

***Confirmada Baixa Produção de Cereais no Centro e Uma Melhoria no Norte do País
Expectativas dos Comerciantes Rurais de Pequena Escala no Norte e Centro de Moçambique***¹

Por: Equipa Técnica do SIMA

Introdução

Como já vêm sendo hábito, o Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) realiza duas vezes por ano um pequeno inquérito denominado Inquérito de Janela, cujo principal objectivo é a obtenção de informação qualitativa sobre a produção e comercialização de milho, feijões, mandioca e oleaginosas. Esta informação qualitativa sobre a colheita é importante na planificação de acções por parte dos vários intervenientes na comercialização agrícola, principalmente no presente ano, em que se fala de baixa produção ao nível dos países da África Austral.

O primeiro inquérito realiza-se em Abril, e visa principalmente a obtenção duma avaliação prognóstica dos comerciantes rurais de pequena escala sobre o que eles acham que pode vir a ser a campanha de comercialização. No inquérito realizado em Abril do presente ano (*Flash 30P*), acima de 60% dos entrevistados na zona norte afirmaram que a produção de milho seria boa nesta campanha agrícola 2001-2002, enquanto que na zona centro a maior parte (90%) afirmou que esperava uma má produção. Em ambos casos a comparação era feita relativamente à campanha anterior, havendo mais conhecimento para a cultura do milho.

Já em Julho, realiza-se o segundo inquérito, cujo principal objectivo é a confrontação dos resultados com aqueles obtidos no primeiro inquérito. Assim, o segundo inquérito decorreu entre os dias 24 de Junho e 7 de Julho nas mesmas zonas onde decorreu o primeiro inquérito, nomeadamente a zona centro e norte do país. No entanto, neste último inquérito a equipe achou necessário fazer uma incursão pelo sul do Malawi, com o objectivo de perceber até que ponto esta parte é abastecida pelas zonas fronteiriças de Moçambique.

Esta edição está estruturada da seguinte maneira: a secção a seguir trata da metodologia e das características dos entrevistados; a secção 3 fala da produção esperada em

2001/02 e dos factores relacionados com a mesma na perspectiva dos comerciantes. A secção 4 centra-se no nível de procura, secção 5 no destino dado ao produto, a secção 6 refere-se à informação de preços e expectativas sobre a sua evolução, enquanto que a secção 7 fala de outros factores susceptíveis de afectar o mercado agrícola este ano, nomeadamente o acesso ao transporte para o escoamento de produtos.

Metodologia Utilizada

Uma metodologia de "amostragem oportunística" ("*convenience sampling*") e de informantes chaves foi usada neste trabalho. Esta abordagem foi escolhida porque gera uma visão rápida e a baixo custo sobre a actualidade. Embora não seja uma abordagem estatisticamente representativa, é frequentemente utilizada por investigadores que querem uma resposta rápida e qualitativa a uma pergunta importante. De referir que o inquérito de Janela do ano passado, prognosticou correctamente uma subida significativa de preços de milho branco ao longo desse ano (vide *Flash 24P* e *26P*).

As entrevistas ocorreram ao longo de três rotas, sendo duas no norte de Moçambique e uma no centro. Ao todo, foram entrevistados 118 comerciantes rurais e peri-urbanos de pequena escala nas províncias de Niassa, Nampula, Zambézia, Tete, Manica e Sofala. No norte do país, foram abrangidas duas rotas: Nampula - Entre-Lagos, passando por Malema e Cuamba; e Nampula-Milange, passando por Mocuba. Na zona centro a equipa trabalhou na rota Beira-Tete, passando por Chimoio e incluindo os troços Chimoio-Sussundenga e Chimoio-Machipanda.

O método de trabalho consistiu em fazer entrevistas formais à maior parte dos comerciantes que se encontravam a comprar, concentrar ou procurar produto ao longo das vias. Conversas informais com parceiros de trabalho do SIMA e funcionários das Direcções Distritais e Provinciais de Agricultura e Desenvolvimento Rural alargaram o nível da informação.

¹A opinião aqui expressa é da inteira responsabilidade dos autores, não reflectindo de maneira alguma a opinião oficial do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER).

