

MANUAL DE FEIRA DE SEMENTES em situação de emergência



MELHORAR A EFICIÊNCIA NA DISTRIBUIÇÃO DE SEMENTES



Instituto Internacional de Investigação
de Culturas para os Trópicos Semiárido
(ICRISAT)



Instituto Nacional de Investigação
Agronómica
(INIA)

ESTA PUBLICAÇÃO FAZ PARTE DOS PRODUTOS DO PROJECTO *“MELHORAMENTO DA EFICIÊNCIA NA DISTRIBUIÇÃO DE SEMENTE EM SITUAÇÕES DE EMERGÊNCIA”*, ARTICULANDO A DISTRIBUIÇÃO DE SEMENTE COM O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO.

○ PROJECTO É FINANCIADO PELA **USAID**, NO ÂMBITO DA ASSISTÊNCIA AMERICANA AS CALAMIDADES OCORRIDAS NO ANO **2001** EM **MOÇAMBIQUE**.

MELHORAR A EFICIÊNCIA NA DISTRIBUIÇÃO DE SEMENTES

MANUAL DE FEIRAS DE SEMENTES em situação de emergência

Elaborado por:

ICRISAT - MOÇAMBIQUE

GRUPO TÉCNICO LOCAL - AUTORES:

WILSON JOSÉ LEONARDO ENG. AGRÓNOMO

CARLOS DOMINGUEZ ESPECIALISTA EM SEMENTES

MOMADE SAIDE ANTROPÓLOGO

GRUPO TÉCNICO INTERNACIONAL:

RICHARD JONES ESPECIALISTA EM TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIAS

KATE LONGLEY ANTROPÓLOGO

DAVID ROHRBACH SÓCIO-ECONOMISTA

Publicado pelo:



Instituto Internacional de Investigação de Culturas para
os Trópicos Semi-Áridos - ICRISAT - Moçambique



Instituto Nacional de Investigação Agronómica - INIA

NESTE MANUAL A PALAVRA SEMENTE É ENTENDIDA COMO
AQUILO QUE É UTILIZADO PARA A SEMENTEIRA.

Distinguimos ainda entre semente local, que é o grão seleccionado pelo agricultor ou vendedor para servir de semente e semente certificada, que é a semente comercial produzida pelas companhias de sementes.

Acrónimos e abreviaturas

CRS	Catholic Relief Services
DAP	Departamento de Aviso Prévio
DDADR	Direcção Distrital de Agricultura e Desenvolvimento Rural
DDIC	Direcção Distrital de Indústria e Comércio
DINA	Direcção Nacional de Agricultura
DPADR	Direcção Provincial de Agricultura e Desenvolvimento Rural
FAO	Food & Agricultural Organization of the United Nations
FEWS NET	Famine Early Warning System Network
GPF	Grupo de Preparação das Feiras
ICRISAT	International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics
INIA	Instituto Nacional de Investigação Agronómica
MADER	Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural
ONGs	Organizações Não Governamentais
SAP	Sector de Aviso Prévio
SIMA	Sistema de Informação de Mercados Agrícolas

Prefácio

Em Moçambique, os 17 anos do conflito armado destruíram quase por completo a rede comercial e, embora o conflito já tenha terminado em 1992, até hoje a rede mantém-se fraca devido à degradação de infra-estruturas e de vias de acesso.

O escoamento e comercialização dos produtos agrícolas das zonas rurais é crucial para o desenvolvimento local. A fraca comercialização faz com que a população rural tenha um poder de compra limitado e, conseqüentemente com que as redes de comercialização de produtos para as zonas rurais se desenvolvam lentamente, incluindo as redes comerciais de distribuição de sementes e utensílios agrícolas necessários para o desenvolvimento das zonas rurais.

Em situações de emergência, a principal ajuda ao agricultor tem consistido normalmente na distribuição gratuita de kits de sementes e utensílios.

Estes kits são compostos a nível central e iguais para todos os agricultores afectados. Mas os agricultores não são todos iguais, nem o são os solos das suas machambas, nem as condições agro-climáticas nas suas zonas nem as culturas e variedades específicas que costumam semear.

Numa situação destas, quando a procura de utensílios e sementes nas zonas rurais é alta, a rede comercial de sementes podia ganhar “algum extra” e ter um impulso para se reestabelecer. Mas os fundos para a compra de sementes têm sido aplicados a nível central, na compra de kits do estrangeiro, privilegiando um sistema “ad-hoc” de distribuição de semente.

As *Feiras de Sementes* podem ser uma alternativa à distribuição gratuita de *kits de sementes*. As *Feiras de Sementes* conseguem responder melhor às necessidades específicas de cada zona e de cada agricultor, e fazem com que os fundos da ajuda de emergência sejam investidos na zona afectada, em vez de serem utilizados na

importação de kits de sementes. Assim, as feiras contribuem para revitalizar a economia local, em particular a rede comercial de distribuição de sementes na zona afectada.

O que é uma Feira de Sementes? e Quais as suas vantagens? é descrito com mais pormenor na primeira parte deste manual. Como organizar uma Feira de Sementes em situações de emergência está descrito na segunda parte.

É importante dizer aqui que este manual foi concebido para ser um guia. Em nenhum caso gostaríamos que fosse entendido como uma “receita” para ser seguida à letra. Pelo contrário, é desejo dos autores que os leitores sejam inovativos e criativos e que adaptem este manual às suas condições e experiências específicas, da mesma forma que o agricultor escolhe a semente de acordo com as condições agrícolas específicas da sua zona.

Como tal, gostaríamos sempre de receber críticas construtivas e sugestões para melhorar o conteúdo deste manual.

Os editores agradecem aos técnicos da Catholic Relief Services do Quénia, que partilharam connosco as suas experiências, com destaque para a valiosa contribuição dos senhores Paul A. Omanga e Jeremiah Moroko que nos deram a oportunidade de assistir às Feiras de Sementes por eles organizadas no Quénia.

Igualmente agradecemos a colaboração da FAO-IDO no teste preliminar da metodologia durante a realização das feiras nos distritos de Maringué e Macossa, com apoio da cooperação Italiana.

Agradecemos também os contributos dos técnicos da DINA, nomeadamente Cremildo Joaquim, Custódio João, Diogo Carlos, Manuel Monteiro, Marcelino Valoi, Maria Isabel Victoria, Romão Lambucene, Soares Banze e do Joaquim Cuna, coordenador da UCEA, que tiveram a paciência de ler e interpretar as primeiras versões deste manual.

Os autores

1. Introdução

Durante séculos, os camponeses-agricultores seleccionaram do grão das culturas as sementes para as épocas seguintes. O camponês-agricultor dispõe de um conhecimento acumulado por gerações e ninguém melhor do que ele próprio sabe seleccionar as sementes adaptadas às suas próprias condições. Sementes e camponeses são palavras quase sinónimas.

Normalmente, o agricultor satisfaz a sua necessidade de sementes a partir de várias fontes. Parte das sementes é seleccionada do grão produzido; outra parte é comprada ou trocada com familiares e vizinhos; e outra parte ainda é semente certificada, comprada na loja e proveniente de companhias de sementes.

O hábito de utilizar várias fontes de sementes também tem como objectivo “jogar” com as incertezas climáticas. Por exemplo, uma variedade pode ser mais adaptada à seca enquanto outra pode ter melhores colheitas quando a chuva é abundante. Ao utilizar vários tipos de sementes, o agricultor diminui o risco de perda total da colheita.

Em situação de emergência, a primeira fonte a que o agricultor recorre para satisfazer a sua necessidade de sementes é a família e vizinhos; uma segunda fonte são os agricultores das comunidades vizinhas e uma terceira fonte têm sido os mercados de grão, que depois é seleccionado para servir de semente. Para o agricultor, este sistema é rápido e garante-lhe sementes adaptadas às condições da zona.

O agricultor utiliza várias fontes de sementes para “jogar” com as incertezas climáticas

Em situação de emergência, o agricultor recorre primeiro aos familiares e vizinhos

A experiência em Moçambique numa situação de emergência é que o Estado e as ONGs, numa tentativa de responder rapidamente à emergência, têm intervindo com a distribuição gratuita de kits de semente, excluindo os mecanismos de distribuição locais existentes.

As desvantagens desta forma de intervenção são a morosidade do processo que faz com que a semente chegue tardiamente e a pouca adaptabilidade da semente às condições agroecológicas e sócio-económicas das populações locais.

O Estado e as ONGs têm intervindo com a distribuição gratuita de kits de semente, excluindo os mecanismos locais existentes



Outra desvantagem é que o dinheiro de ajuda de emergência estimula um sistema centralizado e “ad-hoc” de venda de sementes em vez de ser “investido” no sistema local de distribuição.

Experiências da Catholic Relief Services no Quênia com Feiras de Sementes mostram que esta alternativa, baseada na compra local de sementes, é muitas das vezes possível e vantajosa.

É por isso que se torna imperioso, numa situação de emergência, antes de propôr a compra centralizada de kits de semente importados, verificar as fontes locais existentes que podem ser aproveitadas para satisfazer a necessidade de semente da população.

