

Ajuda em Sementes para Segurança em Sementes

CONSELHOS PARA PRATICANTES

Entender os Sistemas de Semente Usados pelos Pequenos Produtores em África: *Enfoque nos Mercados*

Muito já foi escrito sobre os sistemas de semente formais e informais¹ em África. Contudo, a importância dos mercados locais de semente/grão² não foi reconhecida nem apreciada como uma presença distinta e em expansão. Este Resumo vai introduzir os sistemas de sementes formais e informais e destacar a importância cada vez maior dos mercados de semente/grão para a estabilidade e crescimento do sistema de sementes. Vai também sugerir oportunidades concretas para maior integração dos sistemas de sementes formais e informais – centrando-se no reforço dos mercados locais durante os períodos normais e também nos períodos de desastre.

Sistemas de Sementes Formais e Informais

Os produtores, principalmente os pequenos produtores, usam muitos sistemas para terem acesso a sementes.

O sistema de sementes formal pode ser caracterizado por uma cadeia de actividades clara. Geralmente começa pelo melhoramento de culturas e promove materiais para a distribuição e manutenção formal da variedade. Neste sistema há regulamentos para manter a identidade e a pureza da variedade, bem como para garantir a sua qualidade física, fisiológica e sanitária. A comercialização de sementes é feita através de mercados de sementes oficialmente reconhecidos e de sistemas nacionais de pesquisa agrícola (Louwaars 1994) e mesmo através dos programas de assistência em sementes. A premissa central do sistema formal é que há uma distinção clara entre a “semente” e o “grão”. Os sistemas formais são especialmente importantes quando a semente é usada para desenvolver culturas para fins comerciais (por exemplo, para exportar ou para o processamento alimentar) e a uniformidade e a alta qualidade do produto têm de ser garantidas.

O sistema de sementes informal é basicamente o oposto do sistema formal. As actividades relacionadas com a semente tendem a estar integradas e organizadas localmente e o sistema informal abrange a maioria das outras formas através das quais os próprios produtores produzem, disseminam e adquirem sementes: directamente da sua própria colheita, através da troca directa entre amigos, vizinhos e familiares e através dos mercados ou comerciantes locais de grãos. Tanto o sistema informal como o formal inclui as mesmas etapas gerais, mas como parte integrante da produção de grão pelos produtores e não como actividades descontínuas. O conhecimento técnico e as normas locais orientam o desempenho do sistema de sementes informal, incluindo as forças de mercado prevaletentes. Talvez devido à sua especificidade local em relação às necessidades e preferências, o sistema informal proporciona a maioria das sementes que os produtores usam, entre 80% e 90% das reservas, em todo o mundo. A excepção importante diz respeito ao milho híbrido (veja a Caixa 1).

¹ A Figura 1 da página seguinte mostra esquematicamente as dimensões formais e informais dos sistemas de sementes e como se efectuam os fluxos de variedades e de informação entre os dois.

² Usamos a palavra mercado de semente/grão “local” para o distinguir de uma empresa comercial centralizada e mais formal. A semente que chega aos mercados locais vem por vezes de áreas muito distantes.

Há oportunidades significativas para melhorar a integração dos sistemas de semente formais nos mercados de semente/grão. Estas consistem em ligar tais mercados às fontes de novas variedades, apoiar a formação em produção de sementes e proporcionar serviços de desenvolvimento de negócio a empresas de semente de pequena escala emergentes.

CAIXA I

Milho Híbrido: O Caso Especial de África

O milho híbrido é que proporciona a excepção à regra em relação ao uso do sistema de sementes local. Em África, o milho híbrido tem sido o principal motor do crescimento do sector de semente formal e de empresas comerciais lucrativas nesta área. Muito simplesmente, o milho presta-se à produção de semente comercial.

