

**RELAÇÕES PRODUTIVAS NA PRODUÇÃO DE ARROZ PELA AGRICULTURA FAMILIAR  
NO PERÍMETRO IRRIGADO DO RIO LIMPOPO, MOÇAMBIQUE**

**PRODUCTIVE RELATION IN RICE PRODUCTION BY FAMILY AGRICULTURE IN  
THE IRRIGATED PERIMETER OF RIO LIMPOPO, MOZAMBIQUE**

**RELACIONES PRODUCTIVAS EN LA PRODUCCIÓN DE ARROZ POR  
AGRICULTURA FAMILIAR EN EL PERÍMETRO DE REGADO DE RÍO LIMPOPO,  
MOZAMBIQUE**

Alex Orlando Ndava<sup>1</sup>

<https://orcid.org/0000-0003-0091-8391>

Cleyzer Adrian da Cunha<sup>2</sup>

<https://orcid.org/0000-0003-1650-699X>

Alcido Elenor Wander<sup>3</sup>

<https://orcid.org/0000-0001-9656-8773>

**Submissão: 14/04/2021 / Aceito: 02/08/2021 / Aceito: 04/02/2022.**

### Resumo

O estudo analisou as relações contratuais entre produtores familiares de arroz e empresa privada chinesa Wanbao, no perímetro irrigado do rio Limpopo, no distrito de Chongoene, na Província de Gaza em Moçambique. Foram entrevistados 134 produtores familiares nas localidades de Chimbonhanine Sul e Chimbonhanine Norte. Inicialmente, os produtores familiares utilizam sistema convencional de plantio do arroz de baixa tecnologia, por consequência, baixa produtividade. Também se dedicavam a outras culturas agrícolas familiares na propriedade. Não obstante, com a parceria os produtores aumentaram a produtividade. Apesar disso, a relação não é de integração, haja vista que o contrato feito é de prestação de serviços. Todos os serviços técnicos e insumos (máquinas, sementes etc.) são oferecidos pela empresa e os produtores familiares fornecem apenas a mão de obra familiar. Os custos dos serviços prestados são descontados e os preços também são definidos pela empresa chinesa. Por fim, a falta de opções e outros modelos produção, fazem os produtores familiares de arroz sujeitarem ao contrato de prestação de serviços.

**Palavras-chave:** cadeia produtiva; cooperação; arroz, Moçambique.

<sup>1</sup> Mestre em Agronegócio. Universidade Eduardo Mondlane (Moçambique). E-mail: alexndava92@gmail.com

<sup>2</sup> Doutor em Economia Aplicada. Universidade Federal de Goiás. E-mail: cleyzer@ufg.br

<sup>3</sup> Doutor em Ciências Agrárias (Concentração: Economia Agrícola). Embrapa Arroz e Feijão. E-mail: alcido.wander@embrapa.br



### Abstract

The study has analyzed the contractual relationships between family rice producers and the Chinese private company Wanbao, on the irrigated perimeter of the Limpopo River, in the district of Chongoene, Gaza province, Mozambique. 134 family farmers were interviewed in the locations of Chimbonhanine Sul and Chimbonhanine Norte. Initially, family farmers used to produce conventional low-tech rice planting systems, which results in low yields. They were also dedicated to other family agricultural crops on their farms. Nevertheless, with the partnership, producers increased yields. Despite this, the relationship is not of vertical integration, given that the contract made is for the provision of services. All technical services (machinery, seeds, etc.) are provided by the company and family producers supply only with family labor. The costs of the services provided are discounted and the prices are also defined by the Chinese company. Finally, the lack of options and other production models, make family rice producers subject to the service provision contract.

