

Como Será a Colheita e Comercialização de Culturas Alimentares em Moçambique em 2004/05? Resultados de Algumas Constatações no Centro e Norte de Moçambique¹

Por: Equipe Técnica do SIMA

1. Introdução

Desde 2001, o SIMA - Sistema de Informação de Mercados Agrícolas - do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER) realiza rondas de inquérito que consistem em entrevistas formais com pequenos comerciantes rurais de produtos agrícolas no norte e centro de Moçambique. Essas entrevistas são feitas ao longo das estradas que ligam as principais zonas de produção aos centros de consumo mais importantes, e corporizam aquilo que é conhecido por Inquérito de Janela.

Este ano, o SIMA realizou o inquérito de Janela entre 26 de Abril e 15 de Maio, isto é, no momento em que a comercialização agrícola estava a começar. O grande objectivo consistiu em obter a avaliação das expectativas dos comerciantes de pequena escala que operam nas zonas rurais sobre os níveis de colheita e comercialização esperados.

Tal como nos anos anteriores, o Inquérito de Janela consistiu em conversas com a maior parte dos comerciantes rurais de pequena escala que foram encontrados a comercializar ao longo das rotas onde o inquérito foi realizado. Este *flash* dá informação qualitativa e quantitativa sobre essas expectativas, assim como outras informações relevantes sobre a colheita e comercialização agrícolas. Pela primeira vez, o SIMA incluiu neste inquérito perguntas concretas sobre volumes comercializados por cada entrevistado, por forma a permitir uma avaliação da dinâmica da comercialização por zona, para o período de interesse. A principal conclusão do estudo é que em geral o ano agrícola não será muito diferente do ano passado, e as oportunidades de mercado para as culturas alimentares básicas dependerão da procura efectiva nos tradicionais mercados de cada uma, tanto dentro do país como na região da África Austral. Em geral os preços pagos ao produtor, quer em termos nominais como em termos reais, são *ligeiramente superiores* que os do ano passado, e já se observam algumas exportações para o Malawi a partir das províncias da Zambézia, Tete e Niassa.

A organização do *flash* é a seguinte: a próxima secção apresenta a metodologia do estudo. Depois, são apresentados

os resultados do inquérito começando pela caracterização dos comerciantes entrevistados. Logo a seguir, discutem-se os aspectos da oferta de produtos, com referência à oferta observada e àquela que é esperada pelos entrevistados. A secção seguinte fala do nível de procura de produtos e mercados de destino, e os preços observados e esperados. Para além destes tópicos, o *flash* discute também a perspectiva dos comerciantes sobre o estado das estradas onde se encontram a comercializar e o grau de facilidade de acesso aos meios de transporte, assim como o conhecimento destes sobre o HIV/SIDA e acções de prevenção contra esta pandemia.

2. Metodologia

Todos os anos, a equipa do SIMA faz os inquéritos de Janela seguindo o método de "amostragem oportunística" ("*convenience sampling*"), em que se procura obter informação válida através de conversas formais com o maior número possível de informantes-chaves ao longo de rotas previamente definidas.

Como foi explicado nos anos passados (vide *flash* 30P, 32P e 36P), esta abordagem foi escolhida porque permite que se produza uma visão geral, rápida e a baixo custo sobre uma realidade actual e complexa. A experiência com os inquéritos de Janela anteriores mostra que esta abordagem tem sido boa, pois permitiu prognósticos correctos sobre as expectativas de colheita e comercialização de produtos agrícolas nas zonas rurais.

As entrevistas foram realizadas ao longo de três rotas previamente seleccionadas, nomeadamente: Nampula - Entre-Lagos passando por Malema e Cuamba; Nampula - Milange, passando por Mocuba; e Beira - Tete, passando por Chimoio, e pelo troço Chimoio - Sussundenga. O SIMA investigou a ocorrência de exportações de produtos agrícolas do norte de Cabo Delgado para o sul da Tanzânia, nas não encontrou grandes evidências. Nos próximos anos, este trabalho poderá ser continuado.

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

Para este estudo, o trabalho de campo foi feito por António Paulo, Inocêncio Banze e Pedro Arlindo. As análises e a redacção foram feitas pela mesma equipa com contribuições da Anabela Mabota, Argentina Balate, Simão Nhane, Cynthia Donovan e David Tschirley.