Uma intervenção de emergência baseada nos conhecimentos e recursos locais existentes ajuda a população afectada, por um lado, a reiniciar a produção agrícola e, ao mesmo tempo, estimula os produtores e comerciantes de sementes a investirem num sistema local de distribuição de semente.

A única pré-condição é que a semente procurada exista localmente e que o problema da população afectada seja apenas a falta de dinheiro para a sua compra.

A distribuição gratuita estimula um sistema centralizado de venda de sementes

A feira de semente estimula um sistema local de distribuição de semente

A única pré-condição para a organização de uma feira é que a semente exista localmente

2. Feiras de Sementes

A Feira – um ponto de encontro

Uma feira é, no fundo, um mercado, um espaço onde os vendedores expõem os seus produtos e onde os compradores vêm comprar aquilo que precisam.

Mas uma feira é mais do que um simples mercado onde uma pessoa vai vender ou comprar o seu produto. Uma feira é um mercado especializado, geralmente à volta de um tema, por exemplo a Feira de Pesca, a Feira de Habitação, ou a Feira Agrícola.

Por ser um mercado especializado, a Feira atrai “pessoas especiais” e torna-se um ponto de encontro para o sector. A Feira Agrícola, por exemplo, atrai agricultores, produtores de sementes, agentes de tractores, vendedores de charruas, moinhos de vento e moageiras, comerciantes, etc. São estas pessoas especiais que tornam a Feira um “ponto de encontro”, onde o agricultor se informa sobre novas variedades e tecnologias, onde compartilha experiências com outros agricultores e onde se iniciam contactos para novos negócios.

Por exemplo, o agricultor que vai à feira para comprar semente de tomate talvez se encontre com o director da fábrica de pasta de tomate que, mais tarde, pode ser um cliente para a sua colheita.

Para os produtores de tecnologias e seus agentes, a feira é um lugar onde encontram os seus clientes

A Feira é um ponto de encontro para o sector

A feira oferece oportunidades de negócio aos seus participantes

e obtêm informação sobre as necessidades e exigências do agricultor. É esta informação que lhes permite inovar o seu produto e\ou desenvolver novos produtos.

É a dinâmica entre os compradores e vendedores que faz da feira, “*um ponto de encontro*”, onde a troca de experiência e de informação é às vezes, mais importante do que a compra e venda do produto.

A dinâmica de troca de experiência e de informação é, às vezes, mais importante do que a compra e venda do produto

A Feira de Sementes

Uma Feira de Sementes é, como o nome indica, uma feira especializada à volta da “*semente*”.

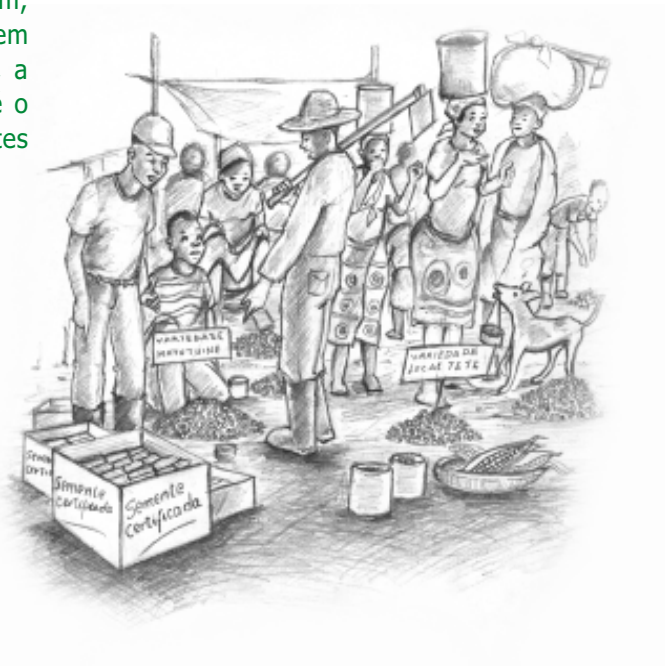
A semente pode ser *semente certificada* de companhias especializadas ou *grão seleccionado* por agricultores locais. Devido às várias exigências que a semente tem em relação ao solo, rega e temperatura, a Feira de Sementes é normalmente organizada a nível da localidade ou da aldeia.

Na feira os agricultores compram as sementes da sua escolha

Os agricultores não vão à Feira de Sementes só para comprar as sementes que precisam. Como em qualquer feira, a Feira de Sementes é um *ponto de encontro*, onde os agricultores aproveitam para descobrir o que há de novo no mercado e os produtores de sementes aproveitam para conhecer “os gostos e as preocupações” dos seus clientes.

Os agricultores têm a possibilidade de analisar a qualidade da semente com os seus colegas, de dialogar àcerca das vantagens e desvantagens

Numa feira os agricultores analisam, dialogam e discutem a qualidade, a utilidade e até o preço das sementes



Na feira, as companhias de sementes recolhem informações valiosas para melhorar os seus produtos

da semente melhorada em relação à semente local e ainda de discutir o preço das sementes oferecidas entre colegas.

Aos vendedores e às companhias de sementes, a Feira de Sementes oferece a oportunidade de recolher informações sobre as preferências e os gostos dos agricultores, sobre as condições específicas da zona e outras informações valiosas para os melhoradores e produtores de sementes.

A interação entre colegas e entre agricultores e produtores de sementes é uma componente valiosa e importante das Feiras.

A Feira de Sementes em situação de emergência

A Feira de Sementes em situação de emergência não difere muito de uma feira de sementes normal. Para se realizar uma feira de sementes existem apenas três condições:

- 1- deve haver procura por parte dos agricultores;
- 2- deve haver oferta de sementes;
- 3- deve haver dinheiro entre os agricultores para a compra de sementes.

Numa situação de emergência, a procura de semente por parte dos agricultores é normalmente alta. Muitos agricultores perderam as suas culturas devido à seca ou a cheias e precisam de semear de novo. O Comité de Emergência local é normalmente encarregue de estimar esta procura.

Em relação à oferta, é de facto de estranhar que, numa situação de emergência, o Comité de Emergência que faz o inventário das necessidades de semente, não verifique, ao mesmo tempo, a oferta de semente a nível local.

A experiência mostra que, mesmo em situações de emergência, existem na zona ou na vizinhança, stocks de sementes e de grão que podem satisfazer a procura de sementes. Estas sementes têm geralmente a vantagem de serem as variedades mais adaptáveis às condições agro-climáticas locais.

Mesmo em situações de emergência, a procura e a oferta existem normalmente no local

Se há apenas falta de dinheiro, a solução é simples: distribuir dinheiro às populações afectadas

Numa situação de emergência, as populações estão financeiramente debilitadas e a condição em falta é geralmente o dinheiro. Mas, é nestas situações que o Estado e a Comunidade Internacional têm respondido com a disponibilização de fundos para assistência às populações.

Se a semente existe localmente e a falta de dinheiro no seio das populações fôr o único constrangimento para esta população ter acesso a esta semente, a solução é simples: distribua dinheiro às populações afectadas para poderem comprar a semente.

As senhas são o dinheiro da feira

Mas a solução mais simples nem sempre é a mais conveniente. O Estado ou o doador, por exemplo, querem ter garantias que o seu apoio é realmente utilizado para a compra de semente e o rearranque da produção agrícola. Eles querem evitar que as pessoas vão gastar o dinheiro em outras necessidades, em vez da compra de semente.

Na feira, o agricultor escolhe livremente as sementes da variedade e da qualidade da sua preferência

Por esta razão, tem-se optado pela distribuição de senhas. Cada senha tem o seu valor monetário, por exemplo 1,000 Mts ou 5,000 Mts. As senhas são “o dinheiro da feira” e dentro da feira são utilizadas como se fosse dinheiro. As senhas servem só para a compra de sementes e outros utensílios agrícolas autorizados. Fora da feira, as senhas não têm valor.

Na feira, o agricultor escolhe livremente as sementes da variedade e da qualidade da sua preferência e paga com as senhas. No fim do dia, os vendedores trocam as senhas por dinheiro junto dos organizadores da feira.

O sistema de senhas parece talvez uma medida paternalista que burocratiza desnecessariamente a feira. *“Porquê complicar e não dar logo 150,000 Mt à entrada?”*, argumentam alguns. Mas algumas experiências mostram que, mesmo a população pode preferir o sistema de senhas em vez da distribuição de dinheiro. Por isso recomendamos aqui o sistema de senhas, mas a escolha final deixamos ao critério dos organizadores e do doador de cada feira.

A feira local consegue geralmente responder mais rápido às necessidades

A Feira versus a Distribuição Gratuita de Kits de Sementes

A organização de uma feira local é geralmente mais simples e mais rápida do que a organização de distribuição gratuita de kits de sementes.

Os kits são geralmente importados do estrangeiro e todo o processo em si é moroso: a recolha dos dados acerca das necessidades das diferentes zonas afectadas, a procura de fornecedores e a avaliação das diferentes cotações, o transporte e o processo de importação, tudo leva o seu tempo e faz com que muitas das vezes a semente chegue tardiamente ao local.

A Feira de Semente procura mobilizar a semente que já está no local ou nas comunidades vizinhas. Geralmente esta semente é adaptada às condições locais e corresponde às preferências e aos gostos da população.