**Keywords:** value chain; cooperation; rice; Mozambique.

### Resumen

El estudio analizó las relaciones contractuales entre los productores familiares de arroz y la empresa privada china Wanbao, en el perímetro irrigado del río Limpopo, en el distrito de Chongoene, en la provincia de Gaza en Mozambique. Los 134 agricultores familiares fueron entrevistados en las localidades de Chimbonhanine Sul y Chimbonhanine Norte. Inicialmente, los agricultores familiares utilizan sistemas convencionales de siembra de arroz de baja tecnología, lo que da como resultado una baja productividad. También se dedicaron a otros cultivos agrícolas familiares en la propiedad. Sin embargo, con la asociación, los productores aumentaron la productividad. A pesar de ello, la relación no es de integración, dado que el contrato que se realiza es de prestación de servicios. Todos los servicios técnicos (maquinaria, semillas, etc.) son proporcionados por la empresa y los productores familiares se abastecen únicamente con mano de obra familiar. Los costos de los servicios prestados se descuentan y los precios también los define la empresa china. Finalmente, la falta de opciones y otros modelos de producción hacen que los productores familiares de arroz estén sujetos al contrato de prestación de servicios.

**Palabras clave:** cadena productiva; cooperación; arroz; Mozambique.

## INTRODUÇÃO

A agricultura familiar em Moçambique é constituída essencialmente por pequenas propriedades, com menos do que 5,0 hectares (ha), concentrando 99% dos estabelecimentos agrícolas e 95% da área agricultável no país. Desta forma, é esperado que a produção de alimentos que abastece as populações rurais e urbanas seja proveniente de produtores familiares (SITOE, 2005).

A agricultura familiar objeto desse estudo está localizada na região Sul de Moçambique, que tipicamente se apresenta com clima semiárido, com regime de chuvas irregular, precipitações anuais que variam entre 350 mm a 900 mm, poucas exceções, solos com baixa fertilidade e baixa capacidade de retenção de água. Todavia, a proximidade com o Rio Limpopo fez surgir projeto



público de cooperação entre vários atores, inclusive estrangeiros, para se utilizar o sistema de irrigação que favorece a produção de arroz por pequenos agricultores familiares.

O estudo analisou as relações contratuais entre produtores familiares e empresa privada chinesa, no perímetro irrigado do rio Limpopo, no distrito de Chongoene, na Província de Gaza em Moçambique. Segundo Ussivane (2017), na região os acordos entre os governos de Hubei (China) e Gaza (Moçambique) possibilitaram a exploração de 300 ha de terra agriculturável da empresa pública Regadio do Baixo Limpopo (RBL). A empresa RBL foi criada em 2010 e faz a gestão e distribuição das áreas do perímetro irrigado que representa cerca de 80% da terra destinada à exploração agrícola do distrito.

Pelo acordo de cooperação entre os dois países, além das terras agricultáveis, o governo da Província de Gaza também se responsabilizou pelo fornecimento de todos os serviços necessários ao projeto, incluindo a importação de maquinaria agrícola e sementes chinesas, o monitoramento de sementes, a seleção de produtores locais para se beneficiar de treinamento e demais subsídios públicos à atividade agrícola. O governo chinês de Hubei, por outro lado, se responsabilizou pelo preparo do solo, pela infraestrutura, pela transferência tecnológica para os produtores locais de arroz (USSIVANE, 2017).

Em 2012, o governo Hubei (China) e RBL (Moçambique) concederam a empresa privada chinesa Wanbao Grain & Oil<sup>4</sup> cerca de 20.000 ha de terras agrícolas no regime de irrigação do Baixo Limpopo por um período de 50 anos. Assim sendo, as duas partes contratualmente estabeleceram que a empresa Wanbao deveria investir em infraestrutura, incluindo instalações de irrigação, de processamento, de beneficiamento, bem como capacitar os produtores locais com as tecnologias chinesas de cultivo de arroz.

Por conseguinte, o arroz seria produzido pelos agricultores familiares no sistema irrigado, processado e beneficiado pela empresa Wanbao e vendido ao mercado local, reforçando assim a segurança alimentar de Moçambique. Na prática, em lote de 01 ha, o pequeno produtor, após receber treinamento da empresa chinesa, teria as sementes, o acesso ao crédito e o acesso aos mercados consumidores. O produtor recebe crédito antecipado de produção e comercialização e também arca com outros custos de produção que ao final do processo é descontado pela empresa Wanbao na entrega do produto. A seleção e apoio local seria feita pela empresa pública RBL.

---

<sup>4</sup> Para fins de implantação do projeto em Moçambique foi criada a Wanbao Africa Agricultural Development, Co. Ltd. subsidiária da Wanbao Grain & Oil.



