

Resultados das Investigações do SIMA-Departamento de Estatística e Departamento de Análise de Políticas
 MINAG - Direcção de Economia – Dpto. Estatística
 Tel: 21 46 01 31/45/823260810, Fax: 21 46 01 45 / 21 46 02 96
 Email: simamoc@gmail.com Sitio no web: www.sima.minag.org.mz

Início Tardio da Campanha de Comercialização Agrícola 2009/10: Preços Altos Dominam a Comercialização

Por Equipe Técnica do SIMA

1. Introdução

Neste *Flash* são apresentados os resultados do Inquérito de Janela que foi realizado de 25 de Maio a 16 de Junho de 2010 pela equipe técnica do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) do Ministério da Agricultura.

O Inquérito de Janela é dirigido aos comerciantes de pequena e média escala bem como produtores que estejam a comercializar produtos agrícolas nos distritos e rotas pré-estabelecidas. Contrariamente aos anos anteriores, o presente inquérito incluiu mais distritos das zonas de produção especialmente da zona Norte.

Para as entrevistas é geralmente usado um questionário semi-estruturado que é administrado aos entrevistados de forma voluntária.

O Inquérito de Janela é importante na medida que capta a percepção dos intervenientes, na recolha e partilha de informação com o público em geral sobre constrangimentos e oportunidades para orientar o Governo e o sector privado sobre áreas de investimento. Também é importante na medida que observa as dinâmicas comerciais actuais nas zonas rurais e confirma os dados sobre prognósticos de produção e oferta para um determinado ano.

De entre outros objectivos o Janela visa recolher e partilhar informação útil sobre as perspectivas de produção e comercialização de produtos agrícolas com os diferentes actores nacionais e regionais de modo a contribuir para a escolha de opções de políticas que contribuem para o desenvolvimento do sector agrário.

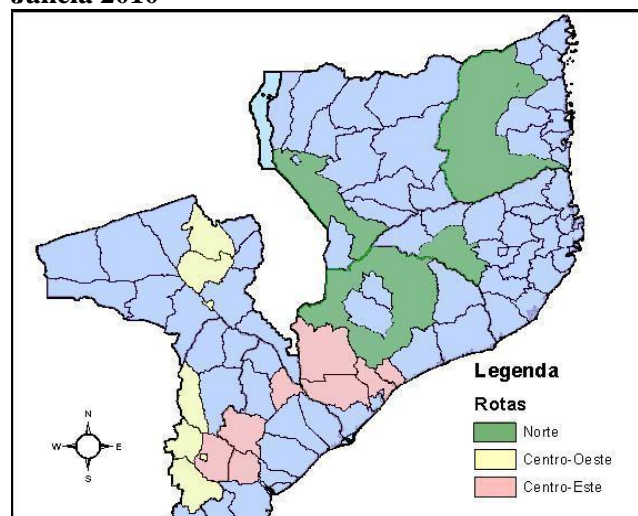
2. Metodologia

No Inquérito de Janela foi utilizado o método de amostragem ocasional (“*convenience sampling*”), este método é válido e é amplamente utilizado perante situações de poucos recursos financeiros e humanos assim como constrangimentos de tempo. Através deste método tem sido possível entrevistar um maior

número possível de intervenientes a comercialização num espaço de tempo reduzido. Este instrumento permite captar a percepção dos intervenientes bem como observar as dinâmicas comerciais actuais nas zonas rurais de forma a confirmar os dados sobre prognósticos de produção e oferta para um determinado ano.

Para o referido Inquérito existem rotas predefinidas, mas que anualmente podem ser redefinidas em função das dinâmicas de comercialização. Diferentemente do ano passado em que o inquérito foi conduzido em quatro rotas, este ano foram três rotas nomeadamente: Norte (incluiu distritos das províncias de Nampula, Cabo Delgado, Niassa e Distritos da zona norte da Zambézia), Centro-Oeste (Distritos da província de Sofala, distritos da zona este da província de Manica e distritos da zona sul da província da Zambézia) e Centro-Oeste (Distritos da província de Tete e distritos da zona oeste da província de Manica), os distritos abrangidos no inquérito de Janela estão indicados na Figura 1. A zona sul do país não foi incluído.