Nesta ronda de inquérito, para além das entrevistas formais e informais, a equipe do SIMA teve especial atenção de observar o fluxo de produtos nas fronteiras com o Zimbábue, em Machipanda, e com o Malawi, em Zóbue, Milange e Entre-Lagos.

Das três rotas, aquela em que foi entrevistado o maior número de comerciantes foi a de Beira-Tete, seguida da rota Nampula-Milange, veja a tabela abaixo.

Tabela 1: Distribuição dos Entrevistados por Rotas

Rotas	Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete	Total
Número de entrevistados	26	44	48	118
% do Total	22	37	41	100

Características dos Entrevistados

Em cada rota, encontraram-se mais grossistas ambulantes do que outra classe de comerciantes. Assim, 90% dos entrevistados na rota Beira-Tete, 89% na rota Nampula-Milange, e 69% na rota Nampula- Entre-Lagos foram grossistas ambulantes. As restantes classes de comerciantes, nomeadamente retalhistas informais e lojistas rurais, representaram menos de 12% dos entrevistados cada uma em cada rota. Também foram entrevistados alguns produtores, todos eles encontrados a vender produto ao longo das vias.

Nesta ronda de inquérito de Julho, o SIMA acrescentou algumas variáveis que podem ajudar a descrever o perfil dos comerciantes entrevistados, nomeadamente a idade, o nível de formação académica e experiência na comercialização. Assim, os dados sugerem que a maior parte dos entrevistados são da faixa etária compreendida entre os 21 a 40 anos e têm o nível de formação do ensino primário do primeiro e segundo graus, sabem ler e escrever o suficiente para controlar as suas contas. Na opinião de alguns entrevistados, participar na comercialização agrícola em Moçambique requer uma idade capaz de suportar longas viagens para diferentes zonas produtoras a procura de produtos. A tabela que se segue, apresenta a distribuição das idades por rotas.

Em relação a experiência, cerca de 72% dos entrevistados participam na comercialização há menos de 6 anos e os restantes 28% distribuem-se entre 6 e 28 anos de experiência vendendo diferentes produtos em diferentes meses durante um ano.

Produção Esperada

Os resultados do presente inquérito confirmam os obtidos na primeira ronda feita em Abril último, sobretudo para as rotas da Beira-Tete e Nampula-Milange. Para a rota Nampula -

Tabela 2: Distribuição das Idades dos Comerciantes (%)

Idade (Anos)	Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete	Total
15-20	5	16	5	9
21-25	23	32	21	25
26-30	18	21	28	23
31-35	18	11	12	13
35-40	18	5	23	16
41-45	9	13	9	11
46-50	5	3	2	2
51-55	5	0	0	2

Entre-Lagos, houve um aumento percentual em relação aos que consideravam que a produção de milho deste ano seria menor, passando dos 23% em Abril para 46% agora em Julho.

A tabela seguinte faz uma comparação dos resultados dos dois inquéritos realizados em Abril e Julho deste ano, referentes aos prognósticos dos comerciantes sobre a produção de milho esperada nesta campanha agrícola em relação a campanha passada.

Tabela 3: Comparação dos Prognósticos Feitos Pelos Comerciantes em Relação à Produção Esperada de Milho

Mês do inquérito		Nampula-Entre-Lagos		Nampula-Milange		Beira-Tete	
		Abr	Jul	Abr	Jul	Abr	Jul
A produção deste ano em relação ao ano passado será	Maior	62	50	78	68	5	6
	Menor	23	46	14	21	90	92
	Igual	8	0	4	9	3	2
	N. sabe	7	4	4	2	2	0

Nota: resultados em percentagens; N. sabe = Não sabe

As previsões da produção esperada para 2001/02 vão de acordo com aquilo que foram as chuvas durante a campanha agrícola. Na zona norte embora as chuvas tenham começado a cair ligeiramente tarde (segunda a terceira semana de Dezembro de 2001), para a maioria dos entrevistados (69% na rota Nampula- Entre-Lagos e 77% na rota Nampula-Milange) elas foram boas pois permitiram uma boa produção (especialmente para o milho) relativamente a campanha anterior. O contrário registou-se no centro do país, onde o grosso dos entrevistados disse que as chuvas não foram boas.