Segundo Chuanhong *et al.* (2015), a empresa Wanbao aportou um investimento total de US\$ 250 milhões.

Ressalta-se que o sistema de produção de arroz de Moçambique se difere do sistema de produção chinês. Os produtores familiares locais utilizam sementes de arroz que têm baixa capacidade de perfilhamento, com rendimentos que raramente atingem níveis acima de 3 ton/ha. Geralmente, essas são plantadas a taxa de 110-120 kg/ha sem preparo do solo e irrigação. Não obstante, no cultivo de arroz chinês as sementes de arroz podem atingir um potencial produtivo de 12 ton/ha, tendo em vista que as sementes são pré-germinadas antes do plantio, os solos são preparados e adubados e há irrigação.

No tocante a comercialização do arroz em Moçambique, os produtores familiares produzem e vendem o arroz com casca para fábricas de processamento ou para comerciantes ou atravessadores. Os comerciantes ou atravessadores são divididos em formais e informais. A maioria dos comerciantes de arroz são informais. No processo de comercialização, os informais desempenham papel relevante devido má qualidade das estradas e vias de acesso, haja vista que eles conseguem chegar aos locais próximos aos pequenos produtores e consumidores.

Os comerciantes formais compram a maior parte do seu produto dos comerciantes informais e também de alguns produtores que levam o produto até as vilas. Os comerciantes formais estão localizados nas pequenas vilas e cidades, por terem meios de transporte adequados, fazem lotes maiores e os levam até as fábricas de processamento ou venda para as fábricas que compram arroz em casca.

A pergunta problema: Como são as relações as contratuais entre produtores familiares e a empresa chinesa Wanbao? Ou seja, a integração desses produtores de arroz com um sistema de processamento e beneficiamento chinês tem foco apenas comercial de prestação de serviços ou garante autonomia produtiva e tecnológica aos produtores familiares. O objetivo deste trabalho foi analisar as relações na produção de arroz por produtores familiares: o caso do perímetro irrigado do Rio Limpopo em Moçambique, sobretudo, as contratuais entre eles e a empresa chinesa Wanbao. Especificamente, pretendeu-se caracterizar a produção dos produtores familiares de arroz e analisar o processo de integração produtiva com a empresa chinesa Wanbao. Além dessa breve introdução, o trabalho tem como estrutura a seguinte divisão, o referencial teórico que trata da relação de contratos e integração nos agricultura familiar, a metodologia, os resultados e discussões, e por fim, as considerações finais.

## REFERENCIAL TEÓRICO

Em Moçambique, o sistema de integração vertical tem sido mais recorrente principalmente em cadeias produtivas como algodão, tabaco, cana de açúcar, mandioca e arroz, principalmente associadas investimento direto estrangeiro e relações contratuais.

Os contratos formais ou informais agrícolas procuram estabelecer vínculos mais estreitos entre os produtores e compradores. São formais quando os direitos e deveres principais e acessórios são expressos e declarados em contrato escrito e assinado pelas partes, como um contrato de trabalho, um contrato de compra e venda etc. O termo informal diz respeito a relações que são direcionadas por usos e costumes que sustentam e dão legitimidade às ações praticadas entre os agentes.

Segundo Mota *et al.* (2020), os contratos formais especificam os procedimentos de produção e de aquisição dos produtos como também os mecanismos de crédito e de estabelecimento de preços. No acordo, geralmente, os agricultores fornecem as terras e o trabalho, enquanto os compradores fornecem materiais, insumos químicos e/ou técnicas.

Para MacDonald e Korb (2008), entre os fatores que determinam a crescente utilização dos contratos na produção agropecuária, estão a redução de riscos e de custos de transação, facilidade de acesso ao crédito e a necessidade de maior eficiência ao longo do sistema produtivo, facilitando as trocas de produtos ou serviços entre esses agentes.

Não obstante, Reynolds (2002) e Mota *et al.* (2020) afirmaram que a agricultura dos contratos nas unidades familiares são frequentes em produtos que usam mão de obra intensiva e nos quais tempo e qualidade são aspectos críticos. Também na produção se permite o acesso ao trabalho dos diferentes membros da família sem que seja necessário assumir questões trabalhistas por parte da empresa integradora.