Figura 1 Rotas do Inquérito de Janela



3. Características dos Entrevistados

Ao todo, foram entrevistados 126 comerciantes de pequena escala na zona do inquérito, menos 4% em relação ao ano passado. Por rota, este ano o número de entrevistados aumentou nas rotas de Namupula – Entre-Lagos (29%) e Namupula – Milange (11%) e diminuiu na rota Beira – Tete (menos 24%). Na prática, a passagem por estas rotas traduziu-se em entrevistas nas províncias de Niassa, Namupula, Zambezia, Tete, Manica e Sofala.

A Tabela 1 apresenta as principais características dos comerciantes entrevistados, nomeadamente, o tipo do comerciante, sexo, idade e nível de ensino concluído, por rota. Fazendo uma comparação por rota, houve maior número de entrevistas na rota Namupula-Milange (48% do total das entrevistas), seguido da rota Beira-Tete com 38% do total dos entrevistados. A rota Namupula - Entre-Lagos continuou a registar o menor número de entrevistados (14%). Conforme aparece indicado na Tabela 1, a equipa do SIMA encontrou mais ambulantes grossistas do que retalhistas. Também, houve muito mais homens do que mulheres, e aproximadamente três quartos dos entrevistados tem entre 21 e 40 anos de idade. Adicionalmente, mais ou menos 90% dos entrevistados nas três rotas não tem mais do que o ensino primário, e ninguém frequentou o ensino superior.

Tabela 1: Características dos Comerciantes Entrevistados

Características		Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
		----- Percentagem -----		
Tipo de comerc.	Grossista	44	90	77
	Retalhista	56	5	15
Sexo	Masculino	100	98	85
	Feminino	0	2	15
Idade	Menos de 21 anos	17	17	8
	21 -40 anos	72	72	79
	Mais de 40 anos	11	10	13
Nível de Ensino Concluído	Sem Ensino	17	7	25
	Primário 1º Grau	44	53	42
	Primário 2º Grau	33	25	25
	Secundário	6	12	8

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Abril/Maio 2004.

Todas as mulheres que foram encontradas a comercializar nas províncias do centro de Moçambique são oriundas do sul do país. Em geral, a participação das mulheres na comercialização agrícola tem diminuído de ano para ano. Pela sua importância na economia familiar e não só, este aspecto deve merecer maior investigação.

4. Oferta Observada e Expectativas Sobre a Colheita

A oferta de produtos variou muito de local para local. Em cada rota, houve locais de maior concentração de produtos e outros de menor concentração (Tabela 2). Conforme aparece indicado na Tabela 2, o milho foi o produto mais vendido nas três rotas, representando 98% do volume total das vendas na rota Namupula – Entre-Lagos, 88% na rota Namupula – Milange e 100% na rota Beira – Tete.

A Tabela 2 mostra ainda que o distrito de Nhamatanda, na província de Sofala, foi o local com maior dinâmica de vendas de milho branco, seguido do distrito de Bárue (província de Manica) e dos distritos do Ile e Mocuba, na província da Zambezia. Em termos de mercados de concentração, os locais com maiores vendas de milho foram os seguintes, por rota: vila sede de Nhamatanda, Chuala, Cruzamento de Macossa e Honde na rota Beira – Tete; e Tambone, Namajavira, Mugeba, Nipiode, Mugulama, Nduro e Naiopue na rota Namupula – Milange. Quanto à rota Namupula – Entre-Lagos, em geral houve pouco produto e poucos comerciantes. Ao longo desta rota, os locais com alguma concentração foram os mercados da cidade de Cuamba, no Posto fronteiriço de Entre-Lagos e no mercado de Namiconha.

Tabela 2: Stock Actual Médio de Produto por Entrevistado

Rota do inquérito	Distrito	Número de Entrevistados	Volume Médio (kg)	Número de dias que levou a comprar
-----Milho-----				
Nampula – Entre-Lagos	Ribáue	4	1.075	5
	Cuamba	3	2.304	2
	Mecanhelas	4	306	1
	Malema	2	648	2
	Nampula	3	490	4
Nampula-Milange	Mocuba	19	1.735	9
	Alto Molócue	1	630	1
	Gilé	6	1.706	10
	Ile	20	3.568	5
	Milange	10	591	3
Beira-Tete	Manica	2	2.593	1
	Gondola	3	7.397	16
	Sussundenga	1	2.24	21
	Bárue	24	3.475	11
	Nhamatanda	13	8.423	5
	Moatize	4	1.133	45
-----Amendoim Grande-----				
Nampula – Entre-Lagos	Ribáue	1	46	7
	Ile	1	23	1
-----Amendoim Pequeno-----				
Nampula - Milange	Mocuba	3	1.107	1
	Ile	4	1.217	8
-----Mandioca-----				
Nampula – Entre-Lagos	Nampula	1	206	1
Nampula - Milange	Mocuba	1	3.96	17
	Ile	5	762	4
-----Feijão Nhemba-----				
Nampula - Milange	Ile	1	33	1