Fig.1 Rotas com Distritos Incluídos no Inquérito de Janela 2010



3- Características dos Entrevistados

O Inquérito de Janela entrevistou cerca de 293 intervenientes à comercialização, onde destacou-se

maior presença dos grossistas nas rotas Norte (55%) e Centro-Oeste (75%), na rota Centro-Este, destacou-se mais retalhistas (49%) do que os outros. Para além destes grupos de comerciantes, existiam outros que eram retalhistas e grossistas em simultâneo, ocupando um lugar de destaque de aproximadamente 25% na rota Norte.

O processo de comercialização continua a ser dominado por comerciantes do sexo Masculino, acima de 83% nas três rotas. Contudo, a rota Norte apresenta uma maior percentagem de Mulheres (17%) quando comparado com as outras duas rotas.

Tabela 1: Características dos Comerciantes Entrevistados

Características dos Entrevistados		Rotas		
		Norte	Centro-Este	Centro-Oeste
Tipo de Comerciante	Retalhista	15	49	13
	Lojista	-	11	1
	Armazenista	3	3	-
	Grossista	55	26	75
	Produtor	1	-	-
	Compra e guarda	-	6	-
	Retalhista e Grossista	25	6	10
Sexo	Masculino	83	97	93
	Feminino	17	3	7

Fonte: Dados do Inquérito de Janela 2010

4- Quais São as Expectativas de Colheita para Campanha 2009/2010

De um modo geral, os dados do Inquérito de Janela apresentam um consenso nas expectativas respeito as colheitas. Os dados da Tabela 2 mostram que os entrevistados são da opinião de que as colheitas da campanha 2009/2010 serão fracas quando comparadas com as da campanha 2008/09. Contudo, na zona norte, a comercialização ainda não tinha começado em virtude de as chuvas terem caído tarde, o que originou uma sementeira tardia e por conseguinte o atraso nas outras operações culturais consequentemente a comercialização.

Por exemplo, para o caso do milho, cerca de 80% (Rota Norte), 71% (Rota Centro-Este) e 83% (Rota Centro-Oeste) dos entrevistados afirmaram que a colheita da presente campanha será menor quando comparada com a campanha anterior (2008/09). A mesma opinião é partilhada em relação ao feijão manteiga e amendoim pequeno nas três rotas.

Em contrapartida, os entrevistados da Rota Centro-Oeste revelaram certo optimismo em relação ao nível de colheita do amendoim grande.

Tabela 2: Percepção dos entrevistados em relação a colheita da campanha 2009/10 quando comparada com a de 2008/09 (em %)

Rota	Resposta	Produto				
		Milho	F.N	F.M	A.P	A.G
Norte	Maior	16	50	25	-	50
	Menor	80	40	73	100	25
	Igual	3	10	2	-	-
	Ainda cedo	1	-	-	-	25
	Não sabe	-	-	-	-	-
Centro-Este	Maior	19	5	-	-	-
	Menor	72	84	-	100	70
	Igual	3	-	-	-	10
	Ainda cedo	3	5	-	-	10
	Não sabe	3	5	-	-	10
Centro-Oeste	Maior	17	-	-	33	100
	Menor	83	-	75	67	-
	Igual	-	-	25	-	-
	Ainda cedo	-	-	-	-	-
	Não sabe	-	-	-	-	-

Fonte: Dados do inquérito de janela 2010

F.N- Feijão nhemba, F.M- Feijão manteiga, A.P-Amendoim pequeno, AG- Amendoim grande

5- Situação das Chuvas

Quanto as opiniões a cerca da situação das chuvas, os entrevistados na sua maioria afirmaram terem sido irregulares ou insuficientes nas três rotas, na ordem dos 64% na rota Norte, 97% na rota Centro-Este e 93% na rota Centro-Oeste, como ilustra a Tabela 3. Mesmo assim, na Rota Norte destaca-se o facto de cerca de 29% dos entrevistados terem afirmado que as chuvas foram boas do princípio até ao fim.