Para Brousseau e Glachant (2002), o contrato concentra a atenção nas estruturas sociais elementares que regulam a coordenação bilateral, assim como nos permite examinar várias questões fundamentais tais como: a) entender as dificuldades associadas a coordenação econômica, ao mesmo tempo, em que elucida a compreensão do funcionamento e dos mecanismos de coordenação; b) entender as disposições que levam a coordenação: rotinas, incentivos, o princípio da autoridade, meios de coerção, resolução de conflitos, etc.; c) entender como os agentes conceituam as regras e as estruturas de tomada de decisão que enquadram seu comportamento; d) estudar a evolução dos mecanismos contratuais que nos permite compreender as mudanças nas estruturas que enquadram a atividade econômica.



Para Cateb e Gallo (2007), quaisquer que sejam as transações, as partes envolvidas não sabem ao certo se os termos acordados serão efetivados, dada a racionalidade limitada e o possível comportamento oportunista, responsáveis pelos custos de transação passíveis de serem minimizados pela cooperação das partes contratantes na execução contratual. Todavia, uma das características dos contratos é a incompletude contratual, em que para se tipificar todas as características de uma transação tornaria o contrato rígido e inexecutável. Desta forma, o contrato deve mensurar o grau de completude de tal maneira que abranja o objeto determinado sem perder a eficiência pretendida<sup>5</sup>.

## METODOLOGIA

A pesquisa foi do tipo exploratória-descritiva com abordagem predominantemente qualitativa, por estudar as características de grupos específicos (produtores familiares e integradora chinesa). O delineamento adotado é a pesquisa de campo, definida como instrumento para conseguir informações sobre determinado problema para o qual se procura respostas.

A pesquisa foi realizada de janeiro a fevereiro de 2019 junto aos produtores familiares integrados à empresa chinesa Wanbao. Ao todo eram 421 produtores integrados em todo o perímetro irrigado. Por questões logísticas e de acesso aos grupos de produtores a amostragem foi não probabilística por conveniência recorrendo no levantamento de campo a 134 agricultores familiares com contratos com a integradora no Distrito de Chongoene, na província de Gaza. Ressalta-se que os resultados dessa amostra não podem ser extrapolados para a população. Além das entrevistas, o estudo também teve acesso ao contrato de integração. A pesquisa foi registrada e aprovada no Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Goiás (CEP-UFG) sob o Número do Parecer 2.957.195.

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

Tendo em vista o primeiro objetivo específico fez-se a caracterização da produção do arroz do perímetro irrigado do Rio Limpopo em Moçambique. Os produtores iniciaram suas atividades em 2012, tendo sido submetidos ao treinamento de transferência de tecnologia pelos técnicos chineses da Wanbao junto com extensionistas da empresa pública RBL. Eles receberam treinamento em todas as fases da cultura do arroz desde a germinação até o plantio a lanço com

---

<sup>5</sup> Ver Hart e Moore (1999).



precisão no solo irrigado, e até o manejo da cultura ao longo do ciclo vegetativo. Eles foram selecionados pela empresa pública RBL nas comunidades em coordenação com a liderança local tendo como área de plantio de 01 ha em que está poderia ser estendida dependendo do desempenho produtivo a módulos de 2,0 a 4,0 ha. A Tabela 1 apresenta os resultados de campo.

Tabela 1: Localidade de análise dos produtores.

Proveniência	Frequência (f)	Porcentagem (%)
Chimbonhanine Sul	49	36,57
Chimbonhanine Norte	85	63,43
Total	134	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa.

A Tabela 2 mostra que 98,5 % dos produtores se dedicam a agricultura, com exceção de apenas 1,5% que se dedicava a outras atividades laborais, tais como, mineração na África do Sul e docência nas comunidades. Todavia, com a parceria todos os produtores foram contratualmente obrigados a se comprometer com a produção de arroz. Não obstante, inicialmente, antes da parceria eram 132 produtores e com a parceira com a empresa chinesa passou a ser 134 produtores rurais. Ou seja, dois indivíduos tiveram que deixar as outras atividades econômicas para se dedicar exclusivamente a atividade de plantio do arroz. Desta forma, percebe-se que a seleção feita pela RBL integrou na sua totalidade produtores rurais ao processo produtivo com a empresa chinesa.