- O milho dá-se melhor que outros cereais (mexoeira, mapira, arroz de zonas altas) em agro-ecoregiões de culturas de sequeiro de grande potencial. A área plantada com milho é grande e a procura de semente é substancial.
- As variedades comerciais de milho (modernas) podem superar significativamente as variedades locais (tradicionais) em ambientes favoráveis.
- A qualidade genética das variedades comerciais de milho (especialmente híbridos) perde-se nas condições de gestão de semente dos produtores (quando a produção da semente está integrada na produção da cultura).
- A produção de semente do milho híbrido é tecnicamente complexa, excedendo a capacidade de gestão dos pequenos produtores.

Em toda a África, os governos e os doadores apoiaram o sector de semente de milho através do melhoramento, extensão, subsídios de produção e apoio às empresas comerciais de semente. As grandes empresas de semente existem apenas onde o milho é uma cultura comercial importante.

A Figura 1 mostra esquematicamente as dimensões formais e informais dos sistemas de sementes e como se efectuam os fluxos de variedades e de informação entre os dois.

Na África oriental, central e austral, os sistemas de semente formais e informais coexistem e as opiniões sobre os pontos fortes e fracos de cada um divergem. Os proponentes dos sistemas de semente informais vêem frequentemente o sector formal como uma ameaça à resistência do sistema de culturas e da agrobiodiversidade. Os proponentes do sistema de sementes formal acreditam que a produção de sementes com fins comerciais é um

pré-requisito para o aumento sustentável da produtividade das culturas através do uso de semente de alta qualidade de novas³ variedades. Cada vez mais, porém, se constata que os produtores procuram cada vez menos sementes da sua fonte “informal” clássica — as suas próprias reservas — e que esta semente dos produtores não está a ser substituída pela semente comercial. Em vez disso, os produtores estão a obter semente nos mercados locais de semente/grão.

Em relação aos mercados, é importante distinguir os diferentes tipos de comércio de semente/grão. Os mercados locais fornecem grão, que é subsequentemente seleccionado e usado pelos produtores para semente (daí o termo “mercados de semente/grão”). Esta semente é diferente da semente do sector formal, comercial, que é produzida especialmente como semente em campos especializados, como parte da estrutura de uma empresa de sementes.

Importância Crescente dos Mercados de Semente/Grão: Uma Evolução em Perspectiva

Por muito tempo se acreditou que os produtores comprariam semente nos mercados locais apenas se não tivessem produzido suficiente semente, ou se tivessem perdido as suas reservas, ou se não fossem capazes de obter semente dos seus familiares, amigos ou vizinhos. Na Eritreia, por exemplo, a semente obtida no mercado era vulgarmente referida como semente de “mendigos”.

Contudo, ao longo dos últimos cinco anos a análise prática dos sistemas de sementes contribuiu para melhorar a nossa compreensão sobre o papel do mercado local de semente/grão. As ideias desenvolveram-se como se segue:

- Crença inicial de que a obtenção de sementes nos mercados locais era um sintoma de perda de capacidade por parte dos produtores de produzir semente das suas colheitas.
- Aceitação de que o mercado de sementes é um complemento importante da produção dos próprios

3 A designação “nova” é usada para denotar uma variedade desenvolvida pelos melhoradores no sistema de semente formal. É usada em vez de “moderna” e “melhorada”.

