros, as associações tendem a se agrupar em estrutura que inicialmente designaram por comissões e mais tarde de Fóruns, que na prática não difere de uniões de associações. Esta estrutura, congrega cerca de 5- 10 associações de produtores de uma determinada zona geralmente a nível de um posto administrativo. O crescimento das suas necessidades, por exemplo na área de comercialização, o aumento de membros a nível das associações faz com que aumente também o volume de produtos a comercializar. Uma vez que comerciantes locais estão financeiramente debilitados por várias razões, as associações a nível de uma determinada zona, formam comissões constituídas por um representante de cada associação e esta vai negociar a venda dos seus produtos com grandes armazenistas a nível da cidade de Nampula, reduzindo assim o numero de intervenientes o que resulta na obtenção de melhores preços permitindo desta forma o desenvolvimento económicos das associações e dos seus membros.

Os fóruns ou associações do segundo grau tem desempenhado um papel importante não só na área de comercialização de produtos agrícolas, mas também no abastecimento em factores de produção e produtos de primeira necessidade.

O processo de registo de associações é extremamente difícil e caro devido a burocracia e corrupção a nível das instituições vocacionadas para o efeito. Esta situação faz com que as mesmas reduzam a sua capacidade de intervenção no mercado. Pós a falta de identidade não habilita a negociação de contratos, o acesso a crédito bancário e ao licenciamento de qualquer que seja a actividade comercial, actuando deste modo no sector informal.

5.3. Articulação a nível do sector privado

O sector privado, desempenha um papel importante no desenvolvimento da economia da província, concorrendo de um modo significativo para geração de emprego, quer por via de ocupação directa de força de trabalho, quer através de um conjunto de actividades subsidiárias que proporciona.

A heterogeneidade deste sector mostra o grau de complexidade no relacionamento entre si assim como com outras entidades.

É difícil traçar um quadro que mostre claramente o intra-relacionamento entre os diversos subsectores uma vez que cada um tem operações específicas e os diversos intervenientes estabelecem relações particulares entre si.

Contudo, no seu funcionamento o sector privado estabelece relações comerciais entre si, com produtores do sector familiar, associações de produtores, ONG's e o Estado.

A nível do sector empresarial as relações de parceria mais frequentes é a de financiamento e prestação de serviços.

No relacionamento com o estado, o sector privado busca neste a parceria financeira como é o caso das empresas mistas, neste conjunto destacam-se maioritariamente as empresas concessionárias (produtores de algodão) e das públicas como EDM, TDM, CFM, LAM etc.

As ONG's constituíram a bem pouco tempo garantia de mercado de alguns produtos do sector privado como por exemplo: insumos agrícolas (enxadas, catanas, machados, adubos, sementes) e outros produtos agrícolas como milho, feijões, sabão e óleo com vista a abastecer as famílias rurais vítimas do conflito armado. Esta situação levou a distorção do sistema de comercialização de insumos no meio rural verificando-se disparidades na fixação de preços devido a diversidade de origem dos produtos. Os comerciantes rurais que se dedicavam a venda dos insumos ficaram desincentivados devido a concorrência desleal dos produtos fornecidos a baixo preço pelas ONG's. Nas mesmas comunidades podia se encontrar na altura produtos iguais com preços disparos.

Após o acordo geral de paz em 1992, esta relação vem se adaptando a nova realidade económica do país embora em alguns casos continue a persistir. A nova tendência é de clarificação de funções de cada um, sendo a tônica principal a de um trabalho conjunto e complementar entre o sector privado e as ONG's.

Parcerias actuais se estabelecem entre ONG's e Sector Privado sobre tudo na área agrícola e comercial a nível da província de Nampula. A CARE ONG americana virada a disseminação de tecnologias de baixo custo (prensas manuais de óleo, bombas manuais de água) tem desenvolvido parcerias com o sector privado sobretudo na promoção e venda deste equipamento nas zonas rurais. A SEMOC, empresa de semente estabeleceu um acordo com a CARE segundo o qual a SEMOC, irá comercializar a semente que é multiplicada pelos produtores com o apoio técnico desta organização.

Organizações não governamentais como a CLUSA, CARE, VISÃO MUNDIAL, estão empenhadas na implementação de programas cujo produto final é a ligação entre os pequenos produtores organizados em associações e o sector privado.

A CLUSA desde o ano de 1996 está apoiando na melhoria da parceria de longa data entre as empresas concessionárias e os produtores do sector familiar.