TABELA 2: AGRICULTURA COMO ATIVIDADE PRINCIPAL.

Dedicação para atividade agrícola	Frequência (f)	Porcentagem (%)
Sim	132	98,51
Não	2	1,49
Total	134	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa

Ademais, conforme a Tabela 3, a seleção também contemplou o sistema convencional de baixa tecnologia, por consequência, baixa produtividade, no qual 68% deles afirmaram que produziam menos de 3 ton/ha.

TABELA 3: PRODUÇÃO DE ARROZ ANTES DA COOPERAÇÃO COM A WANBAO.

Produção	Frequência (f)	Percentagem (%)
Menos de 3 ton/ha	90	68,18
Entre 3 ton a 6 ton/ha	42	31,82
Total	132	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa

A Tabela 4 mostra que com a parceira com a empresa 89% dos produtores afirmaram que aumentaram a produtividade entre 5 ton a 10 ton/ha.

TABELA 4: PRODUÇÃO DE ARROZ COM A COOPERAÇÃO COM A WANBAO.

Capacidade de produção (Atual)	Frequência (f)	Percentagem (%)
Menos de 5 ton/ha	0	0,00
Entre 5 ton a 10 ton/ha	119	88,81
Mais de 10 ton/ha	15	11,19
Total	134	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa

Por um lado, alguns produtores familiares afirmaram que produzem outras culturas comerciais e de subsistência. A Tabela 5 mostra que antes da parceria os produtores apontaram que os hortícolas tinham destaque na propriedade, tais como, couve, repolho, alface e tomate. No grupo dos cereais a maior produção se concentrava no milho. Ademais, alguns produtores sinalizaram que não se dedicavam a produção do arroz devido à falta de um sistema de irrigação adequado.

TABELA 5: PRINCIPAIS CULTURAS ANTES DA PARCERIA COM A WANBAO<sup>6</sup>

Culturas	Frequência (f)	Percentagem (%)
Cereais	30	22,73
Hortícolas	101	76,52
Outras Culturas	1	0,76
Total	132	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa.

<sup>6</sup>Dois produtores que não se dedicavam na atividade agrícola não responderam a esta pergunta.



TABELA 6: COMO ERA REALIZADO O TRABALHO NA LAVOURA ANTES DA PARCEIRA COM A WANBAO<sup>7</sup>

Lavoura	Frequência (f)	Porcentagem (%)
Manual (Enxada)	60	45,45
Arado de tração animal (charrua)	70	53,03
Mecanizado/trator	2	1,52
Total	132	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa.

O trabalho desenvolvido nas propriedades era realizado pelas famílias na forma manual (45,45%), enquanto 53,03% utilizavam o arado de tração animal. Conforme, destacado anteriormente existe baixa produtividade do sistema de produção agrícola associado ao clima e solo desfavorável e a baixa tecnologia usada no processo produtivo.

Os produtores também afirmaram que plantam a variedade do arroz Simão, variedade híbrida, resultado de ensaio de variedades e demonstração de tecnologias melhoradas que podem atingir rendimento de até 12ton/ha. Não obstante, a tecnologia de alta produtividade vem do sistema chinês de produção, no qual há equipamento especializado para nivelamento e *empapamento* de solos antes da sementeira do arroz. Ademais, os técnicos chineses junto com extensionistas da empresa pública RBL auxiliam os produtores locais a efetuar a pré-germinação da semente, o lançamento com precisão da semente no solo empapado e manejo da cultura ao longo do ciclo vegetativo.

Para os produtores a maior dificuldade antes de ser integrados estava relacionada ao acesso a equipamentos para preparação da terra e colheita, ao beneficiamento e ao mercado consumidor. No tocante a sementes e fertilizantes os produtores afirmaram que com a parceria conseguiram adquirir no mercado em melhores condições de preço. Em relação a beneficiamento e comercialização do arroz, 100% dos produtores afirmaram que os equipamentos são caros e não há condições para adquiri-los, os que os dispõem para aluguer são poucos e apesar do custo ser favorável, a sua disponibilidade não é satisfatória. Os custos de comercializar estavam relacionados a transporte do arroz, o armazenamento e processamento, assim como a própria embalagem.