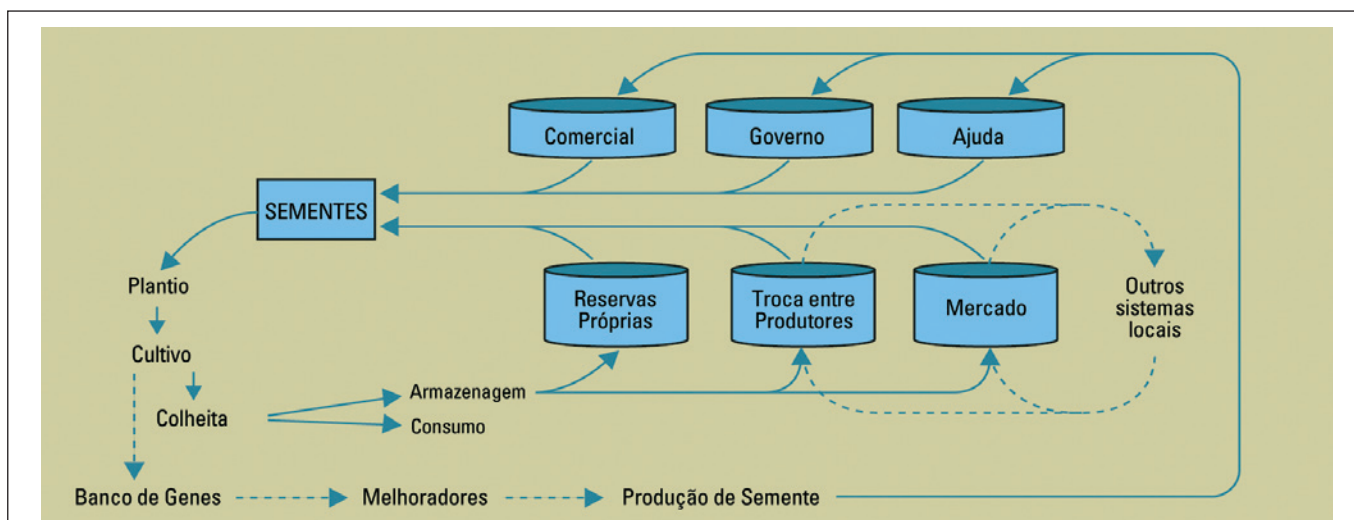


FIGURA 1 : Os canais através dos quais os produtores obtêm sementes estão representados por cilindros. As reservas próprias de semente, a troca com outros produtores e a compra através dos mercados locais de grão constituem canais informais. Os armazenistas de semente, o governo ou centros de pesquisa e assistência em sementes constituem canais formais. Adaptado de Almekinders e Louwaars (1999), e apresentado em Sperling, Cooper e Remington, por publicar.

produtores e também da semente do sector formal comercial.

- A constatação de que os canais comerciais de sementes são relativamente eficazes e que os produtores dependem das sementes do mercado local por uma questão de conveniência, disponibilidade de variedades, preço e qualidade adequada.

Mercados de Semente/Grão: Reavaliação de Oportunidades

As análises de campo dos sistemas de semente ajudaram a questionar estereótipos e a identificar oportunidades, em vez de focalizar nas limitações. Em África, as constatações relacionadas com o mercado demonstram que:

- A semente obtida no mercado (especialmente das culturas autopolinadas) serve como núcleo da segurança em semente, especialmente entre as famílias de produtores mais vulneráveis.
- Os mercados locais de grão, de onde os produtores obtêm a semente, mostram-se capazes de resistir em períodos de stress (durante a seca, cheias e até mesmo durante situações de conflito civil).
- A qualidade genética da semente obtida nos mercados é na maior parte dos casos aceitável para os produtores, já que é geralmente cultivada em contextos agro-ecológicos próximos que são compatíveis com as suas próprias necessidades.
- A qualidade fisiológica e fitossanitária da semente comprada nos mercados locais pode ser parcialmente regulada (através de selecção e aquisição proveniente de contactos conhecidos) e é com frequência objectivamente boa.
- Os mercados locais de semente/grão são frequentemente canais importantes para o fluxo de novas variedades. De facto, para algumas culturas, os mercados locais movimentam as novas variedades com mais eficácia que os canais de difusão formais.
- Os mercados provaram ser uma fonte útil para a reavaliação da semente de tipos e quantidades preferidos, que foram perdidas ou temporariamente abandonadas em épocas de stress.
(Veja Sperling et al. 2004)

Quando analisado no contexto da intensificação dos sistemas de produção, a mudança de semente de reservas próprias para a semente/grão fornecida pelos mercados locais não é surpreendente – particularmente se os mercados conseguirem fornecer uma gama variada de culturas e variedades desejáveis de forma atempada e de qualidade e preço aceitáveis. Hoje, os mercados de semente/grão são a principal fonte de semente para muitos produtores em diferentes sistemas de produção em África (por exemplo, feijões no Burundi, amendoim no Senegal e Gâmbia e a maioria das culturas na região semi-árida do Quénia oriental).

