

Resultados das Investigações do SIMA- Departamento de Estatística e Departamento de Análise de Políticas
MINAG - Direcção de Economia em Parceria com o Programa Mundial de Alimentação

*Comerciantes de Pequena Escala Esperam Subidas de Preços Fora do Normal Até Janeiro de 2009: Como Garantir o Acesso dos Produtos Agrícolas para os Consumidores de Baixa Renda.*¹

Por: Equipa Técnica do SIMA

1. Introdução

Entre os dias 23 de Outubro e 1 de Dezembro 2008, o Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) do Ministério da Agricultura (MINAG) com apoio do Programa Mundial da Alimentação (PMA) realizou dois exercícios em simultâneo que consistiram na recolha de informação para a Segunda Ronda do Inquérito de Janela e um diagnóstico rápido aos mercados.

Estes exercícios tinham como objectivo acompanhar a actual situação de oferta e procura nos diferentes locais dada a ausência de dados da produção da campanha 2007/08, assim como, a falta de informação sobre preços de produtos básicos perante a situação de crise alimentar, bem como a informação para a projecção do balanço alimentar para o ano de 2008/09.

Especificamente, esta missão tinha como objectivos os seguintes:

- Recolher opiniões dos intervenientes sobre a situação actual da comercialização;
- Fazer observações de campo sobre a situação real da comercialização;
- Recolher a informação sobre a actual situação dos preços dos produtos básicos;
- Monitorar mudanças nos fluxos dos produtos agrícolas nas zonas rurais e urbanas;
- Obter informações sobre as expectativas dos preços para os próximos meses;
- Perceber as dinâmicas do comércio transfronteiriço; e
- Apresentar propostas de respostas a curto, médio e longo prazos para diferentes agentes que contribuam para o desempenho deste sector.

Para ambos inquéritos foram abrangidas as três zonas do País nomeadamente Norte, Centro e Sul. Na zona Norte foram Incluídas as províncias de Nampula, Cabo Delgado, Niassa e Zambézia. Na zona Centro as províncias de Sofala, Manica e Tete e na zona Sul as províncias de Maputo, Gaza e Inhambane.

A seguir é apresentado o Mapa 1, onde são indicados os Distritos visitados pela equipe durante o trabalho de campo.

Mapa 1: Distritos Visitados Durante a Segunda Ronda do Inquérito de Janela e Mercados



O presente relatório obedece a seguinte estrutura: secção 2 descreve a metodologia, secção 3 as características dos entrevistados e pertença do produto, secção 4 a oferta e expectativas sobre os preços de milho, secção 5 produtos agrícolas comercializados e seus destinos, secção 6 mudanças de preços de produtos básicos, secção 7 reserva alimentar, secção 8 comércio transfronteiriço, secção 9 estado das estradas e acesso a transporte, secção 10 problemas reportados pelos entrevistados e secção 11 conclusões, implicações e recomendações.

¹As opiniões aqui expressas são da inteira responsabilidade dos autores, não reflectindo de maneira alguma a opinião oficial do Ministério da Agricultura (MINAG).

2. Metodologia

Tal como nos inquéritos de Janela passados, foi utilizado o método de "amostragem oportunística (*"convenience sampling"*), por ser recomendada em situações de poucos recursos financeiros bem como de tempo. Através deste método foi possível entrevistar um número considerável de intervenientes à comercialização, que estavam a operar nos Distritos e rotas previamente seleccionadas, nas zonas centro e norte do país.

Para a sistematização da informação foi usado um questionário estruturado que permitiu captar a percepção rápida dos intervenientes sobre vários temas relacionados com a comercialização agrícola. Para complementar o inquérito de Janela foi também feito um diagnóstico rápido aos vendedores de mercado nos Distritos visitados utilizando um inquérito semi-estruturado.

2.1. Local da Entrevista

O questionário aos mercados foi administrado principalmente nos mercados das Sedes dos Postos Administrativos dos Distritos visitados, por isso, qualquer diferença de informação pode ser explicada pelo local de recolha. A seguir descreve-se o tipo de mercados encontrados durante a pesquisa.

Na maioria das zonas rurais do Centro e Norte do país foi comum encontrar pequenos mercados locais. A nível dos Postos Administrativos, os mercados são caracterizados por: (i) funcionarem diariamente, (ii) número limitado de intervenientes a vender/comprar, (iii) venda de pequenas quantidades de produtos, e (iv) pouca variedade de produtos. Este tipo de mercados é geralmente encontrado em zonas muito remotas sem acesso a infra-estruturas;

As feiras de produtos e insumos são também mercados alternativos nas zonas rurais remotas. Hoje em dia é comum encontrar este tipo de mercado organizado pelas autoridades locais em datas específicas.

As feiras de produtos são caracterizadas por: (i) realizarem-se em datas específicas ou fixadas pelas autoridades locais; (ii) são mais abrangentes em termos de participantes e produtos. Este tipo de mercado foi encontrado nas Sedes dos Distritos de Mossuril (Nampula), Mandimba e Entrelagos (Niassa) Milange e Gurué (Zambézia) e Chicualacuala (Gaza).

As feiras de insumos caracterizam-se por: (i) São anuais e acontecem geralmente em Outubro e são organizadas pelo MINAG através dos Serviços Distritais de Actividades Económicas. Nestas feiras vende-se insumos agrícolas tais como, sementes de diferentes culturas, produtos químicos (fertilizantes e pesticidas) e também vende-se alguns meios de produção (enxadas, catanas, machados, ancinhos e outros); (ii) para ter acesso aos produtos da feira, os beneficiários previamente seleccionados recebem uma senha/cupão no valor de 400,00 Mts contra o pagamento de 30,00 Mts em dinheiro. Este tipo de

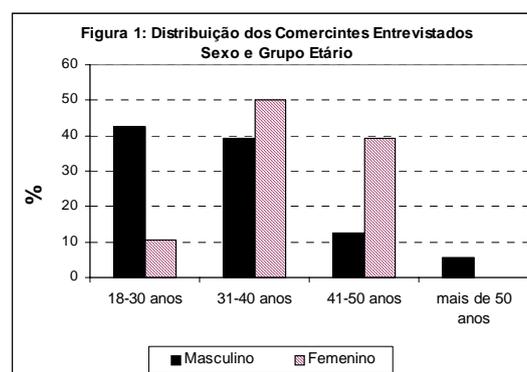
mercado foi encontrado nas províncias de Gaza e Inhambane; (iii) estas feiras não são abrangentes na medida que são orientadas para as zonas propensas a calamidades naturais (cheias e secas).

Os mercados fronteiriços são comumente observados nas zonas fronteiriças, funcionam como alternativa para os produtores, e a dinâmica de funcionamento depende da sua localização. Uma das características importantes é a sua natureza diária e abrangência. Este tipo de mercado foi observado nas Sedes dos Distritos de Mandimba e Mecanhelas no Posto de Entrelagos (Niassa), Milange (Zambézia), Machipanda e Mossurize (Manica), Chicualacuala (Gaza) e Namaancha (Maputo).

3. Características dos Entrevistados e Pertença do Produto

Durante a Segunda Ronda do Inquérito de Janela foram entrevistados cerca de 75% dos comerciantes de sexo masculino, que compravam/vendiam produtos agrícolas. Dentre estes, o grupo etário mais comum variava entre os 31 e 40 anos, que corresponde a 42% dos comerciantes entrevistados, seguido do grupo dos 18 a 30 anos, equivalente a 35%. É de salientar que o comerciante mais novo tinha 18 anos e o mais velho 62 anos.

A Figura 1, faz uma análise cruzada entre idade e sexo, onde observa-se que a maior parte dos entrevistados são de sexo masculino (43%), com idade compreendida entre 18 e 30 anos. No entanto, a maior parte das mulheres (50%) está na idade compreendida entre 31 e 40 anos, i.é não é frequente encontrar raparigas muito jovens a deslocarem-se para as zonas de produção para comprar produtos agrícolas. Este padrão é de esperar nas zonas Norte e Centro do País, onde a prática de casamentos prematuros é frequente, e onde as mulheres tem a tarefa de cuidar das machambas e dos filhos enquanto que os homens se dedicam a actividade de comercialização.



Fonte: Dados do Segundo Inquérito de Janela, Outubro/Novembro 2008

Em termos de pertença do produto, 91% dos entrevistados afirmaram que eram donos do produto, e os restantes 9% eram trabalhadores ou familiares do dono. No entanto, no Distrito de Mocuba, na Localidade de Namanjavira, foi encontrado um comerciante membro de uma associação que comprava milho e mandioca seca para a associação.

4. Oferta e Expectativas Sobre os Preços de Milho

Segundo os entrevistados, a campanha de comercialização terminou cedo este ano, sendo este um sinal de fraca oferta que teve como causas a fraca produção no geral. Contudo, é de destacar a zona Norte que registou boas colheitas de culturas como o milho. Por outro lado deve-se reconhecer que houve uma forte procura para alguns produtos tais como milho, feijões (bóer e nhemba), gergelim e amendoim, facto que poderá ter afectado a subida de preços fora do normal em alguns locais.