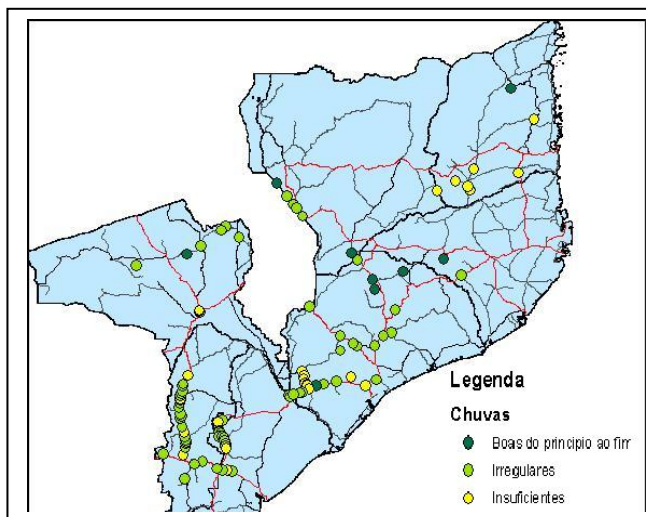
Tabela 3: Situação das Chuvas nas Rotas do Inquérito de Janela (em %)

Em geral como foram as chuvas este ano?	Rota		
	Norte	Centro-Este	Centro-Oeste
Número de observações	122	69	103
	(% de entrevistas)		
Boas do princípio até ao fim	29	3	6
Irregulares ou insuficientes	64	97	93
Não sabe	7	-	1
Total	100	100	100

Fonte: Dados do inquérito de Janela 2010

A Figura 2 mostra a distribuição da avaliação sobre a precipitação ao longo das zonas Centro e Norte, que comportaram as três rotas do Inquérito de Janela 2010.

Figura 2: Percepção dos Comerciantes Sobre a Distribuição da Precipitação ao Longo das Rotas Seguidas pelo Inquérito de Janela



A dependência das chuvas para agricultura em Moçambique, faz com que a produção seja boa em algumas zonas onde o volume de precipitação for suficiente, enquanto que nas outras zonas onde a precipitação não for boa, a produção fica baixa proliferando a situação de insegurança alimentar uma vez que a maioria da população vive na base da agricultura.

Ainda na Figura 2, na rota da zona norte especificamente norte da província da Zambézia é onde ouve maior número de respondentes que a afirmaram que as chuvas foram boas de início ao fim explicando assim o maior volume de produção verificado nesta zona durante o Inquérito de Janela.

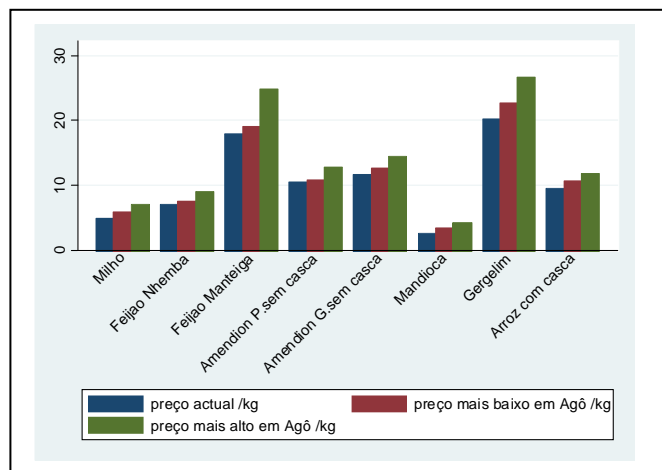
6. Quais São as Expectativas de Preços para a Campanha 2009/10