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Abril/Maio 2004

A distribuição geográfica da oferta de milho, acima descrita, denota algumas mudanças na dinâmica do mercado do milho no centro e norte de Moçambique. Primeiro, o distrito de Nhamatanda, na província de Sofala, está a ganhar uma importância cada vez maior como mercado de concentração e como um dos maiores centros de compras de milho para o sul de Moçambique. Este papel no passado pertencia ao distrito de Chimoio, na província de Manica. Segundo, os distritos do norte da Zambézia, especialmente Alto Molócue, Ile e parte de Gilé, mostram-se como os mais importantes centros de abastecimento de milho à cidade de Nampula. E terceiro, não tem havido exportações de milho para o Zimbabwe apesar dos défices de produção naquele país. Os três factos são consistentes com aquilo que o SIMA tem observado como dinâmicas dos mercados de milho no país.

Em termos de mandioca seca destacaram-se os distritos de Mocuba e Ile especificamente em Mugeba e Mussaraua, respectivamente.

4.1. Expectativas sobre a Colheita

As expectativas da maioria dos comerciantes sobre o nível de colheitas sugerem uma melhoria em relação ao ano passado na rota Nampula – Entre-Lagos, mas uma redução nas rotas Nampula – Milange e Beira – Tete (Tabela 3).

Contudo, considerando que as chuvas começaram a cair tardiamente e que o inquérito este ano foi feito um mês mais cedo do que o ano passado, pode-se esperar que o nível de colheitas e comercialização venha a aumentar em relação àquele que foi observado em Abril/Maio. Pode-se esperar que a situação final deste ano não venha a ser muito diferente da do ano passado, pelo que é necessária alguma cautela quanto à situação final.

Tabela 3: Expectativas dos Comerciantes sobre a Colheita

		Nampula-Entre-Lagos		Nampula-Milange		Beira-Tete	
		Milho	Mand	Milho	Mand	Milho	Mand
Como será a produção deste ano em relação ao ano passado?	Maior	56	33	22	38	31	15
	Menor	39	0	65	18	48	6
	Igual	0	0	7	13	6	4
	Não sabe	5	67	6	31	15	75
Como foram as chuvas?	Boas	45		33		48	
	Insufic.	44		62		40	
	Excessiv	0		2		4	
	Não sabe	11		3		8	

Nota. Mand = Mandioca

Na resposta sobre COMO SERÁ A PRODUÇÃO, a opção “não sabe” reflecte outras coisas, como por exemplo, “não trabalho com a cultura”, “ainda é cedo” e “esta cultura não é praticada nesta zona”.

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Abril/Maio 2004

5. Nível de Procura e Destino dos Produtos

Em geral o milho foi o produto mais procurado, mas o tipo de produto procurado pelos comerciantes variou de lugar para lugar. Assim, enquanto na rota Beira – Tete, os comerciantes estavam a comprar exclusivamente o milho branco, aqueles que estavam a operar nas rotas Nampula – Milange e Nampula – Entre-Lagos estavam a comprar mandioca (seca e fresca) e amendoim para além do milho branco.

Segundo os entrevistados, o movimento de comerciantes procurando comprar produtos agrícolas era ainda menor comparativamente ao observado em Maio e Junho do ano passado. Nas duas rotas do norte do país (Nampula – Entre-Lagos e Nampula – Milange), 56% dos entrevistados disse que o movimento era menor contra 25% dos que disseram que

era maior. Já no centro, a diferença é menor: 42% disse que era menor contra 38% que disse que era maior.

Os comerciantes disseram que o fraco movimento tem a ver com a queda tardia das chuvas que faz com que ainda haja produto por colher. A maioria deles espera que o movimento de pessoas a comprar e/ou vender produtos aumente nos próximos meses.