Em relação a mandioca, que é o substituto principal de milho na zona norte do país, espera-se uma baixa produção comparativamente ao ano passado. Segundo os

comerciantes, está na origem desta baixa produção o consumo precoce deste produto devido a escassez de milho que se verificou no ano passado. Durante o inquérito, era notória a ausência de mandioca seca em alguns postos de compra dos grossistas da zona norte, como é caso de Mocuba, Mugeba, Mussaraua, Nipiode e Nampula. Esta informação coincide com a divulgada nos boletins semanais do SIMA, edições 365 e 366 no qual não houve mandioca seca nos mercados grossistas de Mocuba e Quelimane na segunda semana de Julho de 2002. Em igual período do ano passado, segunda semana de Julho, haviam 5.760 kg e 4.834 kg de mandioca seca nos mercados grossistas de Quelimane e Nampula, respectivamente.

Nível de Procura e Oferta de Produtos

O movimento de pessoas procurando comprar produtos variou de Abril à Julho. Enquanto que em Abril a maior parte dos entrevistados nas três rotas disse que o movimento de pessoas procurando comprar produtos era menor comparativamente ao ano passado, em Julho registou-se o contrário. Na óptica dos entrevistados nas rotas Nampula-Entre-Lagos e Nampula-Milange há agora uma maior procura de produtos comparativamente ao igual período do ano passado.

Uma outra diferença entre as duas rondas de inquéritos, Abril e Julho, é a entrada de comerciantes malawianos no território moçambicano a procura de milho, uma situação não constatada na primeira ronda que teve lugar em Abril último.

Dada a má situação alimentar na região da África Austral devido a baixa produção de cereais, o SIMA visitou alguns postos fronteiriços, nomeadamente Machipanda (fronteira com o Zimbabue), e Zóbue, Milange e Entre-Lagos (fronteira com o Malawi), para observar a transação de cereais de ou para Moçambique.

Na fronteira de Machipanda não foi observada nenhuma transação formal ou informal de cereais o que pode estar relacionado com a baixa produção registada na zona centro do país. Já nas fronteiras com o Malawi, foi notório que a fronteira de Milange é o principal ponto por onde os pequenos comerciantes e produtores nacionais atravessam diariamente com milho que até ao fim do dia pode totalizar uma média de 50 toneladas. Nesta quantidade não estão incluídas as exportações formais.

A oferta de produtos por parte dos produtores variava de local para local. Por exemplo em Sussundenga, a V&M conseguia comprar dos intervenientes cerca de 15 toneladas de milho por dia. Neste caso intervenientes são pequenos comerciantes que penetram nas aldeias e compram directamente do produtor pequenas quantidades de produtos, 1 a 3 sacos, e transportam de bicicletas ao posto de compra mais próximo para vendê-los. Em alguns locais, como

Nhamatanda, os pequenos comerciantes conseguiam comprar no máximo 3,5 toneladas de milho por dia, 2 toneladas/dia em Mussaraua, 1,6 toneladas/dia em Malema. Mas também haviam alguns postos de compra que não conseguiam acumular muito produto por dia chegando algumas vezes a comprar apenas um saco por dia.

Destino do Produto

A presente campanha de comercialização é caracterizada por um maior número de participantes que compram produtos para diferentes destinos. Nalguns distritos, alguns comerciantes compram e revendem os produtos aos grandes armazenistas, Por exemplo, para a V&M nos distritos de Chimoio, Sussundenga, Báruè, Milange, Mocuba, Malema e Nampula, e para Export Marketing em Milange, Cuamba e Mecanhelas. Esta situação não foi observada durante o primeiro inquérito.

Os restantes comerciantes dividem-se em duas categorias, os que compram e revendem no mesmo posto para qualquer cliente que passar e os que levam os seus produtos para ir vender noutros distritos e/ou cidades.

Tal como aconteceu na ronda de Abril, para os que transportam os seus produtos para outros locais de venda, a maioria dos grossistas da zona norte continua a levar os produtos para as cidades de Nampula e Quelimane assim como para o distrito de Milange onde posteriormente o produto é escoado para o vizinho Malawi. Na rota Beira-Tete, a maioria dos grossistas também continua levando o seu produto para as cidades de Tete, Beira e Xai-Xai.