Espera-se uma subida no preço de milho até cerca de 7,00 Mts/kg, feijão manteiga até 26,00 Mts/kg e para o gergelim até 27,50 Mts/kg (Figura 3). Esta subida nos preços dos diferentes produtos e em especial o milho, tem várias explicações variando de rota para rota, mas passamos a reportar os factores comuns observados nas rotas visitadas. A maioria dos entrevistados indicaram que:

- Os comerciantes já pagavam preços mais altos em Junho por causa da fraca oferta;
- Os altos preços oferecidos já em Junho eram um incentivo para os produtores participarem do mercado numa forma bastante activa comparativamente aos anos anteriores.

Na província de Sofala, concretamente no Distrito de Caia os comerciantes entrevistados esperam fraca produção devido a estiagem que se verificou nesta zona e das inundações das águas do HCB através do rio Zambeze observadas em algumas zonas de produção.

Figura 3: Observações Sobre os Preços



Fonte: Dados do Inquérito de Janela 2010

Mas o aspecto de incerteza da participação na compra dos referidos grandes compradores tais como PMA, EXPORT MARKETING e outros, deixava aos comerciantes numa situação de dilema porque eles precisavam de comprar a maior quantidade possível de produtos mas, ao mesmo tempo, havia esta incerteza da participação dos grandes compradores, ficando por decidir se arriscavam comprar ou não visto que não sabiam o preço a ser aplicado pelos grandes compradores.

7- Exportações de Produtos Agrícolas para os Países Vizinhos

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. As exportações de produtos agrícolas para o vizinho Malawi com maior destaque o milho e feijão manteiga continuam a ser praticadas nas zonas fronteiriças das zonas Centro e Norte do País quer formal ou informal.

Durante o Inquérito de Janela, das três fronteiras visitadas (Mandimba, Milange e Entre-Lagos), a fronteira de Milange é que estava a exportar oficialmente o milho e feijão manteiga para o Malawi através de agentes económicos previamente licenciados pela Direcção Provincial de Indústria e Comércio, para além das bicicletas que fazem de forma informal. Nas fronteiras de Mandimba e Entre-

Lagos os produtos agrícolas são exportados somente numa forma informal através de bicicletas que passam de “caminhos” e não dos postos fronteiriços, por isso, torna-se difícil quantificar o volume destes produtos que são exportados para este país vizinho.

Na fronteira de Entre-Lagos, o Governo local havia proibido a saída de milho de Moçambique para Malawi, o que tornava este Posto pouco activo durante a visita. Segundo os locais, mesmo com tais medidas, o milho passava para o vizinho Malawi todos os dias, devido a má localização do Posto Fronteiriço, isto é, existe uma aldeia depois deste Posto o que torna difícil para os agentes das alfândegas terem o controlo da situação.

8- Estado das Estradas e Acesso ao Transporte

8.1- Estado das estradas

As estradas, principalmente as secundárias e terciárias, continuam a ser um grande problema para a comercialização no país porque estas são as que ligam as zonas produtoras das sedes distritais. Este aspecto não foi excepção nas constatações da equipe do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) durante o Inquérito de Janela.

A Tabela 4 mostra que a maioria dos respondentes da zona norte (48%) afirma que o estado das estradas mantém-se com problemas quando comparado com o ano passado. Para as zonas Centro-Este (57%) e Centro-Oeste (38%), os entrevistados afirmaram que as estradas pioraram, mas que isso não retirava o esforço que tem vindo a ser evidenciado para melhorar estas vias, alguns respondentes afirmaram melhorias em todas as rotas onde o Inquérito foi dirigido.

