

---

## O gerente de comercialização em Gana

George Danso - [ceegeorge40@yahoo.com](mailto:ceegeorge40@yahoo.com) e Pay Drechsel

IWMI Gana

Foto: IWMI-Gana -  
discutindo iniciativas com um  
agricultores em Burma

*líder dos  
Camp*

*Enquanto muitas  
atividades  
agrícolas rurais  
em Gana são  
financiadas pelo  
governo ou por  
projetos de ajuda  
internacional, os  
agricultores  
urbanos  
comerciais, para  
iniciar ou ampliar  
seus sistemas  
produtivos,  
quase sempre  
dependem*



*apenas de seus próprios recursos ou precisam recorrer aos comerciantes (usualmente mulheres) que compram os seus produtos, para obterem os insumos necessários (principalmente sementes e agroquímicos). Essas mulheres são intermediárias ou comerciantes varejistas que visitam os produtores urbanos para comprar-lhes as hortaliças.*

Em Gana, a comercialização de hortaliças é controlada principalmente por mulheres, enquanto que os produtores comerciais são quase sempre homens. Muitas vezes as mulheres encomendam previamente os cultivos que desejam comercializar, combinam quantidade e preço, e podem adiantar parte do pagamento para que o produtor compre os insumos de que precisa. Esses contratos orais baseiam-se na confiança, e o pagamento final pode divergir do anteriormente combinado conforme o equilíbrio entre a oferta e a demanda tenha variado durante o período de cultivo. Na verdade, são as mulheres comerciantes que usualmente saem beneficiadas nessa reavaliação, pagando, na época da colheita, preços menores do que os combinados.

Os agricultores urbanos quase nunca se envolvem com a comercialização de seus produtos, pois o seu trabalho na produção já é bastante intenso, demandando-lhes muito tempo. Além disso, os papéis de gênero tradicionais acabam prevalecendo: os homens cultivam, as mulheres comercializam.

Alguns produtores urbanos, porém, procuram superar essa dependência e evitar a intermediação das mulheres na venda de seus produtos. Um exemplo disso é um grupo de sete agricultores instalados em Acra que cultivam seus plantios ao redor de um tanque de águas servidas parcialmente tratadas, pertencente ao exército de Gana (Burma Camp). Os produtores não têm um contrato formalizado com as autoridades, que permitem informalmente a atividade já que os terrenos encontram-se desocupados e sem destinação. A agricultura nessa área oferece vantagens tanto para os produtores quanto para as autoridades. Os agricultores mencionaram problemas com a falta de água quando as águas do tanque são esgotadas, anualmente, para a colheita dos peixes ali criados, já que o tanque é utilizado pelos militares para a prática da aquicultura.

Esse grupo de agricultores é liderado por dois gerentes-coordenadores: um supervisiona a produção agrícola, e o outro trata da comercialização das hortaliças. Com a ajuda ativa desses dois gerentes, os outros cinco membros ocupam-se integralmente da produção: preparo dos canteiros, cultivo das safras, irrigação, aplicação de agrotóxicos, colheita etc.

O gerente de comercialização cuida da compra de insumos, da venda dos produtos e da coleta de informações importantes para a produção e comercialização das hortaliças. Esse gerente tem grande experiência no comércio de produtos não agrícolas entre a Nigéria e Gana, mas nunca trabalhou como produtor. Na época das safras, cada um dos cinco produtores chega a cultivar até 100 canteiros de hortaliças. O padrão de cultivos depende completamente da situação da demanda de cada produto em particular em um determinado período, conforme recomendação do gerente de comercialização, que acompanha o mercado para saber quando se deve produzir o quê. Como muitas hortaliças são cultivadas em um sistema de alta rotatividade (por exemplo, as alfaces podem ser cultivadas 8 a 11 vezes por ano), a flexibilidade pode fazer uma grande diferença. Um padrão típico de cultivo combina cebolas-da-primavera, pimenta verde e alface, em um ciclo com três meses de duração.

Uma grande parcela da produção é enviada para os mercados especializados em hortaliças situados em Acra, enquanto que o restante é vendido localmente, usando-se os canteiros como medida (1). Nos períodos de maior demanda, o gerente de comercialização pode comprar de outros produtores, situados em outros lugares, de modo a aumentar os ganhos, atuando como intermediário. As maiores dificuldades enfrentadas pelo grupo incluem: a baixa qualidade das sementes, a falta de serviços de extensão e o manejo inadequado do esterco disponível.

**Tabela 1**  
**Épocas de entressafra das principais culturas**

Cultivo	Meses de entressafra
Alface	Março a abril
Repolho	Abril a junho
Pimenta doce	Agosto a novembro
Cebola da primavera	Setembro a dezembro

Cada gerente ganha US\$ 57 por mês, enquanto que cada um dos cinco produtores ganha US\$29 (2). Uma estimativa feita pelos produtores indica que o grupo tem um lucro trimestral de US\$ 286 (excluindo-se os salários mensais), que é usado para comprar insumos. Além disso, os produtores gerenciam um fundo de poupança que é usado quando ocorrem perdas inesperadas na produção ou quando um membro do grupo tem um problema de saúde, com a família, funeral etc.

---

## Notas

1) O preço por canteiro varia entre US\$ 1,40 e 3,60, dependendo da época do ano, da espécie cultivada e do tamanho do canteiro (usualmente 20m<sup>2</sup>)

2) US\$ 1 = 6.600 Cedis (em fevereiro de 2002)