Preços e Expectativas Sobre a Sua Evolução

A comercialização de produtos da campanha agrícola 2001/02 começou em Abril, e durante as entrevistas o produto mais vendido era o milho. Em alguns locais sobretudo na zona norte havia também feijão nhemba, feijão manteiga, amendoim e mandioca seca, em pequenas quantidades. O preço praticado pelos produtores na venda do seu produto variou ao longo das rotas (veja a tabela a seguir).

Embora na rota Beira-Tete a maioria dos entrevistados tenha dito que a produção seria menor (portanto menos oferta) relativamente ao ano passado, os preços não são tão altos como os verificados nas outras duas rotas. A diferença aqui reside no facto de haver mais procura nas duas rotas do norte, quer por parte dos comerciantes nacionais assim como por parte dos malawianos.

Tabela 4: Preços de Alguns Produtos Praticados Pelos Produtores

Rotas	Produtos	Preços (Mt/kg)	
		Mínimo	Máximo
Nampula-Cuamba	Milho	2.000	3.500
	Feijão nhemba	2.000	3.019
	Feijão manteiga	4.500	6.351
	Amendoim Grande	4.500	6.468
Nampula-Milange	Milho	2.250	3.420
	Feijão nhemba	3.019	4.830
	Amendoim Pequeno*	1.580	1.817
	Amendoim Grande*	1.617	1.617
	Mandioca seca	1.667	2.917
Beira-Tete	Milho	1.714	2.971
	Feijão manteiga	7.000	7.000
	Amendoim Pequeno	9.482	9.482

Nota: * amendoim com casca

Daqui à dois meses, o grosso dos entrevistados da zona centro acredita que o preço de milho branco irá subir devido a baixa produção. Para a zona norte, embora tenha havido boa produção relativamente ao ano passado, os comerciantes esperam um cenário idêntico ao do ano passado em que o preço de milho registou uma subida rápida e contínua devido a forte concorrência entre os comerciantes nacionais e malawianos na compra do produto. Para os outros produtos, tais como o feijão nhemba, feijão manteiga, feijão bóer, amendoim e mandioca seca, maior parte dos comerciantes não conseguiu fazer a previsão de preços para os próximos meses por duas razões principais: primeira, pouca gente é que estava a comercializar estes produtos, e segunda, para muitos ainda era cedo para fazer a previsão, como é caso do feijão bóer que estava na fase de floração.

Os resultados do inquérito mostram também que pouco mais de metade dos comerciantes nas três rotas não tem informação de preços praticados em outros locais se não naqueles em que lá estiveram a trabalhar. Para os que têm informação de outros locais, a principal fonte citada foi outros comerciantes que acabam de voltar dos tais locais. Houveram alguns que citaram os boletins do SIMA e o programa da rádio das Direcções Provinciais de Agricultura e Desenvolvimento Rural de Manica e Nampula como fontes dessa informação.

Dado que os Sistemas de Informação de Mercados Provinciais (SIMAP's) difundem a informação de mercado via rádio, a equipe do SIMA procurou saber se os comerciantes tinham rádios nos seus postos de compra para poderem ter informação de preços de produtos praticados em outros locais. Assim 44% dos entrevistados na rota Nampula-Entre-Lagos, 51% na rota Nampula-Milange e 46%

na rota Beira-Tete, tinham rádios nos seus postos de compra. Embora nem todos os comerciantes tinham conhecimento da existência de programas de rádio de divulgação de informação de mercados, isto revela que as rádios comunitárias existentes em alguns distritos e as emissões provinciais podem desempenhar um papel importante na difusão da informação dos SIMAP's.

Vias de Acesso e escoamento de Produtos

Um dos factores que influencia a comercialização agrícola são as vias de acesso e o transporte. Estes jogam um papel importante no escoamento de produtos das zonas produtoras aos diferentes locais de venda e/ou consumo. Comparativamente ao último inquérito, o estado de conservação das principais vias de acesso continua na mesma, boa para a rota Beira-Tete e com problemas para as rotas do norte.