Tabela 4: Opinião dos Comerciantes sobre o Estado das Estradas Comparativamente ao Ano Passado

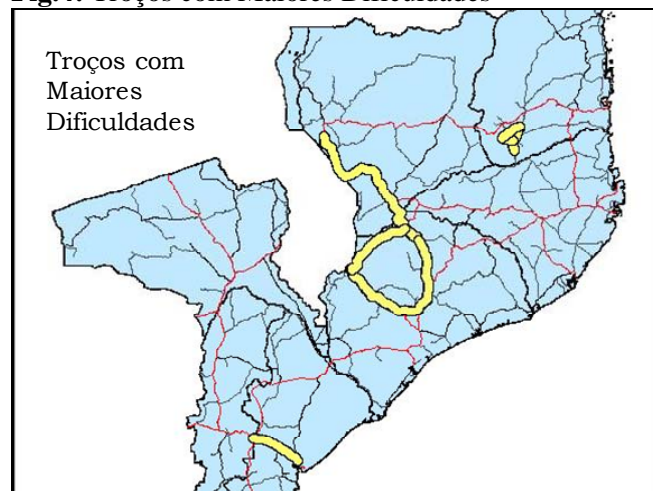
Estado das estradas:	Três Rotas Básicas do Inquérito da Janela 2010			
	Norte	Centro-Este	Centro-Oeste	Total
Mantêm	48	17	35	37
Melhorou	12	20	27	16
Piorou	40	57	38	45
Não sabe	0	7	0	2
Total	100	100	100	100

Fonte: Dados do Inquérito de Janela 2010

Ainda na tabela acima existem respondentes que disseram que não sabem sobre o estado das estradas. Estes são geralmente os que compram e vendem no mesmo local de residência. Durante o Inquérito de Janela a equipe observou as vias com maiores

problemas de transitabilidade: 1) Montepuez-Namuno; 2) Namuno-Balama; 3) Balama-Montepuez; 4) Mocuba-Ile (zona de Nampevo); 5) Mocuba-Milange; 6) Milange-Gurué (zona de Mulimbo); 7) Gurué-Cuamba; 8) Cuamba-Lichinga; e 7) Ichope-Dondo.

Fig.4: Troços com Maiores Dificuldades



Fonte: Dados do Inquérito de Janela 2010

Como já tinha sido referenciado que as estradas com maiores dificuldades são aquelas que estão ligadas com as zonas produtoras e dando exemplo disso para o Distrito de Milange. A zona de maior produção é o posto administrativo de Mulumbo onde o estado das estradas quer de Mulumbo para Milange ou para Gurué se encontra em pior estado de transitabilidade.



Foto 1. Troço Milange-Gurué, Janela 2010

8.2- Acesso ao Transporte

No que se refere ao acesso ao transporte, nota-se uma melhoria nas três rotas. A rota da zona Norte, 40% do total dos comerciantes entrevistados responderam terem ficado poucos dias de espera quando comparado com os anos anteriores, contra 18% que disseram terem ficado mais tempo, 36% disseram que o tempo de espera foi igual e os restantes correspondem

aqueles que possuem meio de transporte próprio. Na rota Centro-Este também a maioria de respondentes (36%) disse ter ficado poucos dias de espera contra 33% que disse ter ficado igual número de dias quando comparado com os anos anteriores e 26% disse ter ficado mais dias enquanto na rota Centro-Oeste a maioria dos entrevistados (35%) disse ser igual o número de dias, 32% disse que a espera foi menor, e 26% foram aqueles que disseram que o tempo de espera foi maior.

8.2.1- Custo de Transporte

São vários factores que fazem com que o custo de transporte seja alto: 1) os problemas das vias de acesso citado acima; 2) o custo elevado de combustível; e 3) o aumento observado da procura dos transportes para levar produtos de um ponto para outro. Em consequência, os consumidores ficam prejudicados com preços altos pelos produtos agrícolas, ao mesmo tempo que existe uma pressão sobre os preços pagos aos produtores.