Com a integração dos produtores o beneficiamento é atividade exclusiva da Wanbao em suas unidades de processamento. Para tanto, a Wanbao disponibilizava equipamento para ceifa mecânica e transporte para a sua unidade de processamento, onde é feita a medição para aferir a

<sup>7</sup> Dois produtores que não se dedicavam na atividade agrícola não responderam a esta pergunta.



quantidade produzida por cada produtor. Após o beneficiamento do arroz a comercialização se dava pela empresa nos moldes atacado e varejo. O arroz é vendido nas lojas da Wanbao com foco no consumo interno, por famílias moçambicanas e restaurantes para a confecção de pratos típicos da região em que o arroz é o ingrediente principal ou secundário. Apesar da empresa ser multinacional a produção do arroz é voltada ao mercado regional garantindo a segurança alimentar.

Tendo em vista o segundo objetivo específico se discutiu o processo de integração desses produtores com a empresa chinesa Wanbao. Foram analisados os contratos entre as partes. Desta maneira, a relação contratual se deu a partir de características econômicas neoclássicas, em que, os acordos bilaterais foram arranjos de longo prazo, com foco na flexibilidade e continuidade, e por fim, tendo o contrato original como base de referência para futuras negociações.

Todos os contratos são formalizados por meio de assinaturas de ambas as partes, o que demonstra o interesse dos intervenientes em formalizar as “regras do jogo” com a descrição dos direitos e deveres por escrito, com assinatura de ambas as partes.

A empresa pública RBL participou e interferiu nas relações entre os produtores e Wanbao, sobretudo, desde a assinatura do contrato a colheita do arroz. A RBL atuou como intermediária e representante dos interesses dos produtores, eliminando a necessidade de um representante profissional especializado remunerado para os produtores e conseqüentemente o custo de transação decorrente da organização dos contratos por escritórios de consultoria.

Pela análise documental do contrato, percebeu-se que a Wanbao nomeou o contrato de “Contrato de compra e venda entre a Wanbao e Produtor, mediante assistência técnica e Prestação de Serviços”. A nomenclatura contratual dá ideia de relação de compra e venda, de assistência técnica e de prestação de serviços para uma melhor produção e produtividade do arroz. Não obstante, ficaram de lado aspectos essenciais como a organização da cadeia produtiva, segurança alimentar, coordenação e competitividade da cadeia. O foco da empresa chinesa foi dividir as tarefas, minimizar riscos de beneficiamento e empacotamento, e demais riscos do projeto.

Por conseguinte, o termo usado “prestação de serviços” baseia-se na ideia de que o projeto faz a transferência de tecnologia, em que a Wanbao se responsabiliza contratualmente o oferecimento de insumos de qualidade, de equipamentos agrícolas e de outros serviços descritos na carta tecnológica anexada ao contrato que foi objeto de análise do estudo. Conforme essa carta foram descritos a feitura dos seguintes itens: a pré-germinação e sementeira, a aplicação de herbicidas; monitoria de todas as outras atividades de campo; as operações culturais nos primeiros

30 dias do ciclo da cultura, por fim, todos os serviços prestados seriam pagos pelos produtores após a colheita e entrega do arroz a empresa chinesa.

A RBL não presta a assistência técnica dos produtores, apenas outorga e faz a gestão do perímetro irrigado. Já agroindústria é responsável pela transferência de tecnologia e assistência técnica. Ela recebe dos produtores pagamentos por serviços prestados advindos do pacote tecnológico. A agroindústria e a RBL deveriam emancipar os produtores para que eles mesmos desenvolvem as atividades de campo. Ou seja, permitir por meio de crédito ou financiamento público a aquisição de máquinas e equipamentos, visto que atualmente estes devem pagar pelos serviços que são executados pelos técnicos e máquinas da empresa privada. É por este fato que na visão dos produtores o termo “prestação de serviços” remete a uma situação de racionalidade limitada evidenciado a relação de poder da empresa, haja vista que na sua maioria são analfabetos e desenvolviam agricultura de subsistência antes de serem integrados. A pesquisa de campo, mostrou que há dependência com a agroindústria, resultado de falta de equipamentos e atribuição do direito de uso e aproveitamento dos campos de produção para a agroindústria. Por conseguinte, o financiamento público para a aquisição de máquinas e equipamentos juntamente com a assistência técnica aos produtores por de uma empresa pública de assistência.