Para Uma Integração dos Mercados Locais de Semente/Grão na Estratégia do Sector de Sementes

O “Status Quo”

Os sistemas de semente formais estão, actualmente, fracamente integrados com os canais locais de semente/grão. Os sistemas formais são rigorosamente geridos, desde o desenvolvimento de variedades até à multiplicação e certificação e à comercialização pelos postos de venda

aos produtores. Poder-se-ia interpretar a estratégia formal como uma forma consciente de evitar a integração com os mercados locais de semente/grão.

A razão de o fazer é maximizar as vendas de sementes e os lucros da empresa através de volumes de venda sustentados. Não é reduzir os custos dos produtores ou maximizar o retorno do seu investimento em sementes. Os híbridos são um bom exemplo disso. A vantagem para o vendedor, a empresa comercial, é que os produtores têm que comprar semente todos os anos ou em anos intercalados. As compras repetidas de semente pelos produtores são obviamente importantes para a sustentabilidade do sistema de sementes comerciais. Quando pequenas quantidades de semente do sector formal entram no sistema de semente informal e são então multiplicadas e recicladas dentro das redes sociais ou adquiridas através dos mercados de grão, as receitas do sistema de semente formal mantêm-se baixas.

Talvez porque as vantagens dos canais dos mercados locais de semente/grão não são reconhecidas (ou são activamente denegridas) tais canais não recebem nenhum apoio do governo, que sustenta o sistema de sementes formal, nem das ONGs, que tendem a apoiar a produção para uso doméstico ou da comunidade local. Consequentemente, e apesar da sua importância, o mercado local de semente/grão quase não tem nenhum acesso formal às novas variedades, à semente básica (inicial) como insumo, ou aos serviços de controlo de qualidade da semente. Apesar desta falta de apoio, há exemplos dramáticos que mostram como as novas variedades se movem rapidamente através dos sistemas de mercado locais (por exemplo feijões na região ocidental do Quénia e feijão-mungo na região oriental do Quénia) impulsionadas pela voz corrente dos próprios produtores, que as novas variedades disponíveis localmente têm realmente um bom desempenho.

Para Uma Integração em Períodos Normais e de Emergência

Se se pretende manter e reforçar a produção, os analistas e praticantes do sector de sementes devem dar considerável atenção às formas de apoio dos mercados locais de semente/grão. Há oportunidades significativas para melhorar a integração dos sistemas de semente formais (e do conhecimento técnico) com os canais de comercialização de semente/grão. Estas consistem, de modo geral, na facilitação do acesso dos mercados de semente/grão às novas variedades, proporcionando formação sobre a produção de semente (com ênfase em qualidade alta mas economicamente acessível) e serviços de desenvolvimento de negócio para as empresas de semente de pequena escala emergentes.

Os comerciantes e os grupos de produtores precisam de apoio contínuo para poderem desempenhar um papel mais importante na distribuição, através dos canais locais, de semente de alta qualidade que seja também acessível.

Durante Períodos Normais

Durante períodos normais as iniciativas podem, de forma útil, focalizar-se na melhoria tanto da variedade como da qualidade da semente vendida nos mercados locais, especialmente por estes serem uma fonte importante de sementes para as famílias de produtores mais vulneráveis. Tais iniciativas incluem:

A semente obtida no mercado, particularmente para culturas autopolinizadas, serve como núcleo de segurança em semente, especialmente entre as famílias de produtores mais vulneráveis.

- Dar grande apoio ao aumento da qualidade da semente das culturas e variedades mais procuradas nos mercados. Estas podem ser variedades locais ou novas, mas os que fornecem grandes quantidades de semente/grão aos mercados devem receber formação para produzirem

melhor semente (que não precisa de ser certificada). Até agora tal formação concentrou-se em pequenos grupos baseados nas comunidades, muitas vezes através de projectos de desenvolvimento. O conhecimento geral sobre as formas específicas de melhorar a qualidade da semente tem que ser disseminado nas comunidades de produtores.