A semente local é adaptada às condições e aos gostos locais

Outra vantagem da Feira é que, além de fornecer sementes às famílias afectadas, a feira “injecta” os fundos de emergência na própria comunidade afectada, em vez de gastar o dinheiro ao nível central e na importação de sementes. “Como?”, é explicado no exemplo seguinte:

Suponhamos que, numa zona, 1,000 (mil) famílias são afectadas por um desastre. Imaginemos que, através dos fundos de emergência, é



A Feira de Sementes beneficia a economia local

disponibilizado um valor de 150,000 Mts por família para a compra de semente. Isto corresponde a um valor total para a compra de semente de: $1,000 \text{ famílias} * 150,000 \text{ Mt} = 150,000,000 \text{ Mts}$ (cento e cinquenta milhões de Meticais). Se este valor for usado para a compra de kits de sementes importados, este valor não beneficia a economia local.

Se organizarmos no local do desastre uma Feira de Sementes, onde os agricultores e os comerciantes locais vendem as suas sementes, este valor é investido directamente na própria comunidade afectada, revitalizando o negócio e a economia local.

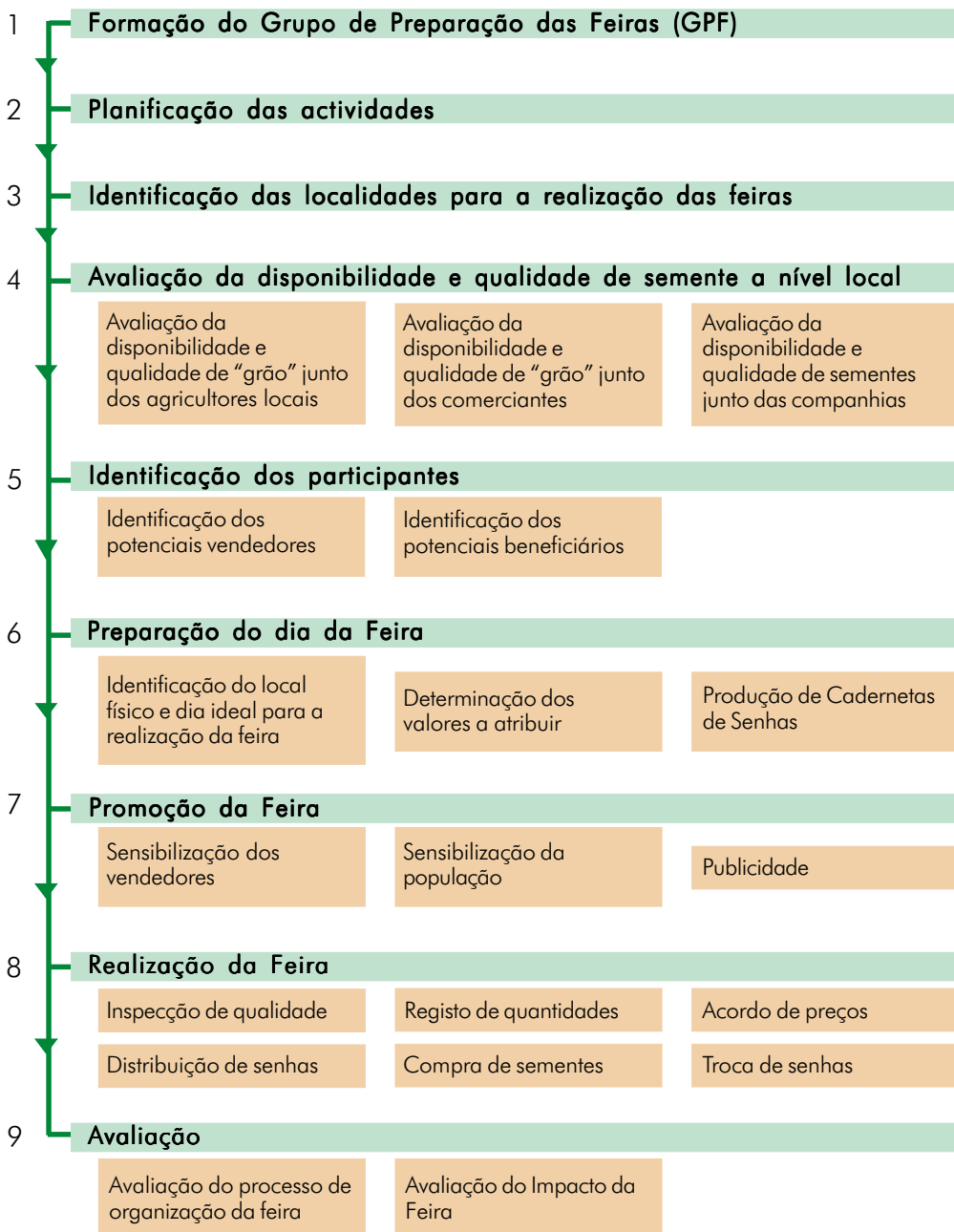
As Feiras de Sementes começaram a ser introduzidas como alternativa à distribuição gratuita de sementes a partir de 1999 no Quênia, pela Catholic Relief Services. Nos últimos anos, as feiras têm-se mostrado um grande sucesso em vários outros países tais como: Tanzânia, Sudão e Uganda.

As experiências mostram que, mesmo em situações de emergência, as Feiras de Sementes são uma alternativa possível e têm como efeito adicional o restabelecimento rápido do sistema normal de produção e distribuição de semente.

A Feira versus a Distribuição Gratuita de Kits de Sementes

Distribuição Gratuita de Kits de Sementes	Feira de Sementes
Os agricultores recebem um kit de sementes único e igual para todos.	Os agricultores compram livremente a variedade e qualidade que preferem
A semente pode <u>não</u> ser adaptada às condições agro-climáticas das zonas e\ou dos solos das machambas.	A semente é adaptada às condições agro-climáticas da zona e\ou dos solos das machambas individuais.
Os agricultores <u>não</u> trocam experiências, informação e semente entre eles.	Os agricultores trocam experiências, informação e semente entre eles.
Os agricultores e vendedores <u>não</u> trocam informações e opiniões.	Os agricultores e vendedores trocam informações e opiniões.
Os Fundos de Emergência são investidos fora da zona afectada e no estrangeiro.	Os Fundos de Emergência são investidos na economia local e na zona afectada.
<u>Não</u> contribui para a revitalização da produção e comércio local de sementes.	Contribui para a revitalização da produção e do comércio local de sementes.
Distribui apenas semente certificada que é até 5 vezes mais cara.	Distribui também semente local que é até 5 vezes mais barata

Passos para a realização de Feiras de Sementes



3. O Processo de Realização de Feiras de Sementes

Passo 1: Formar o Grupo de Preparação das Feiras (GPF)

Para garantir uma boa preparação da feira, os interessados devem juntar os seus esforços num Grupo de Preparação das Feiras (GPF).

O GPF enquadra, além de um representante do Governo Local, elementos com um bom conhecimento da região e do sistema normal de aquisição de sementes, tais como: um líder comunitário, elementos da DDADR, DDIC e possivelmente duma ONG que trabalha na zona. Se na zona já existe experiência na organização de feiras, é aconselhável procurar enquadrar no GPF pessoas com esta experiência.

É aconselhável instalar também um Comité de Sementes. O Comité de Sementes inclui idealmente: uma pessoa do GPF; 2 agricultores locais, incluindo uma mulher, com bom conhecimento dos gostos, preferências e condições locais; e ainda um técnico de agricultura com conhecimentos de semente certificada.

Procure enquadrar no GPF pessoas com experiência na organização de Feiras

Uma boa preparação é o segredo do sucesso

Passo 2: Planear as actividades do GPF

Como segundo passo, é bom fazer um cronograma das actividades propostas, assim como uma lista dos recursos necessários para a sua realização, (veja página 48).

Passo 3: Identificar os locais mais afectados



Embora o desastre possa afectar uma zona inteira, há sempre locais mais e menos afectados. A tarefa do GPF é identificar os locais afectados onde se justifica uma intervenção de emergência. Isto depende da gravidade do desastre em cada local, da capacidade da população em superar as dificuldades, das prioridades do GPF e da sua própria capacidade de intervenção.

A informação disponível no Sector de Aviso Prévio (SAP) pode ser muito útil na execução desta tarefa.

Passo 4: Identificar e avaliar as potenciais fontes de semente

Para a realização da Feira de Sementes tem que haver disponibilidade de semente de boa qualidade

Para a realização da Feira de Sementes tem que haver disponibilidade de semente de boa qualidade.

Uma tarefa do GPF é, por isso, verificar esta disponibilidade e a qualidade da semente.

As potenciais fontes locais de semente são os agricultores locais e as comunidades vizinhas, os comerciantes de grão e as companhias de sementes.

A comunidade pode escolher alguns elementos que conheçam bem as variedades e condições locais da semente para ajudarem e facilitarem a avaliação. As mulheres, em especial, têm um dom natural para a selecção de semente.

Avaliar a disponibilidade de grão junto dos agricultores locais

Para identificar o grão que pode ser utilizado para a selecção de sementes, o GPF deve verificar a quantidade, qualidade, limpeza e sanidade das variedades nos celeiros e a sua adaptabilidade às condições locais.