A relação entre os produtores familiares e a Wanbao se dá apenas com o contrato de prestação de serviços, tendo em vista que a legislação moçambicana não faz previsão de instrumento legal específico sobre os contratos de integração. Portanto, não há regras que estabeleçam condições, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores e integradores em regime de contrato de integração. No Código Comercial de Moçambique, no artigo 1 da Lei nº 10/2005, que no seu Livro Terceiro: Contratos e Obrigações Mercantis dispõe de instrumentos legais para atividade comercial; provavelmente a terminologia “Contrato de Compra e Venda”.

A maioria dos produtores transacionam com a integradora há pouco mais de 6 anos, estes são os produtores de Chimbonhanine Sul, sendo que os produtores de Chimbonhanine Norte têm uma relação contratual de 3 a 4 anos com a integradora (Tabela 8). Os contratos têm validade correspondente à época de produção, isto é, vigoram por cada período de campanha/safra.

TABELA 8: TEMPO DA RELAÇÃO CONTRATUAL COM A INTEGRADORA

Tempo da relação contratual com a integradora	Frequência (f)	Porcentagem (%)
3 anos	40	29,85
4 anos	45	33,58
6 anos	49	36,57
Total	134	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa

Ressalta-se que não há nenhuma cláusula de possível renovação, no entanto, se transparece o comprometimento da integradora com a continuidade dos contratos em cada safra, sendo o contrato original utilizado como base de referência para uma nova negociação. No tocante a alterações ou modificações nas cláusulas contratuais os produtores foram unânimes em afirmar que estas nunca foram alteradas durante o período de vigência dos contratos. Também reforçaram que raramente a empresa faz o pagamento no prazo de quinze dias depois da entrega do arroz, conforme previsão contratual.

A análise do contrato também mostrou que a remuneração por parte da empresa chinesa, contrato não apresenta em nenhuma cláusula como se dará essa remuneração. Ainda sobre a remuneração, a cláusula sobre o preço no contrato induz ao sistema da eficiência produtiva, com foco para menor porcentagem de umidade e impurezas e de mercado. A decisão sobre o preço a ser pago ao produtor tem sido discutido em reuniões com os produtores, empresa chinesa Wanbao, e empresa pública RBL, mas no final a agroindústria que decide o valor a ser pago, o que notavelmente gera descontentamento por parte dos produtores pelo fato deste pensarem que o preço pago não corresponde ao esforço empreendido.

O contrato analisado também é de tipo incompleto onde as especificidades dos processos de pré-germinação e sementeira, de aplicação de herbicidas, de assistência técnica, assim como as especificidades dos produtos fitossanitários e fertilizantes não estão explícitas nas cláusulas contratuais. São variáveis de flexibilidade dos contratos na visão teórica. Todavia, na realidade a não execução das obrigações por parte dos produtores familiares culminará em sanções e exclusão da participação do projeto. Ademais, as sanções para as partes contratantes têm seu foco na qualidade do produto, isto é, o arroz em casca, o que é notável tanto no contrato, bem como na carta tecnológica, que penalidades monetárias são mais visíveis para os produtores familiares. A pesquisa de campo mostrou que as decisões sobre os termos contratuais na visão dos produtores estão com a empresa pública RBL (44,78%) e que a empresa Wanbao (38,81%), por fim, acordo comum entre todos (16,42%).