9- Fontes de Informação sobre Preços de Produtos

A Tabela 5 mostra claramente que há uma grande preocupação sobre as formas de disseminação de informação sobre os preços dos produtos agrícolas nas três rotas onde o Inquérito de Janela foi conduzido. Nos resultados dos inquéritos anteriores, por exemplo, no Janela de 2008, já mostrava que o celular era o meio mais usado para obter informações depois de a opção “ouvir com colegas”.

Na presente ronda, o uso de celular é uma realidade, já não é a segunda opção como indicaram os resultados dos inquéritos anteriores. Outro aspecto importante é que a rádio deu um salto quando comparado com o ano de 2008, em que não foram mais de 18% dos entrevistados que indicaram a rádio como fonte da informação. Esta subida da rádio está associada a um aumento na difusão da informação do SIMA e pelos outros agentes.

Tabela 5: Fonte de informação sobre preços de Produtos

Rotas	Obtêm informação sobre preços através desta fonte?		
	Programa da rádio	Telefone Celular	Conversas com colegas
	% de comerciantes que usam		
Norte	34	32	33
Centro-Este	18	41	46
Centro-Oeste	27	72	72

Fonte: Dados do Inquérito de Janela de Junho de 2010.
Nota que cada comerciante pode ter mais duma fonte.

Para o presente ano, o destaque vai para a rádio que vem recuperando usuários mas o celular e conversas com os colegas continuam a preferência dos usuários.

10- Constrangimentos Reportados pelos Comerciantes

Os comerciantes continuam a apresentar vários constrangimentos no desenvolvimento do seu negócio. Dentre os vários problemas mencionados, o roubo destacou-se na rota da zona norte, concretamente no troço de Nampevo-Mocuba onde a maioria dos comerciantes entrevistados mostrou uma desistência de viagens nocturnas pelo facto de os seus produtos serem roubados mesmo com os camiões em movimento. O problema está ligado ao estado das estradas, porque os camiões tem que andar de baixa velocidade.

Quase todos os comerciantes nas três rotas disseram que não tinham certeza da participação dos grandes compradores nas compras locais, por exemplo, PMA, DECA, Export Marketing, Abílio Antunes, e outros. Os pequenos intervenientes baseiam os seus preços nos preços dos grandes intervenientes. Também reportaram os preços elevados de transporte pela constante subida de combustível e o estado das vias de acesso o que faz com que o preço de transporte seja elevado.

Os grandes compradores constataram a falta de qualidade nos produtos, principalmente no milho. A maioria dos comerciantes nas três rotas reportou a falta de armazenamento seguro e falta de celeiros melhorados, pois continuam a usar na sua maioria celeiros tradicionais.

Os comerciantes que operam no troço Lichinga-Cuamba reportaram a falta de mercado para seus produtos, situação esta que se agravou com a proibição da exportação do milho para fora do País, sendo Malawi um mercado alternativo porque os pequenos produtores usavam a travessia Tembo, Mandimba e Entre-Lagos para exportar seus produtos agrícolas.

11. Conclusões e Implicações

A comercialização da campanha 2009/2010 iniciou tarde na maioria das zonas de produção, facto que foi atribuído as chuvas que caíram tarde e de uma forma irregular. No período em que os técnicos do Sima visitaram os locais onde o inquérito decorreu foi comum ouvir dos comerciantes que a comercialização estava fraca sob seguintes razões:

- Ainda era cedo para a comercialização, porque os produtos ainda estavam em campos devido a humidade provocada pelas chuvas

tardias. Em alguns locais, por exemplo: Iapala, Ribaué, Gurué, Lioma e Cuamba até 28 de Maio estava a chover;

- A falta de autorização para a venda de produtos principalmente o milho antes de completar a colheita por parte do governo local nos distritos de Nampula (Malema) para garantir a segurança alimentar da população local;
- Ausência de grandes intervenientes a comercialização para compras locais (Grandes comparadores) como o caso de Export Market, PMA, Abílio Antumes e outros.