O sistema de parceria que está a se desenvolver consiste no seguinte:

1. Associações de produtores elaboram os seus planos de produção no caso concreto da cultura de algodão.
2. As associações e Empresa concessionária fazem a negociação e assinatura de um contrato de prestação de serviços na produção desta cultura no qual se acorda o seguinte:

- Preparação mecanizada dos campos caso haja disponibilidade de maquinaria agrícola (tractores);
- Preços dos insumos (semente, lavoura, insecticidas e adubo);
- Calendário de encontros;
- Formação pela empresa de dois associados por associação em técnicas básicas de produção da cultura de algodão (selecção de terrenos, aplicação dos insecticidas, técnicas de colheita etc.);
- Acompanhamento técnico ao longo de todo o ciclo de produção;

Neste sistema todo o processo de produção e comercialização é gerido pelas associações. Os insumos são directamente fornecidos às associações e estas por sua vez e mediante o seu plano de produção distribuem aos seus associados, o tratamento fitossanitários é feito pelos fiscais de campo das associações que são camponeses modelo seleccionados pelos membros da associação e que recebem formação técnica da empresa.

Na altura da comercialização as associações constroem os seus mercados (armazéns), levantam sacaria junto da empresa, distribuem aos seus associados, fazem o controle de qualidade pesam e armazenamento por ordem de classificação. O produto é escoado pela empresa até a fábrica, é feita a confirmação do peso e segue-se ao acerto de contas onde a empresa faz o desconto do valor dos insumos recebidos e paga a associação o valor do produto entregue. As associações por sua vez pagam aos associados o valor corresponde ao produto entregue por cada associado.

Reconhecendo a importância económica dos serviços prestados pelas associações e os custos de funcionamento que acarreta às associações neste processo, as empresas atribuem uma margem de gratificação que é paga no fim da campanha depois do acerto de todas as contas. Em média esta gratificação é de cerca de 10% sobre o volume de vendas. Com esta margem as associações pagam os seus gestores (fiscais de campo, pesadores, controladores de qualidade etc.), e uma parte é investido em outras actividades como a abertura de uma loja, compra de prensa de óleo, produtos de primeira necessidade como açúcar, sal, petróleo, pilhas e em pequena escala aprovisionamento de insumos para a campanha seguinte.

5.4 Articulação a nível das Organizações Não Governamentais

Os desafios de desenvolvimento sócio-económico e cultural de Nampula, aliados a situação de grande fragilidade social e económica do País, faze, com que seja imprescindível o envolvimento das organizações não-governamentais na promoção de acções de desenvolvimento das comunidades rurais.

Num passado muito recente a relação entre as famílias rurais e as Organizações Não Governamentais sobretudo as internacionais eram puramente de apoio em bens materiais (doações) como por exemplo a distribuição gratuita de insumos agrícolas (semente, enxadas, catanas, machados etc.) e de produtos de primeira necessidade como sabão, óleo e roupa usada. Esta fase coincide com a de emergência onde milhares de famílias estavam deslocadas das suas zonas de origem devido a guerra civil que devastou o país durante 16 anos, estando privada de alimentos básicos para a sua sobrevivência.

Estas ofertas de graça foram necessárias na altura, no entanto, não encontram enquadramento na fase actual de paz e tranquilidade em que se vive no País, excepto em situações de calamidades naturais. Um número significativo de famílias já regressou a sua zona de origem e outras não conseguindo regressar tiveram que criar condições mínimas de sobrevivência nos locais de refúgio.

A tentativa das ONG's de introduzirem programas de autodesenvolvimento das comunidades tem encontrado forte resistência junto das famílias pois na fase de emergência as comunidades alvo das ONG's eram designadas de "beneficiárias", a participação, reforço da capacidade e o fortalecimento das mesmas não eram tomadas em conta. As ONG's foram vistas como organizações vocacionadas a distribuição gratuita de produtos diversos.

No período pós emergência os programas e projectos das ONG's visam essencialmente potenciar as comunidades na utilização do seu saber técnico e prático para resolver os seus problemas, estimulando a sua participação em todas as etapas, desde a identificação das necessidades, permitindo lhes expor as suas opiniões, informações e recomendações aos passos de tomada de decisões administrativas. Portanto, na nova relação que se estabelece as famílias rurais passam a ser clientes/parceiros em vez de beneficiários.

Uma nova fase está surgindo com o reconhecimento de que as famílias rurais constituem pequenas empresas e que por si só dificilmente podem desenvolver, daí que as ONG's estão a desenvolver programas com vista ao encorajamento destas famílias a se agregarem em pequenos grupos/associações que posteriormente são dirigidos pacotes de formação na área de alfabetização, comercialização, gestão ligação com o mercado, extensão e formento pecuário.

Com o Governo as ONG's estabelecem parceria na implementação de programas de desenvolvimento, como por exemplo na área de educação e saúde as ONG's têm apoiado na construção de infraestruturas para funcionamento de escolas e postos de saúde e Governo afecta pessoal técnico (professores enfermeiros) para assegurar o seu funcionamento. Na agricultura as ONG's desenvolvem programas de investigação, extensão, e fornecimento de insumos em estreita colaboração as instituições estatais.

O cofinanciamento de programas de radiodifusão de preços de produtos agrícolas no ano de 1999 (CLUSA, CARE, DPAP, Visão Mundial) teve um impacto significativo na campanha agrícola 98/99.