As causas da fraca produção variam de região para região. Por exemplo, na zona Centro, confirma-se a fraca produção do milho, em particular devido as chuvas excessivas que inundaram parte das machambas. Na zona Norte, a situação é diferente, as chuvas caíram mais cedo e a maior parte em Outubro e os produtores ainda não tinham começado a preparar a terra, mas também parou cedo, facto que prejudicou algumas culturas tais como o feijão bóer e mandioca.

Uma avaliação sobre a percepção geral dos entrevistados quanto a oferta de milho, na zona Norte os comerciantes indicaram que houve boa produção de milho em especial nos Distritos de Namuno, Balama e Montepuez na província de Cabo Delgado. Também foram registadas boas colheitas na província de Niassa no Distrito do Lago mas concretamente nos Postos de Maniamba-Sede, Metangula-Sede (Meleluco), e Lunha. A província da Zambézia também registou boas colheitas principalmente nos Distritos de Alto Molocué, Morrumbala, Mocuba, Lugela e Milange.

Na zona Sul a percepção dos entrevistados é que a situação varia de local para local mas, não obstante o Sul ser conhecido como deficitário, existem algumas zonas que produziram algum milho. Passamos a citar alguns exemplos:

- Distrito de Mabalane: as autoridades locais referiram-se a campanha de 2007/08 como tendo sido melhor comparativamente a campanha de 2006/07, porque neste último chegaram a morrer pessoas de fome. E um dos sinais de bom ano é que até ao mês de Julho de 2008 a população ainda aparecia na Vila para vender milho na Feira;
- Distrito de Massangena: Registou boas colheitas de milho na segunda época comparativamente a primeira época, e como resultado ainda existe muito produto nos celeiros. As causas da fraca produção na primeira época foram as chuvas excessivas que inundaram as machambas proximas das baixas do rio Save;
- Distrito de Chicualacuala: Segundo as autoridades locais a produção foi muito fraca porque não chove há 3 anos, mas que na campanha 2007/08 havia chovido em Novembro tendo parada em Dezembro e nunca mais choveu.

Quanto aos preços dos produtos, os entrevistados disseram que os preços poderão continuar a subir em Dezembro de 2008 e Janeiro 2009. Como principal causa milho, está a concorrência observada na procura deste cereal.

Apesar da proximidade do período de fome, em Outubro/Novembro foi possível encontrar comerciantes que ainda compravam em grande quantidade e alguns que estavam a completar as compras. Na zona Norte foi possível entrevistar comerciantes oriundos das Cidades de Nampula, Nacala e Pemba que compravam milho, mandioca e feijão manteiga. É de realçar que os comerciantes da zona Sul também continuavam a comprar feijão manteiga, e amendoim dos Distritos de Lichinga, Gurué e Alto Molocué.

Os comerciantes que estavam a comprar na zona Centro estavam frustrados com o tempo que levavam para completar as quantidades desejadas, mas também reclamavam o facto dos preços estarem a subir a cada dia, sendo este um sinal de escassez.

A Tabela 2, apresenta dados que confirmam que a oferta de milho reduziu de Junho à Outubro pois as quantidades conseguidas por dia eram baixíssimas quando comparadas com as observadas em Junho último.

Tabela 2: Volume de Milho Comprado por Distrito

Rota do inquérito	Distrito de compra	Número de Entrevistados	Volume médio por comerciante (ton.)	Volume médio conseguido por dia (ton.)
Lichinga-Entre-Lagos	Muembe	1	7,0	1,0
	Lichinga	4	6,7	0,5
	Ngauma	1	7,0	1,0
	Mandimba	6	7,0	0,8
	Cuamba	12	7,6	0,6
	Mecanhelas	5	1,7	0,2
Nacala - Balama	Nacala	1	5,0	0,7
	Montepuez	2	150,0	1,3
	Balama	2	138,0	1,3
Cuamba - Milange	Milange	5	44,3	6,1
	Gurué	2	27,5	0,4
Milange - Nampula	Mocuba	4	11,5	10,0
	Ile	3	4,3	0,1
Beira - Tete	Nhamatanda	6	1,6	0,1
	Gorongosa	1	0,7	0,1
	Chimoio	4	4,8	2,7
	Manica	6	3,7	0,7
	Barué	11	4,5	0,2
	Guro	3	9,6	0,4
	Tete	6	2,1	0,7
	Gondola	1	11	5,58

Fonte: Dados do Inquérito de Janela, Outubro/Novembro 2008

Alguns exemplos que mostram essa diminuição são:

Em Junho de 2008:

o **Troço Beira-Tete:**

- No Distrito de Gorongosa um comerciante podia comprar, por dia, cerca de 2 toneladas de milho. Ainda na mesma rota, em Barué-Sede,

os comerciantes conseguiam, em média, comprar 6 toneladas/dia, e em Guro cerca de 3,6 tons./dia;

- b. No que respeita ao número de comerciantes, no mesmo período, foram encontrados cerca de 35 comerciantes em Bárue, 23 em Nhamatanda e 18 em Gorongosa;

Em Outubro 2008:

o **Troço Beira –Tete:**

- a. Em Outubro, o máximo conseguido por dia era apenas de 100 kg de milho;
- b. Apenas foi possível entrevistar 1 comerciante em Gorongosa, 6 em Nhamatanda e 11 em Barué;
- c. Nos Distritos citados anteriormente não foi possível encontrar comerciantes que tivessem conseguido comprar pelo menos 1 ton./dia;
- d. Os comerciantes que estavam a comprar quantidades consideráveis, faziam-no na província de Manica, mais concretamente nos Distritos de Barué e Guro, especialmente os comerciantes provenientes das zonas do Centro e Sul do País;

o **Troço Cuamba–Milange e Milange-Nampula:**

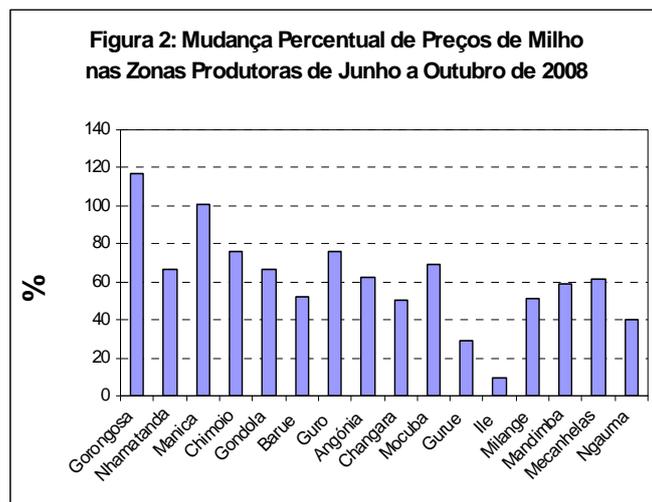
- a. Os postos de compra situados na província da Zambézia foram os que maior dinâmica comercial registaram, especialmente nos Distritos de Gurué, Milange, Mocuba, Ile e Morrumbala;

o **Troço Nacala-Montepuez-Balama:**

- a. Foi registada a presença de grandes comerciantes que ainda compravam grandes volumes de milho. Em Montepuez, foi entrevistado um comerciante que comprava pela Empresa “*Export Marketing*” mas naquele momento estava a ensacar milho comprado dos Distritos de Balama e Namuno onde tem armazéns. Segundo o mesmo, estas eram as últimas compras porque, havia pouco produto na zona e, por isso, estavam já a processar (limpeza, ensacamento, e arrumação dos sacos);
- b. Em alguns Distritos da zona Norte (Montepuez, Lichinga, Lago, Balama, Namuno) foi comum observar-se que os grandes comerciantes locais tinham comprado dos camponeses para vender mais tarde dentro do distrito ou noutros mercados ainda por identificar.

A Figura 2, apresenta as mudanças percentuais de preços praticados entre Junho e Outubro de 2008. Esta figura mostra que as mudanças de preços na zona Norte foram mais baixas comparativamente a zona Centro, o que confirma que houve boa produção no Norte.

Os distritos do Centro observaram maiores aumentos de preços, destacando-se os Distritos de Gorongosa (117%), Manica (101%), Chimoio (76%),Guro (76%), Mocuba (69%) e Gondola (67%); para os restantes mercados as variações foram abaixo de 60%.



Fonte: Inquérito de Janela, Outubro de 2008

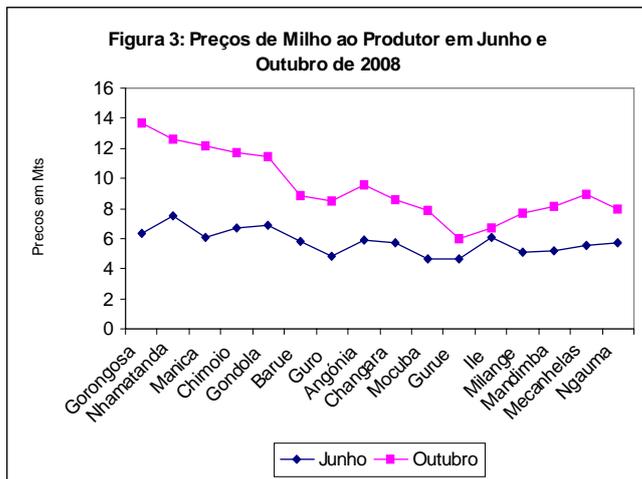
4.1. Quais São as Expectativas Sobre os Preços de Milho até Dezembro/Janeiro de 2009

Prevê-se uma subida de preço do milho até Janeiro de 2009 segundo a opinião dos intervenientes à comercialização, porque os comerciantes estão a oferecer preços altos para conseguir produto mais rápido.

