

Que Colheita e Preços Esperar para a Época de Comercialização Agrícola 2005/06? Expectativas dos Comerciantes de Pequena Escala no Centro e Norte de Moçambique¹

Por: Equipa Técnica do SIMA

INTRODUÇÃO: O Sistema de Informação de Mercados Agrícolas - SIMA - do Ministério da Agricultura (MINAG) realizou em 2005 mais um Inquérito de Janela, pelo quinto ano consecutivo. Os inquéritos de Janela consistem em entrevistas formais com comerciantes rurais de pequena escala, que se dedicam à comercialização de produtos agrícolas nas principais estradas que ligam os distritos produtores aos mercados consumidores, em especial no norte e centro de Moçambique, abrangendo a maioria destes comerciantes.

A ronda de pesquisa deste ano teve o seu início a 2 de Maio e terminou a 19 do mesmo mês. Tal como nos anos passados, a pesquisa visou obter a percepção dos pequenos comerciantes rurais sobre as perspectivas da colheita para a campanha agrícola 2004/05.

À semelhança dos anos passados, o Inquérito de Janela foi realizado em rotas previamente definidas pela equipe. Com base na informação qualitativa recolhida a partir deste inquérito pode-se aceder a informações qualitativas sobre a situação da colheita e acesso aos mercados pelos produtores do sector familiar. Embora esta percepção seja variável de região para região, importa realçar que em geral a maioria dos entrevistados são da opinião de que a colheita das principais culturas alimentares será fraca este ano comparativamente ao ano comercial de 2004/05.

A organização deste relatório é a seguinte: A próxima secção descreve a metodologia do estudo, seguida da apresentação dos resultados do inquérito. A seguir apresenta-se uma discussão sobre os aspectos da oferta de produtos, com referência à oferta observada assim como as expectativas dos entrevistados. A secção 5 fala do nível de procura de produtos e mercados de destino, apresentando os preços observados e esperados. Finalmente, o relatório discute 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 seu conhecimento sobre o HIV/SIDA e as acções de prevenção.

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 atingir o objectivo de se obter informação válida através de conversas formais com o maior número possível de informantes chaves.

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

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 pelos troços Chimoio – Sussundenga e Chimoio - Machipanda.

Pela primeira vez este ano, o inquérito de Janela incluiu o distrito de Mandimba (Província de Niassa) na rota Nampula – Entre-Lagos, e abrangeu a estrada que liga as províncias de Niassa e Zambézia passando pelo Posto Administrativo de Mutuali (distrito de Malema). Neste troço houve uma paragem em Lioma, um ponto importante de produção e comercialização agrícola no norte da província da Zambézia.

Na rota Beira – Tete, também pela primeira vez foram entrevistados comerciantes grossistas nos principais mercados grossistas da cidade da Beira, incluiu-se o distrito de Gorongosa, e foram também incluídos dois pontos de comercialização fronteiriços entre Moçambique e Malawi, todos na província de Tete, nomeadamente Domué/Dedza e Mwanza/Zobué.

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).

Figura 1: Rotas do Inquérito de Janela



CARACTERÍSTICAS DOS ENTREVISTADOS: No presente ano foi entrevistado um total de 119 comerciantes de pequena escala ao longo das rotas supracitadas, menos 7 entrevistas comparativamente ao ano passado. Em termos do número de entrevistas por rota, observou-se um aumento nas rotas Nampula – Entre-Lagos (27 este ano contra 18 o ano passado) e Beira – Tete (57 este ano contra 48 o ano passado), e uma redução na rota Nampula – Milange (35 em 2005 contra 60 em 2004).

A Tabela 1 descreve algumas características dos comerciantes entrevistados, nomeadamente, o tipo do comerciante, sexo, idade e nível de ensino concluído, por rota.

Tabela 1: Características dos Comerciantes Entrevistados

Características		Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
		----- Percentagem -----		
Tipo de comerc.	Grossista	74	91	86
	Retalhista	26	6	12
Sexo	Masculino	96	91	65
	Feminino	4	9	35
Idade	Menos de 21 anos	4	20	4
	21 -40 anos	82	69	75
	Mais de 40 anos	14	11	21
Nível de Ensino Concluído	Sem Ensino	12	12	7
	Primário 11 Grau	50	43	42
	Primário 21 Grau	31	31	37
	Secundário	7	14	14

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2005.

De um modo geral as características dos comerciantes não têm mudado muito ao longo dos anos. Desde 2001, a maior parte dos comerciantes entrevistados são ambulantes grossistas, quer residindo nas zonas onde foram entrevistados (e transportando o produto para os maiores centros de consumo), quer provenientes dos centros urbanos à procura de produto nas zonas rurais.

Continua a ser notório que, no norte, quase todos os comerciantes são do sexo masculino, e as poucas mulheres que são ambulantes grossistas tanto no norte como no centro são provenientes do sul, onde há um maior envolvimento de mulheres no comércio tanto a retalho como grossista ambulante.