Em todas as rotas do estudo, não foram encontradas empresas de grande escala a comprar produtos agrícolas. Muito provavelmente, isto deve-se ao facto de o inquérito ter sido feito relativamente cedo. Há indicações de que, dependendo das oportunidades de mercado, elas irão comercializar, tal como aconteceu nos anos passados.

5.1 Destino dos Produtos

O destino que os comerciantes pretendem dar ao produto que estão a comprar depende em geral da localização do local de compra. A Tabela 4 apresenta os destinos. Até agora, a equipa do SIMA ainda não encontrou evidências de exportações para o Zimbabwe.

Assim, cerca de metade dos comerciantes que estavam a operar na rota Nampula – Entre-Lagos indicou que levaria o produto à cidade de Nampula, enquanto que os comerciantes que operavam na rota Nampula – Milange tinham como locais preferidos as cidades de Mocuba, Quelimane, Nampula e Milange. Os comerciantes entrevistados na rota Beira – Tete indicaram as cidades de Maputo e Xai-Xai (no sul do país) e Beira e Chimoio (no centro do país) como os principais mercados de destino. De referir que, na prática, o Malawi é o verdadeiro destino final do produto que os comerciantes disseram que levam para Milange.

Tabela 4: Locais Onde os Produtos Vão ser Vendidos

Onde vai vender o produto?	Rota		
	Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
	% de Comerciantes que Indicaram o Local		
No local de compra	45	8	17
Milange	0	20	0
Cidade de Nampula	44	43	0
Cidade da Beira	0	0	29
Sul de Moçambique	0	2	26
Malawi	0	5	0
Outro local	11	22	29

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Abril/Maio 2004

Para além de comerciantes moçambicanos, a equipa do SIMA encontrou comerciantes do Bangladesh comprando milho

branco no troço Mocuba – Alto Molócue pelo terceiro ano consecutivo. Segundo eles, ainda não conheciam o local de venda do produto, estando à espera de qualquer oportunidade quer seja de mercado doméstico ou regional. Nos anos passados, estes comerciantes geralmente compravam para exportar. Os volumes comprados por estes são geralmente maiores do que os dos ambulantes grossistas nacionais.

Quanto ao aparecimento de comerciantes malawianos, especificamente nas rotas Nampula – Milange e Nampula – Entre-Lagos, os entrevistados disseram que estes têm aparecido mas em número inferior ao observado no ano passado. Tal constatação vai de acordo com aquilo que a equipa do SIMA observou na fronteira de Milange, onde o fluxo de milho branco de Moçambique para o Malawi era inferior à aquele observado no ano passado. Para além de Milange, também havia algumas exportações para o Malawi a partir de Entre-Lagos (província de Niassa), e também da província de Tete.

6. Preços Observados e Expectativas Sobre a Sua Evolução

A Tabela 5 apresenta os preços ao produtor durante o inquérito, e os preços esperados em Julho. Para o milho branco, o preço médio actual mais alto foi praticado na rota Beira – Tete e o mais baixo na rota Nampula – Milange. Comparativamente ao ano passado, os preços pagos ao produtor este ano, quer em termos nominais como em termos reais, são em geral maiores que os do ano passado, e já se observam algumas exportações para o Malawi a partir das províncias da Zambézia, Tete e Niassa.

Tabela 5: Preços Actuais e Esperados Daqui a Dois Meses para Alguns Produtos

Rotas	Produtos	Preço Actual (Mt/kg)	Preços Esperado (Mt/kg)	
			Mínimo	Máximo
Nampula-Entre-Lagos	Milho	1.946	2.349	2.645
	Feijão nhemba	8.454	6.944	7.548
	Mandioca seca	2.188	1.458	1.750
Nampula-Milange	Milho	1.665	2.274	2.706
	Feijão nhemba	3.480	3.436	4.123
	Amend grande	10.000	11.000	12.000
	Mandioca seca	1.595	1.535	1.862
Beira-Tete	Milho	2.143	2.509	2.848

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Maio 2003

Em relação à evolução de preços para os próximos dois meses (até Julho), os comerciantes esperam que para o milho branco estes venham a subir. A subida esperada pelos comerciantes é, em termos percentuais, maior que a subida observada pelo SIMA no ano passado, mas menor que a de 2002.

Quanto aos restantes produtos, as expectativas dos

comerciantes sobre a sua evolução dependem do produto e do local. Assim, espera-se que os preços de amendoim grande venham a subir no norte de Moçambique, enquanto que para a mandioca seca e feijão nhemba espera-se uma queda na rota Nampula – Entre-Lagos e uma subida na rota Nampula – Milange.