Preços em Outubro de 2008: A Figura 3, mostra que:

- O nível de preços de milho ao produtor em Outubro era mais alto na zona Centro destacando-se os mercados dos Distritos de Gorongosa (14,00 Mts/kg), Nhamatanda (13,00 Mts/kg), Manica e Chimoio ambos com (12,00 Mts/kg);
- O nível de preços deste produto na zona Norte apesar de ser superior em Outubro 2008 a diferença é muito pequena.

Este comportamento é esperado na medida que nas zonas produtoras do Centro há maior afluência de comerciantes do Centro e Sul bem como grandes empresas que concorrem para o mesmo produto.



Fonte: Inquérito de Janela, de Junho e Outubro de 2008

A Tabela 3, apresenta preços actuais e esperados em Janeiro 2009. Nesta Tabela observa-se o seguinte:

Preços esperados em Janeiro 2009: Na percepção dos comerciantes, espera-se que os preços venham a subir até Janeiro de 2009. Nos mercados de Nhamatanda, Mocuba e Manica os comerciantes apontam para preços de milho na ordem dos 25,00 Mts, 20,00Mts/kg e 17,00 Mts/kg, respectivamente. Contudo, existem alguns comerciantes, que acreditam que se chover com regularidade os preços poderão baixar ou manter-se estáveis porque as produtores e comerciantes que armazenaram milho poderão libertá-lo a qualquer momento.

Tabela 3: Preços de Milho Actuais e Esperados Para Janeiro de 2009

Rota do inquérito	Distrito de compra	Preço Actual (Mt/kg)	Preços esperados entre Dezembro e Janeiro 2009		
			Mais Baixo	Mais alto	Máximo
Lichinga- Entre-Lagos	Lago	9.0	10.5	12.4	14.3
	Ngauma	8.0	10.3	11.4	11.4
	Mandimba	8.2	9.0	11.0	11.4
	Mecanhelas	9.0	9.3	10.5	11.4
Nacala - Balama	Nacala	5.0	6.0	7.0	7.0
	Chiure	6.0	7.0	8.0	8.0
	Montepuez	6.5	8.0	9.0	9.0
	Balama	5.3	7.0	7.0	7.5
Cuamba -Milange	Milange	8.0	9.4	10.4	13.0
	Gurué	6.0	6.3	7.0	7.0
Milange - Nampula	Mocuba	8.0	12.0	14.0	20.0
	Ile	7.0	10.3	11.4	11.4
Beira - Tete	Nhamatanda	13.0	17.0	18.0	25.0
	Gorongosa	14.0	14.0	16.0	16.0
	Chimoio	12.0	12.0	13.0	14.0
	Manica	12.2	13.0	15.0	17.0
	Sussudenga	10.0	10.0	11.0	11.4
	Barué	9.0	10.0	11.0	11.0
	Guro	9.0	9.4	10.4	11.0
	Tete	10.7	10.0	11.0	13.0
	Angónia	10.0	11.0	11.0	11.0
	Changara	9.0	10.3	11.4	11.4
	Gondola	11.4	13.1	14.0	14.0

Fonte: Dados do Inquérito de Janela, Outubro/Novembro 2008

5. Produtos Agrícolas Comercializados E Seus Destinos

A Tabela 4, apresenta os produtos agrícolas comercializados durante o inquérito e sua importância por rota:

- **Produtos mais comercializados:** Dos produtos mais comprados o milho é o mais importante com (68%) dos entrevistados. A seguir vem a mandioca seca com (18%), seguindo o feijão manteiga com (15%), amendoim com ou sem casca com (11%), feijão nhemba (7%) e feijão bóer (5%);
- **Comerciantes que compravam milho:** O número de comerciantes que comprava milho:

Comparativamente ao inquérito de Junho/08, em Outubro/08 era inferior especialmente na rota Beira-Chimoio-Tete. No entanto, nas rotas da zona Norte nas províncias de Cabo Delgado (Distritos de Montepuez e Balama) e Niassa (Posto Administrativo de Metangula) havia grandes comerciantes envolvidos com grandes volumes. Os comerciantes da zona Norte, tinham acumulado grandes quantidades de milho para começar a vender em Janeiro de 2009. O que sugere que alguns locais da zona Norte tinham excedentes;

- **Comerciantes que compravam mandioca seca:** Na rota Mocuba-Nampula, foram entrevistados cerca de 2/3 de comerciantes que compravam mandioca seca, destes (58%) referiu-se as cidades de Nampula e Nacala como principais destinos e os restantes (14%) indicaram a Cidade de Quelimane;
- **Os comerciantes que compravam feijão manteiga:** Este produto foi mais comercializado nas províncias de Niassa e Zambézia, particularmente no troço Gurué-Milange, onde comerciantes indicaram a zona Sul do país como principal destino, destacando-se as Cidade de Maputo, Xai-Xai e Maxixe. A Cidade de Quelimane foi também foi indicada como destino para o feijão manteiga produzido nos Distritos de Gurué e do Alto Molocué.

Tabela 4: Produtos Comercializados

Rota	Produtos a serem comprados				
	Milho	Mandioca Seca	Feijão Manteiga	Amend.c/ e s/casca	Feijão Nhemba
	Número de Comerciantes que Indicaram este produto				
Nampula-Montepuez-Namuno-Balama-Lihinga	6	6	0	7	7
Beira-Chimoio-Tete	46	0	2	3	0
Lichinga-Lago-Ngauma-Mandimba-Cuamba-Entrelagos	12	1	6	0	0
Cuamba-Gurue-Milange	8	1	9	0	1
Milange-Mocuba-A.Molocue-Nampula	6	13	0	0	0
Mopeia - Morrumbala	2	0	0	0	0
Total	80	21	17	10	8
% de total de comerciantes	68%	18%	15%	11%	7%

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Outubro/Novembro, 2008

6. Mudanças de Preços de Produtos Básicos

Em quase todos os locais por onde a equipe passou era frequente ouvir falar de subidas muito grandes de preços sobretudo dos produtos alimentares básicos, mas ninguém estava em altura de quantificar. Para responder a questão, foi incluído no questionário aos comerciantes a seguinte pergunta: “Como foram os preços este ano (Outubro/08) comparativamente a Outubro/07 ?”

As respostas variaram de local para local, mas no geral, a percepção da subida de preços é real para alguns produtos básicos. Contudo, a situação merece uma análise caso a caso e de acordo com a gravidade, as respostas também merecem atenção específica. Por isso a seguir apresenta-se a situação por zonas:

6.1 Na zona Sul constatou-se que:

Apesar de ser uma zona deficitária, a subida de preços foi mais moderada para a maior parte dos produtos comparativamente ao Centro e Norte. Mas, é de destacar as mudanças de preços observadas para o milho como pode ser observado na Tabela 5. O preços usados para o cálculo das mudanças foram recolhidos nos mercados das Sedes dos Postos Administrativos e qualquer diferença com outras fontes poderá ser explicada pelos seguintes factores: local de recolha, dia de recolha, nível de recolha entre outros.

A seguir é feita uma análise da variação de preços registada por produto:

Milho: Os preços registaram grandes variações, destacando-se as subidas em Govuro e Chigubo que foram acima de (50%) e em Massinga acima de (100%). Vários factores concorrem para as subidas de preço, por exemplo, Massinga situa-se no corredor e também funciona como mercado distribuidor para alguns mercados dentro e fora do Distrito. Contudo, nos mercados dos Distritos de Mabalane, Chicualacuala, e Massangena não foi possível encontrar milho nos mercados, e estes são os Distritos mais problemáticos em termos de segurança alimentar. A seguir o depoimento de uma das entrevistadas no inquérito:

Este ano vamos morrer de fome porque não há milho, mesmo que exista arroz nas lojas não temos o hábito de consumir este produto, por essa razão é que digo que há fome na zona- Senhora Amélia Cossa-Massangena

Feijão Manteiga Nacional: Os preços desta leguminosa não registaram grandes variações entre mercados, por exemplo, os mercados de Massangena e Chigubo registaram as mudanças mais altas (29%) e o mercado de Govuro a mudança mais baixas (17%);

Arroz: O destaque vai para o mercado de Chicualacuala com (56%), seguido de Chigubo com (38%) e por fim Mabalane com (25%). O mercado de Chicualacuala é abastecido pelos armazéns da Cidade de Chokwé e por vezes da Cidade de Maputo. Segundo a opinião dos comerciantes e informantes chave, os grandes compradores deste cereal são os Zimbabwenses. Vários factores são responsáveis por estas subidas entre estes destacam-se: a acessibilidade, é difícil chegar a alguns destes mercados, por exemplo o meio utilizado para chegar a Chicualacuala é o comboio que só circula apenas à Quinta-Feira, esta situação é um constrangimento que limita a dinâmica da comercialização;

Óleo Alimentar Nacional: Este produto foi o que menor variação registou. O destaque vai para Chigubo com (36%) sendo a maior variação e Vilanculos com (24%) a menor subida. As províncias de Gaza e Inhambane estão mais próximos da província de Maputo, onde se localizam os grandes armazenistas fornecedores de produtos alimentares. Sendo assim, este facto poderá ajudar a estabilizar os preços porque os estoques podem ser renovados muito rapidamente;

A existência de stocks nos distritos do Sul é um desafio, porque nestes distritos não existem armazéns público, nem lojas, por isso a população passa necessidade porque as condições não estão criadas para os agentes económicos operarem, tudo temos de começar do início... – Comerciante do distrito de Massangena.