- Os produtores e os grupos de produtores precisam de muito mais formação em desenvolvimento de empresas agrárias. Não é suficiente produzir boa semente. Tal semente deve gerar lucros numa base contínua. O sector comercial afastou-se de variedades de culturas de subsistência e de polinização aberta, já que os lucros não são suficientes. Assim, para que a procura seja estimulada, as comunidades têm de diversificar a produção de culturas e variedades e, crucialmente, devem ter um fornecimento contínuo de materiais novos e preferidos.
- Em relação ao ponto acima, devem ser forjadas ligações directas entre inovadores de variedades e os que podem multiplicar e distribuir semente a um preço decente. Actualmente as novas variedades difundem-se de forma inaceitavelmente lenta no seio das comunidades. Os sistemas de investigação têm que distribuir novos materiais não apenas para as empresas para-estatais e comunidades de sementes, mas directamente a importantes grupos baseados na comunidade em todo o país.
- Os grupos de comerciantes e produtores devem ter acesso contínuo a apoio em termos de controlo de qualidade – que facilite e não ameace. Um comerciante que se torne conhecido por fornecer uma semente verdadeiramente boa deve eventualmente ser capaz de obter preços com uma margem de lucro melhor.

Tal integração direccionaria os benefícios para os produtores-consumidores, comerciantes e potencialmente para as economias nacionais, visto que os ganhos de produção se traduzem no aumento de receitas. O

sector de sementes comerciais pode também beneficiar potencialmente, mas apenas se a exposição dos produtores a semente de qualidade um pouco melhor criar procura para os produtos altamente especializados preferidos pelas empresas comerciais.

Durante a Emergência

A ligação entre os mercados de semente/grão reforçados em períodos normais e em períodos de desastres é directa. A semente de melhor qualidade e o acesso melhorado são melhores em todas as circunstâncias. O reforço concertado e contínuo do mercado deve levar a mudanças na forma como tais mercados são considerados em períodos de stress e emergência. Durante muito tempo as sementes para assistência a desastres foram obtidas do sector de semente comercial e a sua qualidade é muitas vezes duvidosa. (“A ajuda em semente comercial” é muitas vezes apenas grão do mercado, condicionado, empacotado e de novo rotulado; veja os casos do Quênia oriental e do Zimbabuê no Resumo N° 2).

Os mercados locais de semente/grão podem ser usados cada vez mais em casos de resposta a desastres através da distribuição de senhas, dinheiro, ou uma combinação de senhas e feiras de sementes. No passado, tais sistemas distribuíram semente suficiente e de culturas, variedades e qualidade aceitáveis. Os mercados locais são também importantes na economia regional. Precisam de ser apoiados, e não enfraquecidos, particularmente em períodos de stress.

Resumidamente, temos que encarar os mercados locais de semente/grão como oportunidades e não como limitações. Com alianças mais específicas, tais mercados podem ser cruciais para difundir novas variedades do sector formal de forma mais rápida e abrangente. Com apoio estratégico, os produtos que os mercados locais de semente/grão oferecem podem passar de “aceitáveis e conhecidos pelos produtores” para “muito melhores do que o que os produtores têm em seu poder”. Finalmente, visto que os mercados locais de semente/grão são cruciais para o bem-estar dos produtores, as melhorias em períodos normais traduzem-se imediatamente em melhorias em períodos de stress.

Bibliografia:

- Almekinders, C. & Louwaars, N., (1999). Farmers' seed production: new approaches and practices. London: Intermediate Technology publications, Ltd.
- Louwaars, N. (1994). Seed supply systems in the tropics: international course on seed production and seed technology. Wageningen, The Netherlands: International Agriculture Centre.
- Sperling, L., Remington, T., Haugen, J.M., and Nagoda, S., eds. 2004, Addressing seed security in disaster response: linking relief with development. Cali, Colombia: International Center for Tropical Agriculture. (http://www.ciat.cgiar.org/africa/pdf/emergency_seed_aid_case_studies.pdf).
- Sperling, L., H.D. Cooper, and T. Remington, forthcoming: Moving towards more effective seed aid, ms.