Caso a disponibilidade local seja pouca, o GPF pode ainda visitar as comunidades vizinhas indicadas pelos agricultores locais.

Nesta avaliação, é importante recolher informação não só da quantidade e qualidade de grão existente, mas também sobre a possibilidade e disposição dos agricultores para o vender na feira.

Avaliar a disponibilidade de grão junto dos retalhistas

O GPF, em conjunto com agricultores locais, deve verificar se o grão disponível corresponde às variedades utilizadas pelos agricultores e se é apropriado para ser seleccionado para fins de sementeira.

Uma primeira fonte de semente é o grão nos celeiros da população local

Uma segunda fonte de semente é o grão armazenado pelos retalhistas

É importante verificar a variedade e a proveniência do grão que está a ser vendido pelos comerciantes.

Alguns indicadores que poderão ser usados para avaliar a disponibilidade de sementes junto dos comerciantes de grão, são:

1. O preço da semente e do grão no mercado comparado com o preço histórico;
2. A variedade e a origem do grão nos retalhistas (adaptabilidade local);
3. O nível de limpeza e sanidade do grão;
4. A quantidade de grão armazenado;
5. O número de retalhistas e a sua capacidade financeira;



A introdução de novas variedades aumenta a diversidade genética na região

Avaliar a disponibilidade de semente certificada

As companhias de sementes e os seus agentes formam a terceira fonte de sementes.

A participação dos agentes e companhias de semente na feira é importante. A introdução de novas variedades aumentará a diversidade genética na região. E os agricultores estão provavelmente interessados em semear uma parte com semente certificada ou com novas variedades, para experimentar.

A população local tem poucos conhecimentos para poder avaliar a qualidade e adaptabilidade de semente certificada, que muitas das vezes está “pintada” de produtos de conservação. Por isso, é importante para o GPF verificar se as sementes certificadas se adaptam às condições locais. É importante a participação de técnicos de agricultura nesta tarefa.

É importante para o GPF verificar se a semente certificada se adapta às condições locais

A visita aos agentes ou companhias deve ser aproveitada para motivar as empresas a participar na Feira de Sementes. A feira oferece-lhes uma oportunidade de expôr e promover as suas sementes. Se a qualidade da semente e o rendimento for realmente superior, os agricultores poderão tornar-se clientes fiéis das companhias de semente. E, quando os agentes e as companhias de semente começarem a ver as populações rurais como um mercado , vão começar a estabelecer uma rede de distribuição nas zonas rurais.

É importante verificar se a quantidade total disponível corresponde às necessidades previstas

Depois de recolher toda a informação, é importante analisar se a quantidade total disponível corresponde às necessidades previstas.

Passo 5: Identificar os participantes

Identificar os potenciais vendedores

À medida que se avalia a quantidade e a qualidade da semente disponível, vão-se identificando os potenciais vendedores.

Para motivar os comerciantes, informe-os dos montantes envolvidos

O hábito de distribuição gratuita de semente faz com que, normalmente, o número de vendedores identificados nesta fase seja inferior ao número de vendedores no dia da feira. Muitos agricultores afirmam que não têm semente para vender, mas experiências recentes de Moçambique e de outros países como Tanzânia, Sudão e Quênia mostram que, no dia da feira, o número de vendedores aumenta consideravelmente.

Para assegurar uma participação massiva dos vendedores, é importante que estes saibam os montantes envolvidos. Por exemplo: se 1,000 famílias receberem 300,000 Mts cada, para a compra de semente, o bolo total a dividir entre os vendedores na feira é de 300 (trezentos) milhões de Meticais.

Identificar os beneficiários

Adopte as experiências locais e, se for necessário, adapte-as às exigências do momento

Definir os beneficiários é a tarefa mais controversa em quase todas as intervenções de emergência: “Quem tem direito a receber ajuda e quem não tem?”.

A identificação de quem é afectado nem sempre tem sido pacífica. Há também casos em que líderes comunitários se aproveitam da ajuda de emergência para consolidar o seu poder em troca da inclusão de certos nomes na lista dos beneficiários.

Difícilmente o GPF é capaz de identificar os mais necessitados no seio da população. Mas também não será a primeira vez que se identificam

beneficiários para ajuda de emergência. Em muitos distritos e comunidades já existe alguma experiência. O melhor conselho é adoptar estas experiências como base e, se for necessário, adaptá-las às exigências do momento.

Normalmente, ninguém melhor que a comunidade pode conhecer os mais necessitados no seu meio. O importante é que o GPF e a

população cheguem a um consenso sobre os critérios e o método para identificar os beneficiários. Apresentamos aqui dois métodos muito diferentes.

Quando se tem pouco tempo podem-se usar os seguintes métodos: Divida a comunidade em dois grupos. Alternadamente, cada grupo aponta no outro grupo “o mais necessitado”.

Outro método é formar um comité local envolvendo várias estruturas, como líderes comunitários, líderes religiosos, conselhos escolares e outros, com conhecimento da realidade das famílias afectadas. O GPF responsabiliza este conjunto de estruturas locais por compor a lista prioritária. É de evitar responsabilizar uma só estrutura, por exemplo o secretário ou régulo, pois pode abusar do seu poder.



Ninguém melhor que a comunidade conhece os mais necessitados

Evite responsabilizar uma só estrutura, pois pode abusar do seu poder

Os critérios podem ser diferentes de local para local. Os critérios poderão excluir famílias afectadas, mas que possuam, por exemplo:

Os critérios podem ser diferentes de local para local

- Outras fontes de rendimento;
- Outra machamba numa área não afectada;
- Gado bovino, suíno, ovino, caprino, etc.;
- Um membro da família com emprego fixo;
- Sementes e grãos alimentares armazenados.

Depois de identificar os beneficiários é importante reconciliar este número com o dinheiro disponível.

Passo 6: Preparar o dia da Feira

O local da feira deve ser de fácil acesso

Identificar o local físico e o dia ideal para a realização da feira

O local da feira deve ser de fácil acesso para todos. Poderá ser uma escola, um lugar de encontro dos residentes, o campo de futebol, etc.; de preferência, um local possível de cercar para facilitar o controlo da entrada. O mercado local não é o ideal, a não ser que, nesse dia, seja só dedicado à Feira de Sementes.

O dia deve ser do consenso de todos e respeitar aspectos religiosos

O dia da feira deve ser do consenso de todos e deverão ser respeitados os aspectos religiosos ou as festividades locais.

Devem-se evitar os dias em que há venda de produtos agrícolas a grosso. Nestes dias, os comerciantes trazem grão de outras áreas para vender como alimento. O uso deste grão para semente poderá ter problemas de adaptabilidade.

Contudo, em situação de extrema emergência, pode ser necessário a venda de grão para o consumo junto com a venda de sementes, de modo a garantir que a falta de alimentação não coloque em perigo a porção dedicada à semente.

Normalmente, uma Feira de Semente é realizada antes das primeiras chuvas e de acordo com o calendário agrícola. Mas, em caso de emergência, as feiras podem ser realizadas em qualquer altura que se achar apropriada, tendo em conta as condições agro-climáticas.

Produção das Senhas e valores a atribuir por beneficiário

Como já foi dito, as senhas são “o dinheiro da feira”, entregues aos beneficiários à entrada da feira. Com as senhas, os beneficiários compram livremente a variedade e qualidade de semente desejada.

Durante a sensibilização das comunidades e na altura da entrega das senhas, é necessário explicar aos beneficiários o seu valor e como funcionam. Assim se poderá evitar que vendedores “espertos” se aproveitem da falta de conhecimento dos compradores para lhes trocarem as senhas por uma quantidade de semente insignificante.

É muito importante haver uma explicação minuciosa sobre o valor de cada senha, para que haja uma correcta utilização da mesma. Propõe-se que, na própria feira, haja uma ou mais

As feiras devem ser organizadas em alturas apropriadas tendo em conta as condições agro-climáticas

As senhas são o dinheiro da Feira

Ao pagar pelas senhas, os beneficiários apercebem-se melhor do seu valor monetário

peças a circular constantemente e a explicar o funcionamento das sementes aos beneficiários.

Das feiras realizadas em Maringuè e Macossa, surgiu a ideia de os beneficiários comprarem as sementes a um preço acessível, por exemplo, 5% do valor da semente. Desta forma, os beneficiários terão a ideia que a semente tem um valor monetário.

Esta sugestão fica ao critério dos organizadores e deve ser considerada após uma análise da situação económica familiar. Os estudos do “Perfil das Economias Alimentares” da FEWS NET e o “Guia para Planificar Intervenções no Sistema Local de Sementes” do ICRISAT-Moçambique podem servir de base para uma decisão.

Determinar o valor a atribuir aos beneficiários

O valor a atribuir a cada beneficiário deve ter em consideração a prática agrícola local. Por exemplo, um mesmo valor poderá ter um impacto diferente no distrito de Maringuè e no distrito de Chókwè.

A informação disponível no SAP em relação à área cultivada por cultura e à quantidade de semente por cultura, pode ajudar a calcular as necessidades de sementes. A informação do SIMA referente aos preços do grão local pode ser útil na determinação dos valores necessários. Cuidado com valores muito altos, que poderão provocar uma inflação do preço da semente.