Tabela 5: Mudanças de Preços de Produtos

	Produtos	% de Mudança
Mercados	% de mudanças de preços entre Outubro 2007 e 2008	
Massinga	Milho	108
Chigubo		67
Govuro		67
Massangena	Feijão	29
Chigubo		29
Massinga	Manteiga	27
Govuro		17
Chigubo		36
Chicualacuala	Arroz	56
Chigubo		38
Mabalane		25
Massangena		27
Govuro		29
Chigubo		30
Funhalouro		25
Chicualacuala	Óleo Alimentar	25
Massangena		25
Vilanculos		24
Chicualacuala		25

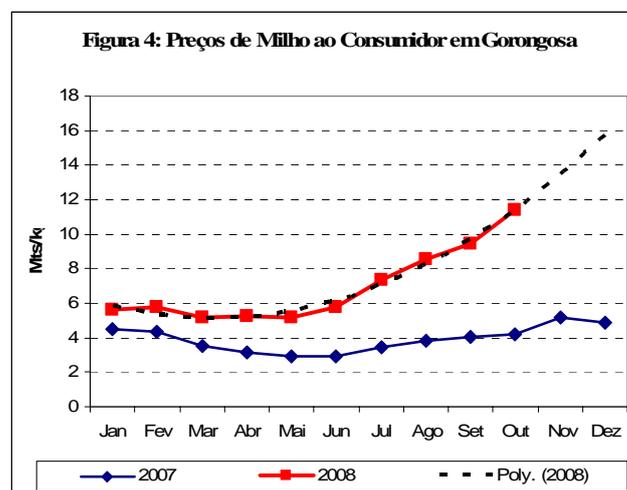
Fonte: Inquérito de Janela, Novembro/Dezembro, 2008

6.2. Nas zonas Centro e Norte constatou-se que:

A subida dos preços de produtos básicos é um facto inegável e a maioria dos entrevistados referiram-se ao ano de 2008 como sendo o mais difícil em termos de monitoria dos preços. Outros mencionaram que a variação dos preços a nível mundial é a provável causa da incerteza sobre o que irá acontecer em Moçambique. Por exemplo, um dos comerciantes entrevistados no mercado de Gorongosa caracterizou o ano de 2008 como o ano de crise a seguir o seu testemunho: “ Este ano, nós os comerciantes não tivemos ganhos, apenas o produtor aproveitou bem, veja que logo depois da colheita o quilograma de milho já custava mais de 5,00 Mts e neste momento (Ou/Nov de 2008) o preço está situado em 14,00 Mts/kg onde vamos parar? Senhor Paulito - Comprador de milho em Gorongosa.

A Figura 4, mostra os níveis de preços reais de milho em 2007 e 2008 no mercado retalhista da Vila de Gorongosa. Este mercado é de concentração e funciona como redistribuidor de vários mercados do Centro e Sul. Nesta figura, pode-se observar o seguinte:

- O nível de preços que vigorava em 2008 esteve sempre acima do nível de 2007;
- Em 2008 os preços apresentam um padrão com tendência crescente, o que é consistente com as expectativas dos entrevistados com relação aos preços;



Fonte: SIMA/MINAG, 2008

A seguir faz-se uma análise das mudanças de preços ao consumidor por produto nas zonas Centro e Norte:

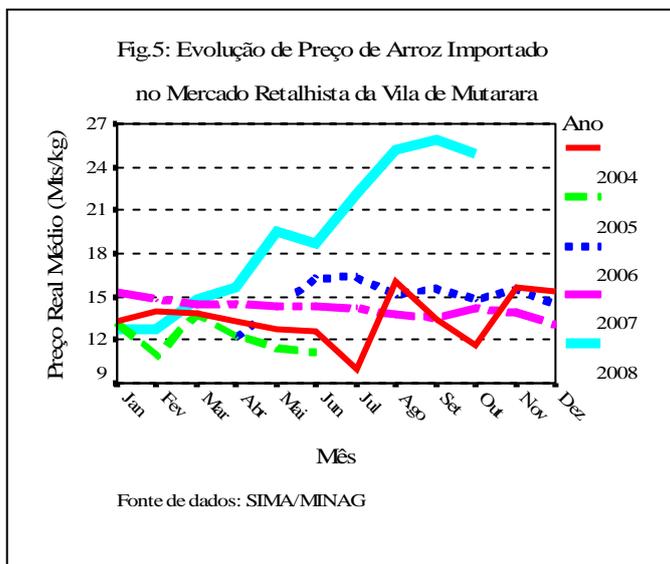
Milho: Este produto registou as maiores subidas nos mercados das sedes dos Distritos de Mutarara (111%), Cahora Bassa (100%), Lago (50%) e Barué (30%);

Farinha de Milho Branco com Farelo: Para este subproduto destacam-se as variações registadas nos mercados de Mandimba (100%), Mossuril (86%), Búzi e Balama (67%), Pebane (53%), Nacala (50%), Lichinga (43%), Mutarara (33%) e Marromeu (20%);

Mapira: Este produto não foi encontrado na maioria dos mercados visitados dada a altura da visita (Outubro/Novembro), mas também é raramente encontrado nos mercados porque as famílias o guardam para o auto consumo. Nos mercados onde existia o produto destacam-se as seguintes mudanças: Balama (53%) e Marromeu (20%);

Arroz: O preço deste cereal sofreu variações na maioria dos mercados visitados e o destaque vai para os mercados retalhistas dos Distritos de Mecanhelas, no Posto Administrativo de Entrelagos (100%), Sussundenga-Sede (108%), Marromeu e Mongicual (67%), Cahora Bassa (62%), Nacala (50%), Machaze (47%), Buzi (54%), Mutarara (43%), Angoche (38%) e Caia (25%).

Para confirmar a subida mencionada pelos comerciantes entrevistados são usados dados do SIMA de diferentes anos do mercado da Vila de Mutarara. Na Figura 5, observa-se que o nível de preços do arroz esteve sempre abaixo dos 15,00 Mts/kg na maior parte do tempo com algumas excepções em anos excepcionais como foi o caso de 2006. Mas em 2007 os preços estiveram estáveis tendo registado algumas descidas. Em 2008 os preços estiveram abaixo dos 15,00 Mts/kg nos meses de Janeiro/Fevereiro/Março, mas começaram a subir continuamente.



Por exemplo, nos Distritos de Mueembe, Cuamba, Mecanhelas, Província de Niassa as autoridades distritais estão a trabalhar com os agentes económicos locais com vista a criação de uma reserva de cereais especialmente de milho.

Também existem outras iniciativas de privados locais que não receberam financiamento do FIIL mas tinham comprado milho principalmente com objectivo de armazenar para revender nos meses de Janeiro. Estes casos foram registados nos distritos de Lago, Mandimba, Mecanhelas (Posto Administrativo de Entre Lagos).

Na tentativa de criar uma reserva local os intervenientes deparam com a problemas de armazenamento, desde o tipo de celeiros até ao produtos para conservação. Durante o inquérito foi possível encontrar grandes quantidades de produtos armazenados em celeiros do tipo da Foto 1.

Farinha de Trigo: As maiores mudanças de preços foram reportadas no Distrito de Changara (100%);

Feijão Nhemba: Os preços deste produto registaram mudanças consideráveis nos mercados retalhistas de Nacala (136%), Mongicual (71%) e Lichinga (43%);

Feijão Manteiga: Esta leguminosa registou mudanças consideráveis no mercado retalhista de Lichinga (78%), Cahora-Bassa (60%), Mutarara, Nacala e Mongicual (33%) e Pebane (27%);

Óleo Alimentar: A zona Norte registou os preços mais altos. Foram notáveis, as mudanças nos mercados de Angoche (71%), Nacala (65%), Balama (56%), Búzi (42%), Sussudenga (38%), Marromeu (33%), Cahora-Bassa (30%) e Machaze (26%).

7. Reserva Alimentar Distrital

A questão do combate a insegurança alimentar e fome continua como preocupação do Governo. Para cumprimento de tal objectivo, os Governos distritais têm estado a promover a criação de uma reserva alimentar a nível do Distrito usando o Fundo de Investimento de Iniciativa Local (FIIL). Existem várias experiências no uso do valor supracitado, umas boas e outras não. Para melhor tratamento desta questão passamos a citar alguns exemplos observados nas zonas visitadas:

Zona Norte:

Em várias partes das províncias do Norte, particularmente em Niassa os entrevistados que haviam beneficiado do FIIL estavam a comprar milho para vender na época de fome.