Quanto as expectativas de preços espera-se que subam em quase todos os produtos, os comerciantes já compravam seus produtos a preços consideravelmente altos para o início da comercialização, por isso o SIMA deverá monitorar os preços especialmente nestas zonas de forma a acompanhar as mudanças de preços registadas.

Relativamente ao estado das estradas e acesso ao transporte, houve melhoria em alguns troços comparativamente ao ano passado (Cuamba-Lichinga e Montepuez-Balama). De um modo geral, as vias estão transitáveis mesmo aquelas com muitos problemas, como os troço Milange-Gurué e Mocuba-Milange. O programa de reabilitação de infra-estruturas de transporte e comunicação têm registado progressos no âmbito do programa do Governo, o que é positivo no desenvolvimento do comércio. Houve também melhorias no acesso ao transporte, onde o número de dias de espera de transporte reduziu comparativamente ao ano passado.

Em relação a rede de comunicação, a rede de telefonia móvel joga um papel muito importante na dinâmica da comercialização. Os comerciantes reduzem custos de transacção porque agora antes de se deslocarem as zonas de compra já sabem onde vão comprar e a que preços. De alguns anos para cá a rede melhorou consideravelmente em quase todas as rotas havia rede da Mcel e/ou da VodaCom.

A questão do acesso a informação através da rádio pelos pequenos comerciantes e produtores continua limitado. O acesso a informação de mercados e preços através deste meio estimula a concorrência, o que concorre para que o produtor possa receber bons preços. Para as zonas onde a rede de telefonia móvel é deficitária ou não existe, a rádio, especificamente a rádio comunitária, joga um papel preponderante porque a informação sobre mercados chega aos comerciantes e pequenos produtores através deste meio de informação. Em todas as zonas a informação da rádio complementa a informação das outras fontes.

A presença de grandes intervenientes (grandes compradores) à comercialização incentiva o uso de medidas padronizadas como por exemplo, o uso de balanças em detrimento das unidades de medidas tradicionais tais como latas. Quando as balanças são controladas, esta medida é benéfica para o produtor pois a unidade estandardizada evita os problemas gerados com uso das latas, que possam ser (e são) adulteradas.

Recomendações

O Sistema de Informação de Mercados deverá fazer uma monitoria constante dos custos de transporte e preços nas zonas de produção e expandir este sistema usando novas tecnologias de recolha e disseminação;

O programa de reabilitação de infra-estruturas de transporte e comunicação deverá abranger estradas secundária e terciárias que ligam as povoações de maior potencial das grandes vilas sedes dos distritos para permitir oportunidades/opções de mercados para os pequenos produtores;

Deve se investir no desenho de pacotes tecnológicos que cumpram com os objectivos do mercado (qualidade);

Por especial atenção para tecnologia de pós-colheita, por exemplo, promoção de uso de celeiros melhorados e armazéns convencionais e recomenda-se também o apoio na comercialização associativa;

Promover instituições financeiras (bancos) nas zonas de grande potencial agrícola para reduzir os custos de transacção;

Melhorar nas linhas de telefonia móvel nas zonas não urbanas, e desenvolver sistemas SMS para usar como forma de difusão da informação de preços;

Investir em rádios comunitários e em programas de informação para eles, para chegar até ao pequeno produtor em línguas locais. Uma estratégia de combinar a rádio com comunicações de SMS beneficiária aos produtores e os comerciantes.

Referência

Equipe técnica do SIMA. 2008. Início Antecipado da Campanha de Comercialização de Milho, Feijões e Mandioca. Flash 52P. Maputo: MINAG/DE.

Nota: Apoio financeiro e substantivo foi dado a este estudo pelo Ministério da Agricultura (MINAG) de Moçambique e Agência Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) em Maputo As opiniões expressas neste documento são da responsabilidade dos autores e não reflectem a posição oficial do MINAG nem da USAID.