Exemplo de determinação do valor a atribuir por beneficiário

Suponhamos que, no distrito de Panda, de acordo com o SAP, a área média de cultivo por família é de 1,2 Ha e que as principais culturas cultivadas em regime consociado são: milho, amendoim e feijão nhemba. O padrão de cultura média na zona é de 80, 15 e 5%, respectivamente. A seguir determinamos o valor a atribuir por beneficiário.

Determinação do valor a atribuir

Segundo a Norma Técnica de Cultivo são necessárias:

1. Milho 20 Kg de semente por Ha
2. Amendoim 50 Kg de semente por Ha (Variedades prostradas)
3. Feijão nhemba 60 Kg de semente por Ha (Variedades erectas)

(É importante saber qual é a preferência do agricultor, pois a quantidade de semente para as variedades erectas é muito maior do que para as variedades prostradas.)

Segundo dados do DAP da zona, a área ocupada por cultura é:

- | | | |
|-------------------|-----------------|----------------|
| 1. Milho: | 80% de 1,2 Ha = | 0,96 Ha |
| 2. Amendoim: | 15% de 1,2 Ha = | 0,18 Ha |
| 3. Feijão nhemba: | 5% de 1,2 Ha = | <u>0,06 Ha</u> |
| Total | | 1,2 Ha |

A seguir determinam-se as quantidades de sementes necessárias:

1. Milho: 0,96 Ha * 20 Kg/Ha = 19,2 Kg » 20 Kg (arredondados)
2. Amendoim: 0,18 Ha * 50 Kg/Ha = 9 Kg
3. Feijão nhemba: 0,06 Ha * 60 Kg/Ha = 3,6 Kg » 4 Kg (arredondados)

Para comprar semente local, cada beneficiário precisa de:

(preços do mercado da Maxixe após as cheias de 2000)

- | | | |
|-------------------|-----------------------|------------------|
| 1. Milho: | 20 Kg x 1,200 Mt/Kg = | 24,000 Mts |
| 2. Amendoim: | 9 Kg x 9,500 Mt/Kg = | 85,500 Mts |
| 3. Feijão nhemba: | 4 Kg x 2,200 Mt/Kg = | <u>8,800 Mts</u> |
| Total: | | 118,300 Mts |

Para comprar semente certificada, cada beneficiário precisa de:

- | | | |
|---------------------------|------------------------|--------------------|
| 1. Milho (var. matuba): | 20 Kg x 17,000 Mt/Kg = | 340,000 Mts |
| 2. Amendoim (var. comum): | 9 Kg x 31,500 Mt/Kg = | 283,500 Mts |
| 3. Feijão nhemba (IT 18) | 4 Kg x 27,000 Mt/Kg = | <u>108,000 Mts</u> |
| Total: | | 731,500 Mts |

No caso de semente local, aconselhamos que seja acrescentado mais 20%, devido às rejeições na selecção de semente pelos agricultores, na altura da sementeira. Assim o valor por beneficiário sobe para $1,2 * 118,300 \text{ Mts} = 142,000 \text{ Mts}$ (arredondados).

Ao preço de semente local, podemos ajudar 4,3 vezes mais famílias

Note que para comprar a mesma quantidade de semente certificada, o valor de ajuda necessário é 5 vezes mais alto: $730,000/142,000 = 5,14$. Ou seja, ao preço de semente local, com o mesmo fundo de emergência, podemos ajudar 5 vezes mais famílias.

Cabe ao GPF decidir sobre o valor a distribuir a cada beneficiário. O valor depende do dinheiro total disponível, do número de afectados, da prática agrícola na zona e da quantidade de semente local disponível.

O valor a distribuir depende do dinheiro disponível, do número de afectados, da prática agrícola na zona e da quantidade de semente disponível

Por exemplo, numa zona onde os agricultores estão acostumados a semear semente local e não conhecem a semente certificada, o valor a distribuir pode ser aproximado aos 142,000 Mts/família. É sempre aconselhável acrescentar um valor que permita a aquisição de alguma semente certificada, uma vez que os comerciantes deste semente foram sensibilizados e convidados a participar na feira.

Também quando, por exemplo, a semente local consegue satisfazer apenas 50% das necessidades, o valor a distribuir por beneficiário deve subir para: $(1/2 * 730,000 + 1/2 * 142,000) = 436,000 \text{ Mts/família}$.

Numa zona onde os agricultores já estão acostumados a semear só semente certificada, o valor a distribuir deve-se basear nos preços deste tipo de semente e atingir 730,000 Mts/família.

Suponhamos que numa zona afectada os agricultores estão acostumados a semear os dois tipos de semente na relação de 1/3 – 2/3, numa estratégia de fazer face às incertezas agroclimáticas e de diminuir o risco de falha total de colheita. Neste caso, sugerimos que os beneficiários recebam um valor que lhes permita seguir esta estratégia e comprar os dois tipos de semente na relação de 33% de semente certificada e 67% de semente local.

Assim, o valor a distribuir por beneficiário é de: $(1/3 * 730,000 + 2/3 * 142,000) = \underline{338,000 \text{ Mts/família}}$.

Contudo, o beneficiário terá a liberdade de escolher como gastar o montante recebido.

Podem-se calcular, da mesma forma, os valores correspondentes a outros insumos que se pretendam distribuir aos beneficiários. Esses valores devem ser acrescentados ao montante para a compra de sementes.

No fim, deve-se reconciliar o valor a distribuir por beneficiário, o total dos beneficiários e o montante total disponível.

Idealmente o valor deve permitir-lhes seguir a sua estratégia habitual

Deve-se reconciliar o número de beneficiários e o valor por beneficiário com o montante disponível

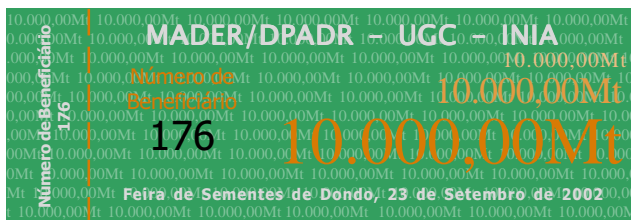
A Produção das Senhas

As senhas têm valores definidos. Convém ter senhas com valores e cores correspondentes aos valores de notas e moedas existentes, por exemplo: cor verde para senhas de 10,000 Mts, violeta para as senhas de 5,000 Mts, etc.

Para evitar enganos, alguns propõem senhas com um único valor, por exemplo 5,000 Mts.

Para fins de controlo e avaliação, as senhas devem permitir identificar o beneficiário, o lugar e a data da feira.

É importante informar a todos que as senhas só têm validade no dia da feira



Para facilitar a entrega das senhas aos beneficiários no dia da feira, deve-se preparar uma caderneta de senhas para cada beneficiário. Cada caderneta contém senhas correspondentes ao valor total a receber pelo beneficiário, por exemplo, cada caderneta contém:

20 senhas de 10,000 Mt	=	200,000 Mt
21 senhas de 5,000 Mt	=	105,000 Mt
35 senhas de 1,000 Mt	=	35,000 Mt
Total		340,000 Mt

Todas as senhas duma única caderneta devem ter o mesmo “número de beneficiário”. Este número é registado na lista dos beneficiários junto do respectivo nome.

Recomenda-se que cada caderneta contenha uma quantidade razoável de senhas de valores pequenos, para facilitar os trocos.

Passo 7: Promover a Feira

A promoção da feira tem como objectivo assegurar uma boa participação dos agricultores-compradores e vendedores da semente e, assim, o sucesso do evento.

Para o agricultor, a feira é um sucesso quando encontrar lá a semente de qualidade, das variedades da sua preferência e a um preço acessível. Para o vendedor, a feira é um sucesso quando ele conseguir vender o seu produto.

A promoção da feira deve ser uma actividade contínua durante toda a preparação da feira, a partir da identificação dos locais mais afectados, e deve ser continuada em todos os encontros com a comunidade, com os potenciais beneficiários, com os armazenistas e com os agentes de semente certificada.

A feira é um sucesso quando a oferta de semente corresponde à procura em termos de variedade, qualidade e preço

Encontros de sensibilização

Nos encontros com os potenciais participantes (vendedores e compradores) é importante explicar claramente os objectivos, a metodologia e as vantagens deste sistema de distribuição de sementes, tais como:

- O agricultor escolhe a semente conforme a qualidade e a variedade da sua preferência
- A compra local faz com que a maior parte do dinheiro de emergência fique na comunidade;
- A feira estimula a produção local de sementes;

Todos os participantes devem estar bem informados sobre a feira

A compra local faz com que a maior parte do dinheiro de emergência fique na comunidade

- A feira estimula a rede local de comercialização de sementes;
- As sementes locais adquiridas na feira são adaptáveis às condições locais;
- A feira mantém a diversidade genética local;
- A feira permite a introdução selectiva de novas variedades e de variedades certificadas adaptadas às condições dos camponeses;
- A feira estimula a troca de informações e de experiências entre os agricultores.

Sensibilização dos vendedores

Os vendedores serão provavelmente fáceis de mobilizar, se lhes for revelado o montante total a ser distribuído para a compra de sementes, por exemplo:

Se 1,000 famílias recebem 150,000 Mt, o bolo total para os vendedores é de 150 Milhões de Meticais.