6.1. Conhecimento dos preços em vigor noutros locais

O acesso à informação sobre os preços praticados noutros locais é um aspecto crucial para melhorar o processo de tomada de decisão de todos os intervenientes na comercialização, sobre onde vender ou comprar produtos agrícolas a preços competitivos.

A Tabela 6 dá uma visão do acesso à informação de preços noutros locais pelos comerciantes que operam nas três rotas de estudo. Como se pode observar nesta tabela, os comerciantes que operam nas rotas Nampula-Milange e Beira- Tete possuem mais informação de preços de outras regiões relativamente aos comerciantes que operam na rota Nampula – Entre-Lagos.

Tabela 6: Informação sobre Preços de Produtos

Rotas	Conhece preços doutros locais?	Ouve programa de rádio sobre preços?	Tem rádio-receptor aqui?
	% de Comerciantes que disseram SIM		
Nampula - Entre-Lagos	44	72	50
Nampula - Milange	65	37	53
Beira - Tete	58	23	56

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Maio 2003

Contudo, é preciso referenciar que a maior parte desta informação é restringida apenas às rotas onde eles operam, e muitas vezes é obtida através de outros comerciantes que regressam dos lugares onde estiveram a comercializar.

Conforme foi constatado no terreno, além de receberem informação de preços através de colegas, a fonte alternativa de muitos comerciantes informais têm sido os programas radiofónicos. Tal como foi constatado no Inquérito de Janela de 2003, os comerciantes que operam na rota Nampula - Entre-Lagos obtêm mais informações de preços via rádio relativamente aos comerciantes de outras rotas abrangidas no estudo. A Tabela 6 sugere que o programa *Esisapo*, difundido a partir da cidade de Nampula, parece alcançar mais comerciantes que o programa *Nguarai-Nguarai*, difundido a partir da cidade de Chimoio.

Quanto aos conteúdos dos referidos programas adiofónicos, os

comerciante que os escutam regularmente referiram que em geral são bons, mas o facto de os preços serem muito instáveis ao longo do tempo, e também o facto de as vias de acesso não permitirem que os comerciantes tenham acesso a esses locais, fazem com que a informação não seja utilizada eficazmente, o que significa que o período de tempo entre a recolha e a difusão da informação deverá ser mais curto para que esta seja mais útil aos comerciantes e, por via destes, aos produtores. Mais de metade dos comerciantes das três rotas disseram que sempre que se deslocavam para realizar as suas transacções, levavam consigo os rádios receptores para escutarem as notícias do país.

7. Estado das Estradas e Acesso a Transporte

O estado de conservação das estradas que ligam os principais centros consumidores às áreas de produção é um factor fundamental para um bom desempenho dos mercados agrícolas, pois estas jogam um papel crucial no escoamento dos produtos. Para este ano, a percepção dos comerciantes acerca do estado das vias de acesso não foi muito diferente da do ano transacto. Com efeito, 91% dos comerciantes que operam na rota Nampula-Milange disseram que a estrada tinha muitos buracos, e 89% dos que foram entrevistados na rota Nampula –Entre-Lagos disseram o mesmo.

Tabela 7: Estado das Estradas

Tipo de estrada e seu estado		Rota		
		Nampula -Entre-Lagos	Nampula -Milange	Beira-Tete
Tipo	Estado	% de comerciantes que responderam		
Primária	Boa	11	9	37
	Muitas covas	89	91	59
Secundária	Boa		4	
	Muitas covas		96	

Nota: Estrada primária = liga duas cidades capitais
Estrada secundária = liga a um distrito do interior

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Abril/Maio 2004

Quanto à rota Beira – Tete, a equipa do SIMA observou que esta apresenta-se em melhores condições relativamente às outras duas. Dos entrevistados nesta rota, 59% referira-se à existência de muitos buracos.

Quanto à disponibilidade de transporte, em geral os comerciantes consideraram-no de bom, sendo a maior parte constituída por camiões. Conforme se pode observar na Tabela 8, os camiões têm uma grande importância no transporte de pessoas e mercadorias nas três rotas. Estes resultados estão em concordância com os resultados do inquérito de Janela de 2003, em que o papel importante dos camiões foi destacado. Em geral, trata-se de camiões que carregam os produtos agrícolas como transporte de retorno. No que se refere ao período de espera de transporte, os

resultados da Tabela 8, indicam que a grande maioria dos comerciantes que operam nas três rotas leva menos de uma semana para conseguir o transporte para as zonas onde vai vender o produto. Com base na mesma tabela, pode-se observar que a maior parte dos comerciantes que operam na rota Nampula – Entre-Lagos levam menos tempo de espera relativamente aos comerciantes que operam nas outras 2 rotas. Em relação ao ano passado, estes números reflectem uma grande melhoria nas rotas Nampula – Entre-Lagos e Nampula – Milange, e uma certa manutenção na rota Beira – Tete.