OFERTA OBSERVADA E EXPECTATIVAS SOBRE A COLHEITA:

Tal como nos anos passados, 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, e o milho continuou a ser o produto mais comercializado (Tabela 2).

Tabela 2. Volume de Produto Comprado por Distrito

Rota do inquérito	Distrito	Número de Entrevistados	Volume Médio (kg)	Número de dias que levou a comprar
-----Milho-----				
Nampula – Entre-Lagos	Ribáue	2	320	1
	Cuamba	5	4.229	7
	Mandimba	7	558	3
	Mecanhelas	3	793	3
	Malema	6	1.167	7
Nampula-Milange	Nampula	4	1.778	3
	Mocuba	12	2.466	10
	Gilé	4	2.180	18
	Ile	9	5.723	5
Beira-Tete	Milange	10	6.665	10
	Manica	7	13.362	13
	Gondola	2	1.838	3
	Sussundenga	3	5.104	11
	Bárue	14	5.996	10
	Nhamatanda	9	8.656	8
	Gorongosa	7	4.440	10
	Angónia	4	100	1

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2005

O inquérito deste ano confirmou quatro coisas já observadas e reportadas nos anos anteriores. Primeiro, o distrito de Nhamatanda, província de Sofala, já se tornou no maior ponto de concentração de produto ao longo do corredor da Beira,

abastecendo principalmente as cidades de Maputo, Xai-Xai e Beira. Segundo, o distrito de Bárue é aquele onde se encontra o maior número de comerciantes ao longo da estrada que liga Chimoio e Tete, embora os maiores volumes por comerciante tenham sido encontrados com os poucos comerciantes operando no distrito de Manica. Terceiro, os distritos do Ile e Gilé são os principais responsáveis pelo abastecimento de grão de milho branco à cidade de Nampula, o terceiro maior centro consumidor do país. Finalmente, todo o grão de milho consumido na província da Zambézia é produzido nos distritos produtores daquela província.

Expectativas sobre a Colheita: Nas três rotas, quase todos os comerciantes entrevistados foram unânimes em afirmar que as colheitas deste ano são inferiores às do ano passado. De facto, este ano os comerciantes estão a levar mais tempo para juntar as quantidades de produto desejadas: um indicador da escassez relativa de produto nas zonas de produção.

Alguns comerciantes indicaram que no ano passado conseguiam comprar maior quantidade por dia (cerca de 50 sacos), este ano apenas conseguem comprar 2 sacos por dia. Isto pode ser o efeito combinado de três factores: (i) a grande redução na oferta de grão de milho este ano, (ii) as campanhas de sensibilização para que a população não venda muito produto devido à seca, e (iii) medidas de precaução dos próprios produtores que esperam por uma subida de preço. A Tabela 4 apresenta a ideia geral dos comerciantes sobre a colheita e a sua percepção sobre as chuvas.

Tabela 3: Expectativas dos Comerciantes sobre a Colheita

		Nampula-Entre-Lagos		Nampula-Milange		Beira-Tete	
		Milho	Mand	Milho	Mand	Milho	F. nhemb
		% de Respostas					
Como será a colheita deste ano em relação ao ano passado?	Maior	4	11	3	20	14	60
	Menor	92	44	94	43	86	40
	Igual	4	7	3	9	0	0
	Não sabe	0	37	0	29	0	0
Como foram as chuvas?	Irregulares	7		60		25	
	Boas no início mas fracas depois	59		40		30	
	Insuficientes	33		0		39	
	Atrasaram	0		0		7	

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 Maio 2005

NÍVEL DE PROCURA E DESTINO DOS PRODUTOS: O destino dos produtos em geral continua a ser o mesmo dos anos passados. O Rio Zambeze continua a ser uma linha divisória natural entre o norte e o centro-sul de Moçambique. A sul deste, é comum encontrar comerciantes provenientes das províncias Maputo, Gaza e Inhambane comprando milho em locais tão distantes como o distrito de Bárue, a norte da província de Manica. Os únicos comerciantes do sul que se deslocam para o norte do Rio Zambeze são aqueles que se dedicam à comercialização de amendoim e feijão manteiga.

Será o Malawi um Mercado a Considerar? Apesar de quase todos os entrevistados considerarem que as colheitas deste ano são muito mais fracas do que o passado, as exportações informais de grão de milho para o Malawi no mês de Abril deste ano foram sensivelmente iguais às de Abril do ano passado, numa média de cerca de 22 toneladas por dia. Isto é consistente com o facto de a procura de grão de milho para o Malawi ter atingido zonas que em igual período do ano passado abasteciam mercados moçambicanos.