Quanto ao escoamento dos produtos, em Moçambique ainda não existe uma rede de transporte especializada no transporte de produtos agrícolas de pequenos comerciantes que muitas vezes não conseguem acumular o suficiente para encher um camião. O que acontece muitas vezes é os comerciantes aproveitarem-se dos camiões de alguns privados que passam vazios (ou com algum espaço para carregamento) ao longo da via onde eles se encontram a operar. Há outros pequenos comerciantes, sobretudo aqueles que operam perto das cidades, que juntam os seus produtos até conseguirem encher um camião e depois um deles desloca-se às cidades a procura de camiões para o aluguer.

Duma ou de outra maneira os comerciantes acabam ficando mais de um dia esperando pelo transporte para o escoamento do seu produto, veja a tabela seguinte.

Tabela 5: Tempo Gasto pelos Comerciantes para Escoar os Seus Produtos.

		Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
		% de comerciantes que responderam		
Quantas semanas fica a espera de transporte?	Até 1 semana	100	94	91
	1 a 4 semanas	0	6	9

Todavia, esses dados não diferem tanto dos obtidos no inquérito de Janela de Abril, a única mudança de vulto verificou-se na rota Beira-Tete onde a percentagem de comerciantes que fica entre uma e quatro semanas a espera de transporte baixou para metade, isto é, de 18% em Abril para 9% em Julho, significando uma melhoria na disponibilidade de transporte.

Algumas vezes para além dos produtores levarem o produto para o posto de compra que geralmente se situa ao longo das estradas, os comerciantes deslocam-se usando bicicletas próprias ou alugadas à busca do produto no interior das aldeias.

Prevenção Contra o HIV/SIDA

Tal como aconteceu na ronda de Abril, nesta todos os entrevistados afirmaram terem conhecimento do HIV/SIDA. E em relação a prevenção, 15% dos entrevistados ainda não começaram a proteger se contra a doença. Dos que se protegem, a maioria (48%) opta por ter um parceiro como método de prevenção, e 37% usa o preservativo.

Conclusões

A segunda ronda do inquérito de Janela confirmou as expectativas dos comerciantes tidas na primeira ronda de inquérito desta campanha comercial que teve lugar em Abril, que (especialmente para o milho) apontavam para uma baixa de produção na zona centro e aumento na zona norte.

Isto graças a quantidade e regularidade das chuvas durante os meses de produção.

Particularmente para a mandioca na zona norte, espera-se uma baixa produção na presente campanha agrícola devido ao consumo precoce deste produto como resultado da carência de milho na campanha anterior.

Na altura do inquérito o produto mais vendido pelos produtores era o milho branco cujo seu preço variava ao longo das rotas. Muitos comerciantes acreditam que o preço

deste produto irá subir nos próximos meses devido a forte procura por comerciantes nacionais e estrangeiros. Aliás até esta altura já haviam comerciantes malawianos ou moçambicanos contratados por estes a comprarem milho para posterior venda no Malawi.

Neste inquérito constatou-se que a rádio é um potencial na disseminação de informação de mercados uma vez que quase metade dos comerciantes entrevistados tinha rádios nos seus postos de compra. Para o aproveitamento dessa fonte é necessário um trabalho de divulgação da existência dos programas radiofónicos dos SIMAP's aos produtores e comerciantes rurais dado que muitos deles não tinham conhecimento da existência desses programas.

Referente aos transportes, ainda não existe uma rede especializada no transporte de produtos agrícolas dos pequenos comerciantes, a não ser o aproveitamento de espaços vazios ou servir de carga de retorno dos camiões de alguns privados. Constatou-se também que a bicicleta joga um papel importante no escoamento de produtos das localidades aos postos de compra/venda, geralmente situados ao longo das estradas principais.

Finalmente, prevalece um número considerável de comerciantes que ainda não adoptou alguma medida contra a infecção pelo HIV.

=====
Contactos: SIMA/MADER, tel. (01) 46 01 31; FAX (01) 46 01 45 / 46 02 96
Email: SIMA@bilene.virconn.com. Website: www.aec.msu.edu/agecon/fs2/mozambique