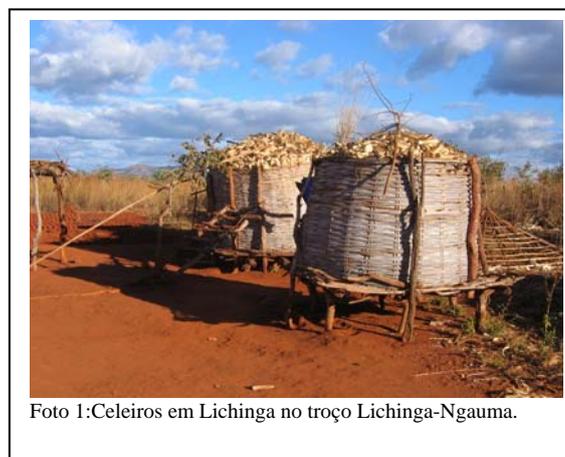


Foto 1: Celeiros em Lichinga no troço Lichinga-Ngauma.

Em algumas regiões da província de Niassa foram encontradas também os celeiros do tipo da Foto 2, vulgarmente conhecidos como celeiros do tipo Gorongosa.



Foto 2: Celeiro do Posto de Metangula-Distrito do Lago

Zona Sul:

Nas zonas de fraca produção há também uma grande preocupação dos governos distritais na criação de reserva alimentar a nível distrital como forma de responder aos problemas de fome, mas as estratégias e respostas incluem outros parceiros como por exemplo o INGC por se tratar de zonas de risco no que diz respeito à insegurança alimentar.

Nesta zona, a situação de insegurança alimentar é seria e já foram identificadas zonas com problemas de fome e os Serviços Distritais das Actividades Económicas (SDAEs) continuam a fazer levantamento e monitoria da situação com particular enfoque nos Distritos de *Chicualacuala* e *Chigubo* onde foram identificadas bolsas de fome.

Outras acções do Governo distrital incluem parcerias com o sector privado, usando os fundos do FIIL para compra de milho que será vendido na época de fome, isto aconteceu no *Distrito de Chigubo* Ainda neste distrito o Governo local em parceria com o com o INGC adquiriu milho que será disponibilizado nas zonas com problemas ao preço de 750,00 Mts/saco de 50 kgs (o que corresponde a 15,00 Mts/kg).

Ao preço de 15,00 Mts/kg de milho em Chigubo, o produtor daquela zona precisaria de 1,2 kg de milho para comprar 1 kg de farinha de milho de 2ª qualidade que custa (18,00 Mts). Para comprar 1 kg de arroz este produtor precisaria de 1,5 kg de milho. Este produtor não tem opções entre de consumo por isso há necessidade de estudar políticas que facilitem o acesso ao grão para os pobres tendo em conta que os preços dos produtos alternativos estão a subir.

O *Distrito de Funhalouro*, também merece destaque pois existe um comerciante que comprou milho logo depois da colheita e já estava vender na altura do inquérito. A nível deste Distrito o SDAE está a incentivar a construção de celeiros melhorados, no Posto de Mbanguine (10km da Vila) foi encontrado um celeiro melhorado do tipo Gorongosa (Foto 2) com capacidade de 1 tonelada. Mas a maioria ainda usa celeiros do tipo da Foto 3.



Figura 3: Celeiro de Massangena- Província de Gaza

8. Comércio Transfronteiriço

As trocas comerciais entre Moçambique e os seus vizinhos é um facto, e joga um papel cada vez mais importante no contexto do comércio livre. Por essa razão este tipo de comércio não deve ser ignorado porque dele dependem centenas de produtores e comerciantes assim como consumidores que atravessam a fronteira a busca de outros serviços. A seguir é apresentada a situação de cada posto fronteiriço visitado:

Posto fronteiriço de Milange-Muloza (Malawi): Contrariamente a a visita de Junho, em Outubro, o movimento de camiões transportando milho para o vizinho Malawi neste era fraco. Não foi possível observar entradas de camiões, o pouco milho que passava para o vizinho Malawi era transportado na cabeça;

Segundo os comerciantes junto à “*Feira de Amizade*” em Milange, esta dinâmica devia-se fundamentalmente a dois factores:

- Fraca oferta de milho na zona, o que não justificava a utilização de grandes camiões;
- O preço no Malawi era mais baixo, por isso não havia incentivo para ir vender em Malawi. Também circulava a informação de que a empresa de comercialização malawiana, ADMARC, estava a vender o milho que havia conseguido comprar para reserva a preços muito baixos e comerciantes locais não estavam a obter lucros.

Posto fronteiriço de Entre-Lagos – Nayuchi (Malawi): mostrava-se pouco activo durante a visita, mas segundo a opinião dos locais este ponto é sempre fraco sendo dinâmico nos dias do comboio proveniente de Limbe-Malawi. Neste posto o Governo local havia proibido a saída de milho de Moçambique para o Malawi mas, segundo os locais, mesmo com tais medidas o milho passava todos os dias;

Posto fronteiriço de Mandimba-Chiponde (Malawi): Neste posto a a dinâmica de comercialização de milho é fraca, mas existe o posto fronteiriço simples de Luelele (à 30 Km da Sede do Distrito de Mandimba), são comercializados grandes volumes de milho. Segundo os compradores, só estão a comprar o milho para vender mais tarde noutros locais.

Posto fronteiriço de Lago (Metangula)-Malawi: Não foi possível observar transacções comerciais entre os dois países, na opinião dos locais o movimento é activo ao Sábado porque é dia do barco que leva produtos para o Posto Administrativo de Cobwé que faz fronteira com a ilha de Licoma (esta ilha pertence ao Malawi mas em termos comerciais e agrícolas está ligado a Moçambique);

Posto fronteiro de Machipanda-Zimbabwe: o comércio de produtos agrícolas entre os dois países era muito fraco, em especial para o milho porque as autoridades zimbabweanas sempre proibiram a saída do milho do Zimbabwe. Durante o último Janela (Junho), foi possível observar entrada de carros diariamente com destino a Cidade de Chimoio onde a maior parte dos zimbabweanos faz compras de arroz, farinha de milho, óleo e outros produtos;

Posto fronteiro de Espungabera- Chipinhe (Zimbabwe) (): é geralmente pouco dinâmico, durante a visita a, foram encontradas pequenas quantidades de produtos diversos e nenhum produto agrícola;

Posto fronteiro de Namaacha-Lomaasha (Suazilândia): também não é muito activo no que diz respeito a produtos agrícolas. Até há pouco tempo passava amendoim, mas neste momento o amendoim da Suazilândia não esta a entrar para Moçambique;

Posto fronteiro de Chicualacuala-Zimbabwe: não foi possível observar grande movimento de comerciantes, mas segundo os locais, o dia de mercado é a Quinta-Feira porque de ambos lados é dia de comboio. Mas, o produto mais comprado pelos zimbabweanos é o arroz.

9. Estado das Estradas e Acesso a Transporte

9.1 Estado das Estradas

O estado das estradas ainda constitui um desafio muito grande para os pequenos produtores e intervenientes a comercialização. O Governo tem feito esforços no global para melhorar as estradas primárias e nos locais onde isso aconteceu houve melhorias em termos de acesso ao mercado. Contudo, as estradas secundárias e terciárias ainda constituem uma barreira à comercialização. A seguir é apresentada a situação das vias de acesso por zona e troço:

Zona Norte e Centro:

A zona Norte tem estado a registar grandes avanços no que diz respeito a investimentos públicos na área de infra-estruturas de comunicação desde estradas e pontes assim como comunicação através da expansão das redes de telefonia móvel. Contudo, constitui ainda um grande desafio à comercialização especialmente as estradas secundárias e terciárias, para facilitar o escoamento de produtos agrícolas até as sedes dos distritos. A seguir passamos a transcrever as observações do estado das vias de acesso por troço::

• **Província da Zambézia:**

- **Troço Mocuba-Lugela:** Em Outubro, foi inaugurada a ponte que liga estes dois Distritos. Este tipo de investimento dinamiza outros sectores. A população da zona está muito feliz a seguir

apresenta-se o testemunho de um dos residentes de Lugela:

“Todos dias transportávamos os nossos produtos até à margem do rio e depois atravessávamos usando pequenas embarcações com o risco do produto cair na água. Nos dias de chuva não se podia atravessar, era difícil transportar grandes quantidades, por isso com a ponte a nossa vida vai muda para o melhor..... obrigada Governo de Moçambique-Testemunho do Senhor Rodrigues – Comerciante na Zona....”