Em relação a parceria com Wanbao e produtores mostraram-se da seguinte forma: pouco satisfeitos (41,04%), insatisfeitos (8,96%), e satisfeitos (50%). A região de Chimbonhanine Sul tem maior número de produtores insatisfeitos e pouco satisfeitos, já em Chimbonhanine Norte teve maior número de produtores satisfeitos; provavelmente isso se associe ao período da relação contratual com a agroindústria, onde produtores satisfeitos têm poucos anos de relação contratual e os produtores insatisfeitos e poucos satisfeitos têm mais anos de relação contratual e conhecem um pouco mais a atividade para saber se estão numa relação contratual satisfatória ou não. Todos os produtores responderam “sim” quando foram perguntados se gostariam de continuar na parceria com a Wanbao, porém afirmaram que a falta de opções e outros modelos produção, os fazem se sujeitar ao contrato de prestação de serviços.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa analisou as relações as contratuais entre produtores familiares de arroz e a empresa chinesa Wanbao. A pesquisa de campo foi realizada de janeiro a fevereiro de 2019. Foram entrevistados 134 produtores no perímetro irrigado do Rio Limpopo nas localidades de Chimbonhanine Sul e Chimbonhanine Norte, no Distrito de Chongoene, na província de Gaza, em Moçambique.

Os produtores familiares usavam sistema convencional de baixa tecnologia, por consequência, baixa produtividade, no qual 68% deles afirmaram que produziam menos de 3 ton/ha. Com a parceria os produtores aumentaram a produtividade, em que 89% afirmaram que passaram a produzir entre 5 ton a 10 ton/ha.

Todavia, a pesquisa evidenciou: que há custos por parte dos produtores no tocante ao processo tecnológico de produção que são descontados pela empresa; que os preços são definidos pela empresa; que contrato entre os agentes é do tipo incompleto e flexível sendo as cláusulas são abrangentes; que há ônus maior para os produtores em caso de desacordo com a qualidade do arroz entregue; que o contrato é do tipo de prestação de serviços não configurando integração produtiva; que a empresa pública RBL mediadora do processo de parceria poderia interferir com vistas a melhoria da situação dos produtores; que há relação de poder por parte da empresa no processo produtivo.

Por fim, todos produtores responderam “sim” quando foram perguntados se gostariam de continuar na parceria com a Wanbao, porém afirmaram que a falta de opções e outros modelos produção, os fazem se sujeitar ao contrato de prestação de serviços.



## REFERÊNCIAS

- BROUSSEAU, E.; GLACHANT, J.M. **The Economics of Contracts: Theories and Applications**. Cambridge University Press. 2002.
- CAMINHA, U.; LIMA, J. C. Contrato incompleto: uma perspectiva entre direito e economia para contratos de longo termo. **Revista Direito GV**, São Paulo 10(1), P. 155-200, JAN-JUN 2014.
- CATEB, A. B.; GALLO, J. A. A. **Breves considerações sobre a teoria dos contratos incompletos**. 2007. Disponível em: <<https://escholarship.org/uc/item/1bw6c8s9>>. Acesso em: 24 Agosto. 2018.
- CHUANHONG, Z.; XIAOYUN, L.; GUBO, Q.; YANLEI, W. **Interpreting China-Africa Agricultural Encounters: Rhetoric and Reality in a Large Scale Rice Project in Mozambique**, Future Agricultures, Working Paper 126, pp.1-17, 2015.
- HART, Oliver; MOORE, John. Foundations of Incomplete Contracts. **Review of Economic Studies**, v. 66, n. 1, p. 115-138, 1999.
- MACDONALD, J. M; KORB, P. Agricultural contracting update: contracts in 2008. Electronic report from Economic Research Service (USDA). **Economic Information Bulletin**, n. 35, jan., 2008. Disponível em: <[https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/44524/5874\\_eib72.pdf?v=0](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/44524/5874_eib72.pdf?v=0)>. Acesso em: 7 out. 2018.
- MOTA, D. M., NASCIMENTO, D. A. S., & SCHMITZ, H. Mulheres com contratos de integração para a produção de dendê no Pará: redefinindo relações de gênero? **Revista de Economia e Sociologia Rural**, 58(3), 2020.
- RAYNOLDS, L. T. Wages for wives: renegotiating gender and production relations in contract farming in the Dominican Republic. **World Development**, 30(5), 783-798, 2002.
- SITOE, T. A. A. **Agricultura familiar em Moçambique. Estratégias de desenvolvimento sustentável**. Maputo, 2005.
- USSIVANE, A. M. **Organising partnerships for knowledge transfer in a cross-cultural agricultural context: The case of Sino-Mozambican Partnership for Rice-Farming in Southern Mozambique**. Tese de Doutorado em Administração de Empresas, Universidade de Liverpool, 2017.
- ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