Entre as organizações e outras entidades existem vários tipos de colaboração as mais frequentes são as seguintes: Formação, Financiamento, Planificação, Cofinanciamento de programas, Subcontrato, Subvenção etc.

5.5. Articulação a nível do Estado

O Estado, como foi referido anteriormente joga um papel importante no processo de desenvolvimento. O Estado mantém uma articulação com todos os parceiros de desenvolvimento sendo o seu papel principal de facilitar, promover e normalizar o desenvolvimento visando o funcionamento competitivo do mercado. Hoje muitos actores de desenvolvimento sobre tudo os comerciantes, ainda percebem o estado

apenas, pelas suas funções de controle, de fiscalização e de penalização-para mudar esta imagem o estado deverá melhorar alguns serviços para o sector privado com o fornecimento de informações de mercado, e a simplificação do processo de licenciamento como está previsto com os novos regulamentos.

A nível dos distritos existem uma tendência cada vez mais crescente de colaboração entre os parceiros sobretudo na área de planificação e implementação de projectos. No distrito de Ribaué o Governo distrital organizou uma sessão para a elaboração do plano de actividades para o ano 2000 na qual participaram as organizações que operam naquele distrito. Em Mecuburi a planificação distrital é prática desde o ano de 1997 e foi introduzida pela Cooperação Suiça com o apoio técnico da FDL (Fundo de Desenvolvimento Local). Foi criado um fórum dos parceiros do distrito de Mecuburi denominado “Equipas em Rede”. As “Equipas em Rede” realizam uma reunião mensal cuja organização é rotativa. Foi elaborado um mapa indicando as aldeias onde actua cada parceiro com o objectivo de evitar a sobreposição de serviços e permitir uma maior cobertura e complementaridade nas actividades dos parceiros.

CONCLUSÕES

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DPAP & DELEGAÇÃO DA EMBAIXADA DO REINO DOS PAÍSES BAIXOS (1997). Programa de Agricultura de Nampula, Maputo.

MICTUR-NOTA DE PESQUISA DA DNCI – N.º.3 (1998) – Caracterização do Comércio de Milho na Região Centro (pag.12,139,

MICTUR- NOTA DE PESQUISA DA DNCI- N.º.4 (1998) estudo Analítico da Comercialização Agrícola na Zona Norte (Cabo Delgado, Niassa e Nampula), Maputo (pags; 22,24)

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO E TURISMO (1998) Quarto Seminário do Sector privado em Moçambique

MINISTÉRIO DE INDUSTRIA, COMÉRCIO E TURISMO (1997) Terceiro Seminário do Sector Privado em Moçambique.

PACT-MOÇAMBIQUE (1999) Relatório de encontro das ONGs Internacionais que trabalham com ONGs nacionais na província de Nampula.

PROGRAMA DA NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (1998) Relatório Nacional do Desenvolvimento Humano de Moçambique, Maputo.

ROOS, WILMA (1998). Estratégia de Género no Maneio dos Recursos Naturais

TECHNOSERVE, INC-MOÇAMBIQUE (1998) Análise do sub Sector do milho.

THE AFRICAN-AMERICAN INSTITUTE-Projecto-ONG-(1996) Manual de Princípios de Gestão para ONGs, Maputo.

VENETSANOU, E, RISOLI, C. (1999). Moz 44: “Apoio as iniciativas locais e Empowerment na província de Nampula “Relatório final.

XAVIER, V; NAMARSONYO, T.D. FONSECA, C.D (1997) Melhorar a Comercialização para Aumentar a Produção Agrícola. A voz dos parceiros e sugestão de acções para o Sucesso em Monapo, Mecuburi e Muecate.

Elaborado por:

Raúl Tapulua

Conselheiro em Comercialização
Da CLUSA-MÇAMBIQUE

Nampula
Bairro Muhala Expansão
Telefone 21825/6, 217273, 217735(R)
Email:rtapulua ateledata.mz

Para o

CRUZEIRO DO SUL

ABREVIATURAS

ONG- Organização Não Governamental.
DPAP-Direcção Provincial de Agricultura e Pescas.
USAID- United States of America for International Development.
BCM- Banco Comercial de Moçambique
CLUSA- Co-operative League of the United States of America
OG- Organização Governamental.
SEMOC-Sementes de Moçambique.
CARE- Organixação não Governamental Americana.
EDM- Electricidade de Moçambique.
TDM- Telecomunicações de Moçambique.
CFM- Caminhos de Ferros de Moçambique
PEIPA-Programa de Estímulo às Iniciativas dos Pequenos Agricultores
CONCRN- Organização Não Governamental Irlandesa
MICTUR- Ministério de Indústria, Comércio e Turismo
PNUD- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
DMCI- Direcção Nacional do Comércio Interno

SUMÁRIO EXECUTIVO