- **Troço Gurué –Ilé:** Durante o inquérito, este troço estava interrompido devido a existência de uma ponte caída na localidade de Mississi à 30 km da Vila de Gurué. Esta situação cortou a ligação rodoviária entre os dois distritos. Os camionistas foram obrigados a mudar de rota passando a usar a via Gurué-Milange (cerca de 200 km) em estado péssimo, e os comerciantes queixam-se do facto dos transportadores estarem a cobrar preços altos devido ao estado da via e a distância é maior;
 - **Troço Cuamba-Gurué:** É de terra batida e o estado da via é péssimo com buracos mas transitável. Mas durante a passagem da equipe, estavam em curso trabalhos de reconstrução da ponte que liga estes dois distritos usando material local. O que demonstra a partida a fragilidade da mesma, constituindo um perigo para os camiões de grande tonelagem, pois foram enúmeras as vezes que os inquiridores do SIMA em Milange reportaram acidentes que haviam ocorrido nesta ponte;
 - **Troço Gurué-Milange:** É de terra batida, o estado da via é péssimo mas transitável. Comparativamente a Junho de 2008, teve melhorias, o que demonstra que houve algum trabalho de manutenção, embora que com as chuvas que se aproximam a estrada possa vir a deteriorar-se. É de realçar que este troço merece atenção especial, uma vez que estes distritos tem um elevado potencial agrícola.
 - **Troço Milange – Mocuba:** Este troço cobre uma distância de 200 Km é de terra batida. O estado desta via é relativamente melhor comparativamente ao troço Gurué Milange. Fazendo uma comparação entre Junho e Outubro de 2008, há sinais a via melhorou;
- **Província de Nampula:**
 - **Troço Nacala Velha –Memba:** Neste troço parte da estrada é asfaltada, mas grande parte do troço é terra batida, com partes interrompidas devido a cursos de água das chuvas. O troço tem muitos

buracos mas é transitável até Memba Sede. Também, mostra sinais de ter sido contemplado nas obras de manutenção, mas ainda há muito por fazer;

- **Troço Angoche-Mongicual-Mussoril:** Este troço tem uma combinação de estrada asfaltada e de terra batida. O estado da via é razoável de Angoche até Mongicual. Mas devido a vulnerabilidade às calamidades naturais registados nos três distritos (Angoche, Mongicual e Mussoril) deve-se prestar assistência contínua a esta rota. Porque com as calamidades naturais a situação de insegurança alimentar agrava-se devido ao isolamento imposto pelo estado das vias de acesso.

Província de Cabo Delgado:

- **Troço Montepuez-Balama:** Este troço tem cerca de 70 km de terra batida e em péssimas condições. Os transportadores queixam-se de frequentes de avarias das suas carrinhas como resultado do mau estado das vias. Por essa razão, a população local pede ao Governo local para incluir este troço nos planos de reabilitação/manutenção de estradas de âmbito local;
- **Troço Namuno-Balama:** É de terra batida e, em estado péssimo mas transitável, com pontecas feitas de material local. Segundo os utentes da via, estes não tem outras alternativas e arriscam as suas viaturas e vidas, por isso a sua reparação é urgente,.
- **Troço Montepuez–Namuno:** Há muitas reclamações sobre o estado da via neste troço. Os intervenientes à comercialização tem enfrentando dificuldades para se deslocarem até as zonas produtoras. Por outro lado, os produtores percorrem grandes distâncias levando consigo pequenas quantidades na cabeça ou na bicicleta a procura do mercado;
- **Troço Balama- Marrupa:** Este troço tem cerca de 145 Km, mas a equipe técnica fez cerca de 6 horas de viagem. É de terra batida e o estado da via é crítico porque este foi o primeiro troço de entre os demais visitados. Merece atenção especial, para facilitar a ligação entre Cabo Delgado e Niassa. Neste momento a alternativa de ligação dos dois distritos vizinhos é usando a via Lichinga-Nampula-Namapa-Pemba ou Montepuez.

Zona Sul

- **Província de Gaza:**

Troço Chokwé –Mabalane-Chicualacuala: A distância entre *Chokwé – Mabalane* é de 100 Km de terra batida, e foi recentemente reabilitado. O estado da via é boa. Por seu turno, o troço *Mabalane-Chicualacuala* é de cerca de 240 Km de terra batida, com muitos buracos mas transitável com dificuldade. Durante a visita da missão, o troço estava em reabilitação porque a estrada apresentava partes cortadas devido às chuvas. Segundo os residentes sempre que chove não há ligação rodoviária entre *Chicualacuala* com os distritos de Mabalane e Chokwé. A única alternativa é o transporte ferroviário que funciona uma vez por semana;

- **Troço Chicualacuala-Massangena:** São cerca de 160 Km de terra batida, em estado péssimo como muitas crateras, buracos e fendas, por isso um dos meios de transporte alternativo e importante é a bicicleta.

9.2 Acesso a Transporte

No geral a situação de transporte têm melhorado nos últimos dois anos. A maioria dos entrevistados disse que o número de dias de espera de transporte reduziu. Este ano em particular, há muitos carros disponíveis para escoar produtos, o que falta é produto.

Os resultados do inquérito mostram que (66%) dos comerciantes entrevistados no **troço Beira-Chimoio-Tete** afirmaram que gastavam no máximo 2 dias para encontrar transporte. No **troço Cuamba-Gurué-Milange** (60%) dos entrevistados disse que gasta até 4 dias a procura de transporte. A situação no **troço Milange-Mocuba-Nampula** parece difícil pois (72%) dos entrevistados disse gastar entre 3 a 7 dias para encontrar transporte.

Outro assunto que preocupa os entrevistados é o elevado custo de transporte dos produtos. Este custo, varia de zona para zona e em função do tipo de saco, Por exemplo, do Cruzamento de *Macossa à Cidade da Beira* os comerciantes pagam 40,00 Mts para transportar um saco de 50 Kg de milho, o mesmo preço é pago de *Manica à Beira*, este último é menos longo. Isto sugere que, a definição de preços de transporte para escoar produtos é arbitrária, mas também depende da capacidade de negociação dos comerciantes.

10. Problemas Reportados Pelos Entrevistados

Os intervenientes à comercialização ainda enfrentam muitas dificuldades no desempenho das suas actividades. Em geral, os grandes problemas são comuns, mas existem problemas específicos que merecem tratamento específico. A seguir passamos a apresentar alguns casos preocupantes por zona.

Zona Sul: Os problemas são similares na sua maioria. Mas é de destacar alguns que foram insistentemente levantados durante as entrevistas em todos os distritos da zona Sul:

- **Secas cíclicas:** A população lamenta o facto de estarem a perder a cultura de fazer machamba devido as perdas de semente com as secas que tem assolado o Sul nos últimos 3 anos;
- **Pragas:** São outro inimigo do homem porque algumas delas devastam as machambas dos produtores tornando-os cada vez mais vulneráveis. De entre as diferentes pragas, o pardal de bico vermelho é o mais comum (que tem como origem o Zimbabwe) seguido do gafanhoto. Este tipo de problema foi reportado no distrito de Chicualacuala;
- **Conflito homem-animal:** Este problema, está a preocupar as autoridades locais bem como a população. Recentemente, começaram a aparecer elefantes, búfalos e leões provenientes do Parque de Limpopo. Os leões s atacam o gado bovino quando este vai beber água. Este problema foi também reportado no distrito de Chicualacuala;
- **Crocodilos:** Geralmente aparecem na época chuvosa e atacam os cabritos e bois no momento que estes vão beber água. Este problema foi mencionado no Posto Administrativo de Mapai no distrito de Chicualacuala.

Zona Norte e Centro: Esta zona ainda carece de grandes investimentos públicos tomando em conta as potencialidades agrícolas e o seu papel de fornecedor de produtos agrícolas ao longo do ano para as zonas deficitárias do país. Por esta razão constituem preocupações dos entrevistados as seguintes:

- **Falta de infraestruturas para armazenamento e conservação:** Esta preocupação foi levantada a nível dos produtores familiares bem como pelos comerciantes grossistas:
 - A nível do pequeno produtor: Estes queixam da falta de celeiros melhorados ao seu nível bem como as técnicas de conservação;
 - A nível dos comerciantes de pequena escala que são a maioria: Este tipo de investimento tem duas funções: (i) é importante nas zonas produtoras, pois os comerciantes grossistas ambulantes queixam da falta de armazéns onde possam acumular o seu produto até completar os volumes

desejados ; e (ii) também são importantes nas zonas deficitárias, porque os grandes comerciantes poderiam usa-las para armazenar o produto para revender na época de fome. Associado ao problema de armazenamento, os entrevistado queixaram-se da falta de produtos químicos para tratamento contra as pragas pós-colheita.