A variedade e a qualidade de sementes é importante para o sucesso da feira

Mas é preciso chamar atenção dos vendedores : se a variedade, a qualidade e\ou o preço da semente não corresponder às expectativas dos compradores, a feira tem poucas chances de se repetir no futuro.

Os vendedores devem ser sensibilizados para trazerem semente de qualidade, adaptável às condições agro-climáticas da zona e a um preço acessível. Por isso, a selecção de grão para semente deve ser feita com muito cuidado. Mas não só a qualidade de semente é importante,

também a qualidade de informação aos clientes sobre a origem da semente e as especificações correctas para o seu cultivo.

Para os vendedores, é importante toda a informação disponível sobre as necessidades de semente e as condições locais. Quanto mais a oferta corresponder às necessidades dos agricultores, melhor será o negócio, e maior o sucesso da feira.

Nesta fase, é aconselhável assumir alguns acordos entre o GPF e os vendedores:

- a fonte da semente deve ser indicada na feira;
- a semente híbrida deve ser acompanhada de explicações idóneas sobre as vantagens e desvantagens deste tipo e as tecnologias apropriadas, de modo a ajudá-los a decidir sobre a compra e a obter os rendimentos anunciados.

Em situações de emergência, pode ser melhor evitar a venda de semente híbrida, pois a maioria dos compradores terão dificuldades financeiras para comprar esta semente e os insumos necessários para atingir o rendimento potencial (fertilizantes, água, pesticidas).

- os vendedores não se devem aproveitar da situação de emergência para aumentar os preços só para o evento.
- os vendedores devem ter a garantia que, no final do dia, os organizadores irão converter as senhas em “dinheiro vivo” ou em cheque.

Para os vendedores é importante ter toda a informação sobre os gostos, as necessidades e as condições locais

Quanto mais a oferta corresponder às necessidades, melhor será o negócio

É importante fornecer explicações idóneas sobre as vantagens, desvantagens e tecnologias apropriadas da semente híbrida

Sensibilização da comunidade

A comunidade deve estar bem informada sobre a feira:

É importante informar que todos podem comprar a semente da sua preferência a qualquer vendedor

- que produtos se podem encontrar na feira (só semente? Também utensílios?, etc.);
- quem garante a qualidade das sementes à venda;
- qual é o valor que vão receber e quem vai receber;
- que os beneficiários vão receber o valor em senhas à entrada da feira
- que todos podem comprar semente com o seu próprio dinheiro;
- que todos podem comprar a semente da sua preferência a qualquer vendedor.

No dia da feira, é importante contar com pessoas idóneas para dar explicações aos beneficiários sobre o uso correcto das senhas e sobre as sementes à venda.

Publicidade para a feira

A regra é: não vale a pena organizar a Feira e não dizer nada a ninguém

O sucesso depende da participação. Todo o esforço torna-se em vão se a Feira não for bem anunciada. A regra é: não vale a pena organizar a Feira e não dizer nada a ninguém. Por isso, é necessário reservar um montante razoável para publicitar o evento.

Cartazes, panfletos em lugares de concentração tais como mercados, escolas, postos de saúde e lojas rurais, podem ser úteis. Não tem dinheiro suficiente para imprimir cartazes? Compre papel

e lápis de cores e solicite o apoio da escola para que as crianças façam os cartazes para os seus pais.

Uma entrevista no rádio em língua local pode atingir muita gente e é fácil de arranjar. A maioria dos jornalistas está à espera de pessoas que lhes possam trazer notícias dos distritos e localidades. Procure uma hora em que os agricultores costumem escutar rádio.

Os líderes comunitários, extensionistas, líderes religiosos e professores são outros canais de divulgação do evento que podem ser utilizados.

Não se esqueça de publicitar a data e o local.



A maioria dos jornalistas está à espera de pessoas que lhes possam trazer notícias dos distritos e localidades

Passo 8: O dia da Feira de Sementes

Se os passos anteriores foram seguidos cuidadosamente, é de esperar que tudo esteja pronto para o dia da feira. Em seguida apresentamos a organização no dia da realização da feira.

Inspeção da semente a ser vendida na feira

No dia da realização da feira, o Comité de Sementes ou outra equipa formada para o efeito, deve inspeccionar a semente à entrada da feira. Esta equipa deve incluir também um beneficiário, de preferência uma mulher.

A inspeção confere a sanidade, limpeza da semente, origem e adaptabilidade da semente à localidade

A inspeção consiste na avaliação do nível de qualidade entendida como: sanidade, limpeza da semente, origem e adaptabilidade da semente à localidade. O vendedor deve indicar a origem da semente.

Avaliar a adaptabilidade da semente pela simples aparência é difícil, por isso é importantíssimo incluir no comité pessoas locais, consideradas especialistas, que conhecem bem as sementes. Inclua nestas pessoas mulheres, elas têm um dom especial, um “sexto sentido” para avaliar semente.

As mulheres têm um “sexto sentido” para avaliar a semente

Mas, apesar do sexto sentido, os agricultores dificilmente conseguem avaliar sementes certificadas, até porque estas normalmente estão “pintadas” de produtos com que são tratadas. É

aqui que os organizadores têm que contar com pessoal técnico qualificado. São estes técnicos que podem fazer juízos de valor das sementes certificadas, por exemplo se a variedade é recomendada para zonas do planalto ou do litoral.

Um bom equilíbrio entre agricultores e técnicos no Comité de Sementes será uma garantia para um bom sucesso da feira de sementes em condição de emergência.

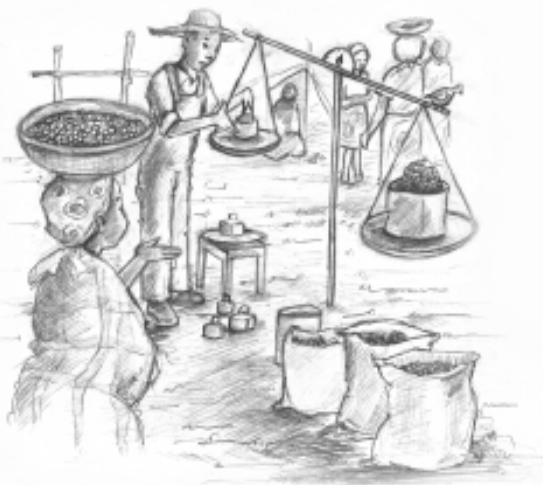
O GPF pode propor um teste de germinação das sementes, mas alguns podem dizer que este processo é moroso e que as populações já se habituaram a semear três (3) grãos no mesmo buraco. Mas o teste pode ser útil, quando se pretende organizar uma série de feiras em alturas diferentes.

Há uns que defendem que o Comité de Sementes não deve ter poder para rejeitar semente dos vendedores. Rejeitar vendedores pode ter efeitos muito negativos e prejudicar o ambiente e as boas relações já estabelecidas.

A inspeção serve mais para sensibilizar e prevenir do que para sancionar. A sanção é feita pelos próprios compradores, ao rejeitarem a semente de má qualidade.

Procure um bom equilíbrio entre agricultores e técnicos no comité de sementes

A inspeção serve mais para sensibilizar e prevenir do que para sancionar



Registo das quantidades de sementes trazidas pelos vendedores

As quantidades e tipos de semente são registados na entrada do recinto da feira. Use para o efeito o formulário nº 1 do anexo ou similar.

Estes formulários servem para efectuar o pagamento aos vendedores no fim da feira, assim como para avaliar o impacto da feira.

A maioria da semente local é trazida em sacos e latas e vendida em latas, latinhas e copos e outras medidas. Utilize uma balança ou a tabela em baixo para converter estas medidas em Kilogramas.

	Volume (litros)	Peso (Kg)	Aprox. ¹
Amendoim grande com casca	20	6.92	7
Amendoim grande sem casca	20	15.46	15.5
Amendoim pequeno com casca	20	7.40	7
Amendoim pequeno sem casca	20	15.82	16
Arroz com casca	20	14.20	14
Arroz sem casca	20	19.60	20
Castanha de cajú	20	13.60	14
Feijão boer	20	15.72	16
Feijão Manteiga	20	17.40	17
Feijão Nhemba	20	16.60	17
Gergilim	20	13.29	13
Girasol	20	8.85	9
Mandioca seca	20	12.00	12
Mapira	20	17.44	17
Mexoeira	20	16.73	17
Milho branco	20	17.50	17.5
Tapioca	20	11.11	11

Tabela 1 Conversão de volumes em peso, fonte SIMA

¹aproximação feita pelo ICRISAT-Moçambique / INIA

Controle do preço

Algumas experiências mostram que os vendedores podem combinar e aumentar os preços no dia da feira, limitando assim o poder e a capacidade de compra dos beneficiários. Logo na preparação da feira o GPF deve sensibilizar os vendedores para não inflacionarem os preços.

A melhor forma de ajudar a manter os preços baixos, é assegurar que haja uma grande disponibilidade de sementes através de uma sensibilização mais abrangente junto dos potenciais vendedores.

O GPF pode ter uma ideia do preço da semente quando está a avaliar as fontes. E o agricultor normalmente também conhece os preços. Este conhecimento já contribui para evitar a inflação.