Tabela 8: Acesso ao Transporte pelos Comerciantes

		Nampula- Entre-Lagos	Nampula- Milange	Beira- Tete
		% de comerciantes que responderam		
Tipo de transporte utilizado	Camião	67	100	83
	Carrinha	17	0	13
	Comboio	17	0	4
Número de dias à espera de transporte	Até 7 dias	100	80	88
	Mais de 7 dias	0	20	12
	Moda	3	7	2

Nota: Moda = valor de maior frequência

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Abril/Maio 2004

8. Conhecimento e Prevenção Contra o HIV/SIDA

Tal como vem sendo prática em todos os Inquéritos de Janela, o SIMA perguntou aos comerciantes rurais de pequena escala se estes tinham conhecimento sobre a existência da pandemia do HIV/SIDA e, em caso afirmativo, que tipo de medidas preventivas eles tomavam contra a doença. Quanto ao nível de conhecimento sobre a existência do HIV/SIDA, todos os comerciantes que responderam à questão disseram que tinham conhecimento da sua existência. No que toca aos métodos de prevenção, o uso de preservativo foi em geral o mais destacado, embora na rota Nampula –Milange exista um equilíbrio entre o uso de preservativo e a fidelidade para com o parceiro. Cerca de 16% disseram que não fazem nada para se prevenir.

9. Conclusões

A maior parte dos comerciantes rurais de pequena escala no centro e norte de Moçambique é constituída por ambulantes grossistas, a grande maioria dos quais são homens, e cujas idades variam entre 21 e 40 anos de idade. Nove em cada dez entrevistados não tem mais do que o ensino primário.

A oferta de produtos variou de local para local, mas em geral houve menos produto na rota Nampula – Entre-Lagos do que nas rotas Nampula – Milange e Beira – Tete. O distrito de Nhamatanda, na província de Sofala, está a ganhar uma importância cada vez maior como mercado de concentração e como um dos maiores centros de compras de milho para o sul de Moçambique. Nas três rotas, o milho é o produto mais comercializado. Em geral o ano agrícola não será muito diferente do ano passado, e as oportunidades de mercado para as culturas alimentares básicas dependerão da procura efectiva nos tradicionais mercados de cada uma, tanto dentro do país como na região da África Austral.

Na altura do inquérito, o nível de procura de produtos era menor do que o ano passado, mas havia indicações de que ele poderia crescer. Em segundo lugar, já se observam algumas exportações para o Malawi a partir das províncias da Zambézia, Tete e Niassa. Já há indicações do aparecimento de malawianos a comprar produto, mas em número menor quando comparado com o ano passado. Quanto às empresas de grande escala, estas ainda não tinham começado a comprar produtos agrícolas, mas existem sinais de que irão comercializar.

Em geral, os preços são mais altos do que o ano passado tanto em termos nominais como em termos reais. Muitos comerciantes esperam que eles venham a aumentar ligeiramente nos próximos dois meses. A subida esperada pelos comerciantes é, em termos percentuais, maior que a observada pelo SIMA no ano passado, mas menor que a de 2002.

Muitos comerciantes conhecem os preços em vigor noutras áreas, geralmente ao longo das respectivas rotas, e a principal fonte de informação são colegas que operam nessas regiões. Também, os comerciantes escutam os programas radiofónicos sobre preços que são emitidos a partir das cidades de Nampula e Chimoio, mas acham que utilidade dessa informação é limitada pela rápida variação dos. Isto sugere que é necessário investir na redução do tempo entre a recolha e a difusão da informação. Se os mercados funcionarem bem e forem mais fortes, a variação semanal de preços pode reduzir.

As vias de acesso são consideradas más pelos entrevistados no norte do país, enquanto que a rota Beira – Tete é considerada menos problemática. Em geral, há boa disponibilidade de transporte para os produtos, embora na maior parte dos casos se trate de camiões que fazem transporte de retorno.