- **Limitada cobertura da rede de telefonia móvel:**
 - Uma grande parte dos distritos visitados já tem rede de telefonia móvel (mCel, ou Vodacom). Mas, ainda há problemas de qualidade da rede, bem como zonas que ainda não foram atingidas. Por exemplo, no *troço Milange-Mocuba* nos Postos Administrativos de Mudira, Namanjavira, Manganha I e II (distrito de Mocuba) ainda não existe rede. Esta situação preocupa os produtores da zona na medida em que esta zona é altamente produtivas, estes sujeitam-se aos preços estabelecidos pelos compradores porque não tem informação sobre a situação de preços noutras zonas;
 - No caso dos comerciantes por causa da falta de comunicação acontece muitas vezes quando eles regressam aos seus postos de venda encontram a situação de preços alterada;
- **Vias de acesso primárias, secundárias e terciárias:** A situação das vias de acesso é um dos grandes constrangimentos à comercialização de produtos agrícolas no país. O Governo tem feito investimentos a nível das vias de acesso primárias, mas ainda falta a componente de manutenção a estas estradas bem como investimentos nas zonas de maior potencial agrícola. A nível dos distritos há necessidade de se olhar para as estradas secundárias e terciárias para facilitar a comercialização assim como o desenvolvimento dos próprios distritos. (ver a secção do estado das estradas);
- **Elevado custo de transporte:** Todos entrevistados foram unânimes quanto ao elevado custo de transporte observado este ano. Este problema, está associado ao das vias de acesso, porque quanto mais difícil for o acesso, mais alto é o custo de transporte. Da conversa com um dos transportadores, este justificou-se dizendo que, a subida dos custos de transporte estava relacionada com o facto de terem de assumir todos os riscos inerentes para o funcionamento dos seus camiões, assim como os altos preços de combustíveis o que torna a actividade pouco atractiva;
- **Limitada cobertura da rede eléctrica:** Os entrevistados da maioria dos distritos em especial os do interior, lamentam a falta de rede eléctrica. Este problema foi reportado nos distritos de Mabalane, Chicualacuala, Massangena, Chigubo, Funhalouro e Mabote (todos na zona Sul). Na opinião dos entrevistados este problema constitui o grande entrave

para o não desenvolvimento, porque acreditam que a energia poderia ajudar a dinamizar outros sectores;

- **Limitada cobertura de instituições financeiras e de micro-finanças rurais:** Esta é outra barreira para o desenvolvimento do sistema de comercialização. Por exemplo na zona Norte, os grandes comerciantes queixam-se pelo facto de terem de viajar com elevadas somas de dinheiro para as zonas de compra sob o risco de serem assaltados.
 - Também, preocupa a esta classe de intervenientes à falta de liquidez dos bancos a nível de alguns distritos, vezes sem conta estes tiveram de perder dias a espera do seu dinheiro. Esta situação foi mencionada nos distritos de Balama, Montepuz, Mocuba, Milange, Gurué;
- **Falta de clareza nos procedimentos para beneficiar dos fundos do FIIL:** Muitos comerciantes estavam satisfeitos com esta iniciativa, mas agastados com o processo para beneficiar do mesmo. A maior parte queixou-se dos seguintes problemas:
 - **Disponibilização tardia dos fundos:** Este facto comprometeu os planos de compra porque já se estava próximo do fim da época de comercialização. Esta situação foi reportada por dois membros da associação de Camponeses de Lobo (ACAL) do distrito de Namacurra que estavam a comprar milho e mandioca seca no Posto Administrativo de Mudira (distrito de Mocuba);
 - **Falta de informação sobre quanto dinheiro irão receber :** Os beneficiários fazem pedido de um certo valor mas nunca sabem quanto de facto irão receber. Esta situação foi vivida pelos membros da ACAL, a seguir faz-se uma breve descrição da situação por estes vivida:

A ACAL é composta por 25 membros recebeu 25.000,00 Mts quando haviam solicitado 300.000,00 Mts. Os dois membros entrevistados estavam agastados com a situação porque já estavam a 14 dias e só tinham conseguido comprar 8 sacos de 50 Kg de milho e 5 sacos de 50 Kg de mandioca seca. Algumas das preocupações estavam relacionadas com : (i) os altos custos de frete, (ii) elevados preços de compra de milho e mandioca seca e a (iii) falta de comunicação na zona que os impedia de estabelecer contacto com os seus colegas membros a fim de os manter informados obre o que estava a acontecer.

11. Conclusões, Implicações e Recomendações

As observações deste inquérito sugerem que o desenvolvimento da comercialização implica o

melhoramento do sistema de comercialização numa maneira integrada. Em geral, os resultados do inquérito demonstram que os intervenientes à comercialização enfrentam grandes dificuldades na realização das suas actividades. Apesar de haver avanços em algumas áreas ainda há lacunas nas diferentes áreas chave cuja solução levantada as seguintes questões:

1. Como aumentar a produção e produtividade?
2. Como facilitar a criação de uma reserva alimentar local?;
3. Como melhorar o sistema actual de armazenamento a nível do pequeno produtor?;
4. Como investir na capacidade de armazenamento e qualidade?;
5. Como minimizar o impacto das pragas a nível do produtor?;
6. Como resolver o problema do conflito homem-animal?;
7. Como orientar o investimento público nas áreas de infraestruturais de comunicação e transporte?;
8. Como atrair instituições de micro finanças para as zonas de grande potencial agrícola e com forte dinâmica comercial?;
9. Como orientar as prioridades do sector de energia de modo a expandir para as zonas de maior produção?;
10. Como expandir a monitoria sobre informação de mercados e preços?;
11. Como monitorar o comercio transfronteiriço?

A seguir são apresentadas algumas acções concretas que possam ajudar a responder as questões levantadas anteriormente para curto, médio e longo prazos.

Acções de Curto Prazo:

1. Como facilitar a criação de uma reserva alimentar local?

É responsabilidade dos Governos provinciais e distritais através do FIIL :

Os Governos distritais têm uma oportunidade para potenciar os comerciantes locais **experientes** na área de comercialização de produtos agrícolas. Mas é necessário que haja transparência no processo sobretudo na definição dos critérios, porque estes fundos bem geridos e orientados podem fazer diferença quando disponibilizados atempadamente. Algumas acções passam por:

- a. **Investimento na organização dos camponeses** para facilitar a acumulação da produção que contínua sendo um dos grandes constrangimento no sistema de comercialização;
- b. **Promoção de associações de comercialização** . Esta acção pode ser partilhada com parceiros que já trabalham nesta área para aproveitar da experiência e sinergias. Por exemplo, a em parceria com o sector privado e ONG's locais que já trabalham nesta área (SNV, IKURU, CLUSA, OLIPA, WV. Esta acção iria facilitar o programa das compras locais implementando pelo PMA.
- c. **Facilitar o transporte do produto dos camponeses** até ao local mais acessível;
- d. **Investir nas vias de acesso secundárias e terciárias** das zonas com maior potencial, bem como dar continuidade ao trabalho de manutenção das mesma onde estas existam. Pois esta acção poderá permitir melhor ligação para os mercados

2. Como melhorar o sistema actual de armazenamento a nível do pequeno produtor

Pode ser responsabilidade do PMA e seus parceiros :

O PMA no âmbito do seu programa de compras locais através das empresas privadas e associações, o PMA poderá jogar um papel importante nas seguintes nas áreas seguintes:

- a. **Treinamento sobre técnicas de construção de celeiros** melhorados;
- b. **Treinamento na área de qualidade:** Pois os resultados do inquérito mostraram que há uma ausência total de conhecimentos formais ou informais de inspecção de qualidade o que pode comprometer os padrões requeridos pelos mercados mais exigentes como é o caso do PMA.;
- c. **Treinamento na área de conservação:** já existem algumas experiências de boas praticas o PMA e parceiros podem facilitar a sua expansão e replicacao especial para as zonas de maior produção como é o caso das zonas Centro e Norte do país. Está acção vai incentivar o produtor a fazer armazenamento de longo prazo para beneficiar de melhores;

3. Como investir na capacidade de armazenamento e qualidade para os comerciantes de pequena escala?

É responsabilidade dos Governos provinciais e distritais através do FIIL

Os Governos distritais podem aproveitar do FIIL para financiar os privados locais de modo que estes possam engajar-se na actividade de construção de armazéns públicos especialmente no distritos com grande potencial

e onde não haja nenhuma destas infraestruturais. Já existem vários bons exemplos mas o destaque vai para o distrito de Milange onde privados com o seu capital construíram armazéns na Feira da Amizade.

4. Como expandir os diferentes sistemas de informação: monitoria sobre informação de mercados e preços, aviso prévio, comércio fronteiriço?