Tentativas do GPF para concertar preços com os vendedores podem levantar muita polémica e devem ser consideradas só em última instância.

Tentar impor preços pode provocar muita polémica

A melhor estratégia é sensibilizar os vendedores para não inflacionarem os preços

Distribuição das sementes

A distribuição das sementes aos beneficiários é normalmente feita no próprio dia à entrada da feira. Recomenda-se que a equipa de distribuição seja composta por um elemento do GPF e por um líder da comunidade. No caso de se prever uma grande afluência, pode ser necessário instalar mais equipas, cada uma com uma parte da lista dos beneficiários.

Inclua um elemento da comunidade na distribuição das sementes

Quando o beneficiário mandar alguém, recomendamos que seja o líder comunitário a confirmar a entrega ao mandatário, uma vez que este conhece a sua comunidade.

O número da caderneta é registado junto ao nome do beneficiário

Se foram preparadas cadernetas de senhas e a lista de beneficiários, a distribuição das senhas é simples e rápida. À entrada da feira, cada beneficiário recebe uma caderneta de senhas e o número da caderneta é registado junto ao seu nome, na lista dos beneficiários.

É importante informar que as senhas só têm valor dentro do recinto da feira e naquele dia.



A compra de sementes na feira

Na feira, os beneficiários utilizam as senhas para comprarem a semente da sua preferência. Se as senhas acabarem, podem utilizar o seu próprio dinheiro para comprar mais semente.

No recinto da feira, deve haver pessoas da organização a explicarem o uso correcto das senhas e a controlarem para que não haja oportunismo nos preços ou nas práticas de venda dos vendedores.

Quando há pouca oferta de semente em relação à procura, o GPF pode dar prioridade aos mais necessitados. Por exemplo, durante as primeiras duas ou três horas, a feira está aberta somente para as pessoas na lista de beneficiários, só depois podem entrar outros da comunidade.

Uma vez feitas as compras, o agricultor devolve as senhas não utilizadas, ao sair do recinto.

Na feira, os agricultores compram a semente da sua preferência com as senhas

Ao sair da Feira o agricultor devolve as senhas não utilizadas

Troca de senhas por dinheiro

No fim da feira, os vendedores trocam as suas senhas por dinheiro junto dos organizadores. Os valores são pagos em “dinheiro vivo” ou “cheque”, conforme previamente acordado.

Nesta altura, recorre-se ao formulário nº 1, anexo 1, onde se registou a quantidade declarada pelo vendedor à entrada da feira. À saída regista-se a

Ao sair do recinto, os vendedores trocam as suas senhas por dinheiro ou um cheque

O registo das variedades e quantidades vendidas permite avaliar os gostos locais e uma primeira avaliação da feira

quantidade não vendida que o vendedor leva de volta para casa. Calcula-se a quantidade vendida e o valor correspondente a esta quantidade.

Este registo permite avaliar as variedades mais vendidas, a relação preço e venda, e o impacto económico da feira em termos de valor e quantidade da semente vendida; e em termos da potencial área e produção agrícola correspondente.

Note que o valor de semente vendida, e consequentemente o impacto económico, pode ser mais alto do que o valor das senhas distribuídas.

Passo 9: Avaliar a feira

O objectivo da feira é revitalizar a produção agrícola numa situação de emergência e estimular a produção e distribuição local de semente.

Para poder saber se a feira atingiu os seus objectivos e para desenvolver cada vez mais esta actividade, é importante avaliar a feira.

A avaliação deve analisar a organização e o impacto da feira

A avaliação da Feira de Sementes deve ser feita em duas partes. A primeira parte avalia o processo da organização da feira: o que correu bem, o que correu mal? A segunda, procura avaliar o impacto da feira face ao seu objectivo principal: a revitalização da produção agrícola e o estímulo para o comércio de sementes.

Avaliação do processo da organização da feira

○ que correu bem e o que correu mal na organização? Como correu o processo de selecção de beneficiários? Houve oferta suficiente? Qual foi a qualidade da oferta? Existiam as variedades procuradas? ○ que não se conseguiu encontrar? Os beneficiários entenderam as senhas? Houve inflação de preços? Houve participação? ○ dia foi bem escolhido? Etc. etc.

Todas estas perguntas podem-nos ajudar a melhorar a organização de uma próxima feira.

Para responder a estas perguntas, é imprescindível recolher a impressão dos beneficiários, dos compradores e dos vendedores. Não é necessário inquirir todos os participantes. Sugerimos apenas uma amostra de 10% dos compradores e de 20% dos vendedores. ○ inquérito pode ser feito com a utilização dos formulários N.ºs. 2 e 3 em anexo. Os inquéritos devem ser feitos durante a realização da feira. Os dados desta avaliação podem ser posteriormente utilizados na Avaliação do Impacto.

Basicamente, procura-se avaliar as acções e decisões do GPF, tomadas durante a preparação da feira, se foram correctas e se tiveram o seu efeito desejado. É aconselhável que o GPF analise os dados do inquérito e todo o processo de organização, poucos dias depois da feira.

Avaliar a organização tem como objectivo melhorar as feiras seguintes

Os inquéritos devem ser feitos durante a realização da feira

Avaliação do impacto da feira

A Avaliação do Impacto da Feira na produção agrícola é feita nos campos dos agricultores. Sugerimos a utilização da mesma amostra de 10% que participou na avaliação, no dia da feira.

Aqui apresentamos uma orientação prática sobre o que e quando avaliar, contudo os métodos de avaliação podem ser definidos pelos organizadores. Aconselhamos a coordenação com a DDADR, que pode executar esta avaliação em diferentes fases.

A primeira fase da Avaliação do Impacto deve ser feita após a sementeira e antes da colheita. Sugerimos que esta fase cubra os seguintes aspectos:

- Área preparada e área cultivada;
- Quantidade de semente própria, semente comprada e semente utilizada;
- Qualidade de semente: % de germinação
- Condições agro-climáticas após a sementeira: época? choveu?
- Adaptabilidade da variedade às condições locais:
- Desenvolvimento/comportamento agronómico geral;
- Tolerância a insectos e doenças da zona;
- Enquadramento nas condições agro-climáticas (solos, precipitação, foto período etc.)
- Enquadramento no sistema de cultivo do agricultor (consociações, ciclo vs épocas de sementeira/ colheita, etc.)
- Os gostos e preferências dos agricultores pelas variedades;
- Inclua sempre mulheres e homens na avaliação.

A segunda fase da Avaliação do Impacto é feita pós-colheita e cobre aspectos como:

- Rendimento;
- Compatibilidade com usos e costumes dos agricultores;
- Adaptabilidade às condições de armazenamento;
- Gosto/preferência dos agricultores;
- Novas variedades: vão continuar a usar essa variedade?



Inclua sempre um bom número de mulheres na avaliação!

4. Recursos necessários para a realização da feira

Os recursos necessários para a realização da feira dependerão, em parte, das condições geográficas, do grau de conhecimento do local, do grau de gravidade do desastre e da experiência das pessoas na organização de feiras.

No quadro ao lado apresentamos as actividades principais e uma recomendação quanto às pessoas e o tempo necessário para realizar cada actividade.

Na página 48 apresentamos um calendário para estas actividades.

Estes dois quadros sugerem que é necessário um grupo de aproximadamente 9 pessoas para preparar e realizar uma feira de sementes, trabalhando durante 18 dias úteis.

No dia de realização de feira, essas mesmas 9 pessoas podem garantir a organização da feira. Mas, para algumas tarefas específicas, tais como os inquéritos aos vendedores e compradores, talvez seja preciso um reforço.

Note que estes quadros partem do pressuposto que se organiza uma só feira. Caso se organize mais do que uma feira, deve-se ajustar o tempo e/ou a equipa de acordo com as necessidades.

Os recursos necessários dependerão das condições geográficas, do conhecimento do local, da gravidade do desastre e da experiência das pessoas

Preparação da Feira				
Passos	Actividades	Recursos	Recomendação	Dias
3	Identificação dos locais afectados	5 pessoas com conhecimento da zona Transporte	GPF composto por: - rep. Gov. local - elemento DDADR - elemento DDCI - Líder comunitário - agricultor local	2
4 & 5.1	Avaliação da disponibilidade de semente & identificação de potenciais vendedores	4 pessoas com conhecimento sobre sementes	Comité de Sementes - 1 membro do GPF - 1 membro da DDADR - 2 agricultores (1 do sexo feminino)	10
5.2	Identificação dos beneficiários	4 pessoas com conhecimento da zona	2 rep. da comunidade 2 elementos do GPF	10
6.2	Produção das senhas - maquete - multiplicação - fabrico de cadernetas	1 pessoa reprografia\ gráfica	Considere contratar uma reprografia para estes serviços	10
7	Promoção da Feira - encontros de sensibilização com comunidade e potenciais vendedores	4 pessoas transporte	- Rep. Gov. local - Líder comunitário - 2 elementos DDADR	4
	Publicidade	2 pessoas	1 elemento do GPF + 1	7
O dia da Feira				
Passos	Actividades	Responsável	Dias	
8	Inspecção de Semente Registo de quantidades Distribuição de Senhas Registo de quantidades compradas Registo de quantidades vendidas Troca de senhas por dinheiro	- Comité de Sementes - Comité de Sementes - GPF + Líder Comunitário - GPF + Comité de Sementes - GPF - GPF	1	
9	Avaliação da Feira	- Professores ou outros (4-6)		
Avaliação da Feira				
Passos	Actividades	Recursos	Recomendação	Dias
9	Avaliação do Impacto	4 pessoas	- elementos DDADR	5 + 5

Calendário das actividades principais para realizar feiras de sementes

Dias de Trabalho				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18		0-35	0-105
Passo	Actividade	Resp.	Duração																					
1	Formação do GPF	Interessados	1																					
2	Plan. de Actividades	GPF	1																					
3	Ident. de locais afectados	GPF	2																					
4	Aval. de disp. de semente	Com. de Semente	10																					
5.1	Ident. potenciais vendedores	Com. de Semente	10																					
5.2	Ident. dos beneficiários	GPF + Comunidade	10																					
6.1	Determinar o valor	GPF	1																					
6.2	Produção de senhas	GPF\Gráfica	5																					
7	Promoção da Feira	GPF+Com. de Semente																						
8	Preparação do Local	GPF + Comunidade																						
8	Realização da Feira	GPF+Com. de Semente																						
9.1	Avaliação da Organização	GPF																						
9.2	Avaliação pós-sementeira	GPF\DDA\ONG																						
9.2	Avaliação pós-colheita	GPF\DDA\ONG																						

5. Referências bibliográficas

Almekinders, C., Soniia David., Shawn McGuire., Lestus Serunjogi., Ray Studer. e Eva Weltzein. Targeted Seed Aid and Seed System Interventions: Strengthening Small Farmer Seed Systems in East and Central Africa. **Kampala, 21-24 June, 2000**

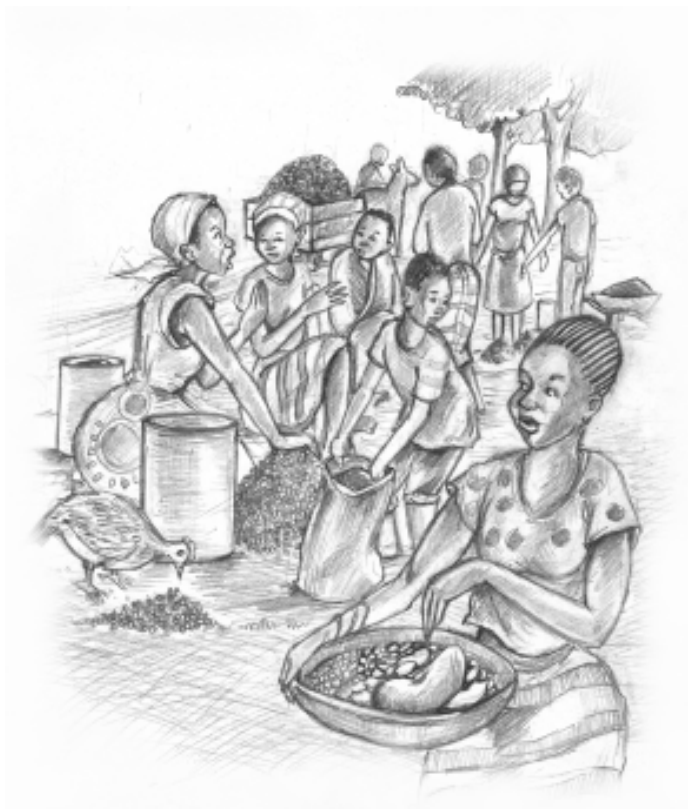
ICRISAT & INIA. Guia para Planificar Intervenções no Sistema Local de Sementes. **Moçambique, 2002.**

CRS/Tanzania, 2001. Seed supply through seed fairs: CRS/Tanzania experience, **Tanzânia 2001.**

CRS/Kenya, 2001. Emergency seeds distribution by vouchers systems project in Eastern and part of Central Kenya. **Quênia 2001.**

Dominguez, C. 2001. Sistema Informal de Sementes: Causas, Consequências e Alternativas. **2ª Ed. P206, Moçambique 2001**

Longley, C., Richard Jones, Mohamed Hussein e Patrick Audi. Seed sector study of Southern Somalia: Final report submitted to EC Somalia Unit. **ODI & ICRISAT, 2001**



GRUPO CRIATIVO:

Iris Imaginações, Maputo

Bert Sonnenschein Editor

Roberto Macanja Maquetizador

Vasco Chichava Desenhador

Brithol Michcoma Impressora

Anexos

Formulários para avaliação das feiras

MODELO DE REGISTO DE PAGAMENTOS AOS VENDEDORES

Local da feira: _____

Data da Feira ____/____/____

Nome do vendedor: _____

Homem Mulher

Empresa: _____

INFORMAÇÃO INICIAL			INFORMAÇÃO FINAL			
Cultura	Variedade	Quant. na entrada Kg	Quant. não vendida Kg	Quant. vendida Kg	Preço médio Mt/Kg	Valor das vendas Mt
Total						

Cor da Senha				Valor total a receber
Valor da Senha	10,000 Mt	5,000 Mt	1,000 Mt	
Quantidade				
Valor Total das Senhas				

O VENDEDOR:

Nome: _____ assinatura: _____ data: ____/____/____

O PAGADOR:

Nome: _____ assinatura: _____ data: ____/____/____

AVALIAÇÃO DA FEIRA PELOS BENEFICIÁRIOS

(Amostra: 10%, máx 50 pessoas)

Local da feira: _____

Data da Feira ____/____/____

Nome do comprador: _____

Homem Mulher

1. Qual é o seu sentimento em relação à feira

	muito bom	bom	mais ou menos	mau
dia da feira				
lugar				
época				
observações _____				

2. Que culturas adquiriu e como avalia a qualidade da semente adquirida?

Cultura	Variedade	Empresa ¹	Quant. (Kg)	Preço (Mt)	Qualidade visual		
					Boa	Razoável	Má

¹ Pannar, Semoc, Mayford, Goldpack, etc

3. Qual é o critério que usa para avaliar a qualidade da semente?

4. Que culturas e variedades gostaria de semear que não estavam disponíveis na feira?

Cultura	Variedade

5. Se adquiriu também semente com dinheiro próprio, por quanto? _____ Mt

6. O preço de sementes na feira é menos igual mais alto do que normal.

7. Como é que soube da feira? _____

AVALIAÇÃO DA FEIRA PELOS VENDEDORES

(Amostra 20%, máx. 10 vendedores)

Local da feira: _____

Data da Feira ____/____/____

Nome do vendedor: _____

Homem Mulher

Empresa: _____

1. Qual é o seu sentimento em relação à feira

	muito bom	bom	mais ou menos	mau
dia da feira				
lugar				
época				
observações _____				

2. Como o senhor/senhora se classifica

Vendedor de Semente Certificada	
Vendedor de Semente Local	
Vendedor de ambos os tipos	
Outro:	

3. Há quanto tempo vende semente

Ocasionalmente	
1 ano	
2-5 anos	
Mais de 5 anos	

4. Qual é a sua fonte de semente?

Cultura	Varietade	Empresa	Fonte

Empresa: SEMOC, PANNAR, MAYFORD, GOLDPACK, etc.; Fonte: 1. Própria 2. Outros agricultores 3. Mercado (qual?) 4. Empresa de semente

5. Tem-se especializado em umas ou mais culturas?

Cultura	Varietade

Cultura	Varietade

Àcerca do ICRISAT

Os trópicos semi-áridos abrangem zonas de 48 países em curso de desenvolvimento, que incluem a maior parte da Índia, zonas do Sudoeste da Ásia, uma faixa que cruza a África Sub-sahariana, a maior parte da África Meridional e Oriental e zonas da América Latina. Muitos destes países encontram-se entre os mais pobres do mundo. Cerca de um sexto da população mundial vive nos SAT, os quais se caracterizam pelo clima imprevisível, precipitações limitadas e irregulares, bem como por solos deficientes em nutrientes.

As culturas investigadas pelo ICRISAT são sorgo, milho pérola, coracán, grão, guandú, e amendoim, seis culturas fundamentais para a vida das populações dos trópicos semi-áridos em contínuo crescimento. A missão do ICRISAT consiste em investigar a forma de aperfeiçoar estas culturas e melhorar a gestão dos limitados recursos naturais do SAT.

O ICRISAT divulga informações sobre as tecnologias à medida que estas se desenvolvem através de cursos, redes, formação, serviço de biblioteca e publicações.

O ICRISAT foi fundado em 1972. É um dos 16 centros não lucrativos consagrados a pesquisa e formação criado pelo Grupo Consultativo de Pesquisa Agrícola Internacional (CGIAR). O CGIAR é uma Associação Informal com cerca de 50 doadores públicos e privados, patrocinado pela Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), o Banco Mundial, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), e programa das Nações Unidas para o Ambiente (PNUA).

Em 2001, o ICRISAT e o Governo de Moçambique representado pelo Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural estabeleceram um convênio através do qual permitiu ao ICRISAT instalar uma representação nacional em Moçambique onde a partir da qual desenvolve as suas actividades.