É responsabilidade do Governo (MINAG/SIMA, MINAG/DNSA, MIC/INFOCOM):

Existem dois tipos de monitoria de informação sobre os mercados: (i) monitoria dos mercados para fins de segurança alimentar ,e (ii) monitoria para fins de informação para facilitar a ligação entre os mercados. Ambas são importantes do ponto de vista de segurança alimentar. Nesta área são propostas a acções seguintes:

- a. **Monitoria contínua e periódica dos preços de produtos alimentares básicos:** Uma vez que há expectativa de que os preços vão subir, o SIMA tem um desafio de acompanhar as mudanças constantes de preços ao longo do país. Contudo, conhecendo as limitações em termos de abrangência esta deverá trabalhar em parceria com os Distritos para cobri mais zonas;
- b. **Para fins de segurança alimentar a existência de um serviço Nacional de Aviso Prévio é imprescindível:** A falta desta informação atempada gera confusão no seio dos intervenientes a comercialização. Este ano, em todas zonas visitadas uma das grandes preocupações apontadas pelos entrevistados foi a falta de informação sobre a situação dos prognósticos da produção atempada sobretudo os grandes compradores;

O PMA Pode ter um papel na :

- a. Expansão da recolha de informação sobre os mercados no contexto de segurança alimentar bem como no âmbito da produção de informação para facilitar o trabalho dos operadores do mercado;
- b. Facilitação para a contratação de serviços de treinamento dos analistas do MINAG/SIMA, DNSA em matérias de análises profundas sobre a situação e tendências de preços, assim como na construção de prognósticas de preços porque o produtor quer saber quanto vai custar o seu produto amanhã;
- c. Promoção de seminários de divulgação dos resultados de estudos desta natureza;

5. Monitoria do comércio transfronteiriço?

Os resultados do inquérito mostram que este comércio é importante para os produtores das zonas fronteiriças, porque sao um mercado alternativo, assim como contribuem no alivio a pobreza criando emprego a nível

das zonas onde existem. Por isso, não se deve usar medidas edidas que visam

Acções de Médio e Longo Prazos:

1. Como aumentar a produção e produtividade?

É responsabilidade do Governo e seus parceiros de:

Envidar esforços tendentes ao aumento da produção e produtividade através de acções isoladas tais como: aquisição de motobombas para os sistemas de rega, aquisição de tractores, e juntas de bois para permitir o aumento de área. Estas acções são importantes, contudo elas devem feitas em áreas com potencial agrícola, sem orientação para o mercado, e em coordenação com as instituições de investigação e extensão agrícola. Os resultado do inquérito sugerem o seguinte:

- a. A maioria dos comerciantes comercializa o milho, mandioca, feijões (manteiga, boér e nhemba) e o amendoim. Por isso o investimento na área de produção devem priorizar estas culturas;
- b. Promover novas culturas com alto valor comercial e mercado garantido como por exemplo o gergelim, que atingiu o preço de 35,00 Mts/kg durante este ano. Os produtores que praticaram esta cultura fizeram dinheiro;
- c. Continuar a ensaiar novas culturas onde Moçambique poderá vir a ter vantagens comparativas e competitivas como é o caso da soja que este ano aumentou a sua produção.

2. Como minimizar o impacto das pragas de pós-colheita a nível do produtor?

É responsabilidade do Governo (SETSAN) e seus parceiros de cooperação (PMA/FAO/IFAD e outros):

Este é um trabalho começa na machamba e faz parte dos sistemas de produção, por isso os Serviços de Sanidade Vegetal tem um desafio de continuar a trabalhar nesta área mas em parceria com a e Extensão Rural. A nível dos distritos existem algumas experiências que possam ser usadas e traduzidas em acções:

- a. Documentar as experiências existentes por zonas Norte, Centro e Sul;
- b. Promover trocas de experiências entre associações de produtores;
- c. Produzir brochuras com as melhores praticas.

3. Como orientar o investimento público nas áreas de infraestruturais de comunicação, transporte e energia?

É responsabilidade do Governos e seus parceiros de cooperação:

O Governo através do Secretariado Técnico de Segurança Alimentar e Nutrição (SETSAN) pode fazer uma matriz de prioridades por zonas e por tipo serviço de forma a melhor orientar o investimento do Governo e fazer um plano de advocacia a nível dos Governos provinciais e distritais para focalizar os investimentos públicos de modo que estes possam tirar melhor resultado.

4. Como atrair instituições bancárias e de micro finanças para as zonas de grande potencial agrícola e com forte dinâmica comercial?

É responsabilidade do Governo e seus parceiros de cooperação:

Os bancos são privados a sua expansão depende de muitos factores entre estes a existência de uma massa crítica de clientes para justificar o seu estabelecimento. Este é um desafio que não será resolvido hoje isto requer as seguintes acções:

- a. Os Governos a nível provincial devem iniciar o diálogo sobre a expansão e inovação dos serviços dos bancos como por exemplo começar a pensar nos bancos móveis no médio e longo prazos;
- b. Envolver o sector de micro finanças rurais que pode fazer parceria com os bancos de modo a melhorar a cobertura;

5. Como resolver o problema do conflito homem animal?;

É responsabilidade do Governos locais e comunidades:

O SETSAN em parceria com a PMA poderá apoiar nesta actividade porque a situação é critica nas zonas mais vulneráveis. Os Governos locais tem o papel de promover acções de manejo sustentáveis a nível de:

- a. Treinamento na área de manejo florestal: Produção de material de educação das comunidades e sessões de treinamento e palestras de consciencialização;
- b. Treinamento específico na área de queimadas: A zonas onde esta actividade esta a tomar níveis preocupantes, porque a população já não selecciona queima tudo;
- c. O derrube da floresta para producao de carvão: Esta accao preocupa as autoridades locais em especial na zona Sul do país, concretamente nos distritos de Mabalane, Massangena, Chicualacuala, Chigubo e derrube florestal, .

Contactos: MINAG/DE/DEST/SIMA, tel. 21 46 01 31; FAX 21 46 01 45 / 21 46 02 96

Email: sima@map.gov.mz Website: www.aec.msu.edu/agecon/fs2/mozambique ou www.sima.minag.org.mz

Anexo I

Tabela 6: Preços de venda de produtos aos consumidor

Distrito	Milho	Farinha 2a qualidade	Farinha com farelo	Arroz Corrente	Amendoim Pequeno	Feijão Manteiga	Óleo alimentar	Açúcar castanho	Sal	Peixe local	Peixe Carapau
Chicualacuala		16,00		20,00			60,00	20,00	4,00		
Mabalane		20,00	33,33	24,89			65,00	23,50	9,00	40,00	
Massangena		23,00		24,00	42,00	44,00	70,00	24,50	6,00		
Chigubo	15,00	18,00		22,00		45,47	67,50	25,00	10,00		
Massinga	14,29	18,00		18,00	34,77	37,71	57,50	19,50	5,50		
Vilanculos		18,07		18,47	50,00	23,41	59,72	19,42	8,00		
Funhaloro	11,43	20,00		21,67	35,54	45,00	61,67	20,67	4,50		
Guvuro	14,29	20,00		19,00	50,00	50,00	62,50	20,00	7,00	30,00	
Mabote		21,00		24,50	40,00	50,00	76,00	25,00			
Caia		20,00		25,25		33,33	59,00	22,10	20,00	30,77	60,00
Buzi	13,14	20,00	21,04	26,25		49,17	64,17	22,08	9,40		37,50
Marromeu	11,43	20,00	30,00	32,50	40,00	40,00	55,00	20,00	5,00	45,45	
Muanza	13,71				100,00	60,00					
Sussundenga				29,00		50,00	63,00	21,90	8,00	27,00	
Barue	8,50			30,40	40,00		64,00	24,00	6,10		
Mussurize	15,71		20,00	23,67	50,00		58,00	21,25	6,00	40,00	50,00
Machaze	13,71	19,25	25,67	24,75			58,00	22,17			
Mutarara	10,86		13,33	33,33	36,00	34,29	51,00	24,00	13,33		
Cahora Bassa	10,86			23,50	30,00	40,00	65,20	23,80	9,28		
Changara		30,00		28,11		33,33	61,80	24,20	5,88	42,11	
Tsangano			25,00	30,00			75,00	25,00			
Maganja da Costa			15,40	24,50		37,50	61,67	22,50	10,00		
Mopeia			25,00	31,19		40,00	65,00	22,50	5,00	20,00	
Morrumbala	9,14		33,33	32,50	60,00	40,00	60,00	22,50	6,00	40,00	
Namacurra				27,50		21,43	60,00	20,00			
Nicoadala			13,00	24,00		50,00	50,75	20,00			57,14
Pebane		12,00	24,69	24,50		38,33	60,00	20,00			
Nacala		17,50	12,00	25,00		40,00	55,00	20,00			
Angoche	4,00	20,00	13,11	27,50			60,00	20,00			
Memba				25,00	30,00	40,00	60,00	20,00	5,00		
Mongicual			12,00	23,50	34,00	40,00	56,00	22,25	6,00		
Mossuril			12,00		30,00			20,00			
Montepuez	8,00			25,00			55,00	25,00	4,00		
Balama			10,00				70,00		7,00		
Namuno	5,00			30,00			50,00	22,50			

Lichinga	10,29		38,61	32,50	40,00	40,00	54,50	21,50	13,25		
Lago			29,75	40,00		31,67	60,00	25,00	8,00		
Mandimba			33,90			37,31	50,00	30,30	20,00		
Mecanhelas				30,00			75,00	25,00	10,26		
Ngauma	8,00			20,00		31,75	80,00	30,00			
Boane	11,40	19,83		21,67	50,00	44,00	61,67	20,83	8,00		45,00
Magude	11,43	17,14		20,14	41,43	41,00	54,43	22,24	7,46		53,33
Manhica	14,86	18,00		20,00	40,00	37,50	53,50	20,00	5,50		
Marracuene		17,50		20,13	40,00	40,00	55,00	20,33	7,50		45,00
Moamba		15,50		20,50	37,50	40,00	57,50	19,00	4,50		40,00
Namaacha	10,00	16,50		24,40	40,10	45,25	68,40	23,00	9,25		50,00

Fonte: inquérito de Janela e Mercados, Outubro 2008