Por exemplo, enquanto o ano passado os comerciantes que compravam milho nas localidades de Alto Benfica e Namanjavira – ao longo da estrada que liga Milange a Mocuba – faziam-no com o objectivo de ir vender nos mercados de Mocuba e Quelimane, este ano não só aqueles estão a comprar para o mercado de Milange/Malawi, como também tem nessas zonas comerciantes malawianos, e mesmo na Cidade de Mocuba foi possível ver carrinhas transportando produto em direcção a Milange. Assim, o Malawi vem confirmando-se como um importante destino do produto

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	52	23	21
Milange	0	23	0
Cidade de Nampula	41	23	0
Cidade da Beira	0	0	28
Sul de Moçambique	0	0	25
Malawi	0	14	2
Outro local	7	17	24

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2005

O aumento da procura de grão de milho para o mercado malawiano não é exclusivo à zona de Milange. Nos Postos Fronteiriços de Mandimba e Entrelagos, ambos na província de Niassa, também existe concentração de milho para o mercado malawiano. A diferença entre Milange e os dois últimos reside nos volumes que são exportados. Mas em

todos eles prevacele em comum o facto de comerciantes malawianos atravessarem a fronteira entrando em Moçambique para comprar grão de milho, que posteriormente levam para o mercado malawiano.

Em contrapartida, os comerciantes moçambicanos raramente atravessam a fronteira para o Malawi, alegando razões burocráticas tanto das autoridades fronteiriças moçambicanas como das autoridades malawianas no interior daquele país. No caso das autoridades moçambicanas, os comerciantes queixam-se de que estas os obrigam a pagar taxas pela importação dos sacos vazios depois de terem atravessado com sacos cheios de produto para o Malawi. No caso das autoridades malawianas no interior daquele país, os comerciantes afirmam que estas exigem documentos que provam que os comerciantes moçambicanos estão autorizados a exercer a actividade comercial no Malawi.

PREÇOS OBSERVADOS E EXPECTATIVAS SOBRE A SUA EVOLUÇÃO: Os preços em vigor nas três rotas representam uma certa manutenção em relação a igual período do ano passado. Contudo, os comerciantes acham que a evolução dos preços será mais rápida e mais acentuada este ano do que o ano passado, em resultado da fraca oferta de produtos. A Tabela 5 apresenta os preços em vigor no momento da pesquisa, assim como aqueles que os entrevistados esperam que poderão vigorar dentro dos próximos dois meses.

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

Rotas	Produtos	Preço Actual (Mt/kg)	Preço Esperado (Mt/kg)	
			Mínimo	Máximo
Nampula-Entre-Lagos	Milho	1877	2485	2795
	Feijão nhemba	1811	2114	2717
	Mandioca seca	1041	1667	2083
Nampula-Milange	Milho	2007	2330	2695
	Mandioca seca	1875	2000	2438
Beira-Tete	Milho	2143	2728	3168
	Feijão nhemba	4480	5533	6667

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Maio 2005

No que toca ao grão de milho branco, o quadro da evolução dos preços poderá ser melhor desenhado a partir de finais de Junho, quando os grandes compradores tanto no norte como no centro começarem a adquirir o produto da presente época.

Conhecimento dos preços em vigor noutros locais: Exceptuando alguns comerciantes que compram e vendem nos locais onde operam, todos os outros têm conhecimento dos preços praticados noutros locais, em especial nos principais mercados para onde querem vender. As informações entre colegas continuam a ser a principal forma de troca deste tipo de informação. Geralmente não há uso de telefones no norte de

Moçambique (rotas Nampula – Entrelagos e Nampula – Milange) para a procura de informação sobre preços, e a escuta de programas de rádio sobre preços reduziu substancialmente, em consequência das paragens destes programas nas províncias onde existiam.

Tabela 6: Informação sobre Preços de Produtos

Rotas	Obtém informação sobre preços através desta fonte?			Pagaria para ter informação de preços?
	Programa de rádio	Telefone fixo ou celular	Conversas com colegas	
	% de Comerciantes que disseram SIM			
Nampula - Entre-Lagos	26	7	93	59
Nampula - Milange	3	0	100	82
Beira - Tete	19	30	84	72

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Maio 2005

Apesar de ainda ser pouca a percentagem de pequenos comerciantes rurais que usam telefones para se informarem sobre preços, muitos deles indicaram que estariam dispostos a pagar por um serviço especializado de comunicação sobre preços via mensagens de celular, vulgo SMS.

ESTADO DAS ESTRADAS E ACESSO A TRANSPORTE:

As condições em que se encontram as estradas que ligam ao meio rural são muito importantes para o desempenho dos mercados agrícolas. Tal como nos anos passados, a maior parte dos comerciantes entrevistados compram os seus produtos ao longo das principais estradas que ligam aos mercados consumidores. Contudo, muitos deles conhecem o estado das estradas terciárias que ligam às aldeias. Nas três rotas, as estradas terciárias são as menos bem conservadas.

Em relação ao ano passado, algumas estradas de terra batida parecem ter piorado ligeiramente, devido ao facto de ainda não se ter feito a terra-planagem que geralmente se faz depois de cada época chuvosa. Os comerciantes que trabalham nessas estradas queixam-se do elevado custo de transporte associado ao precário estado das estradas.

Associado ao estado das vias de acesso, estão os meios utilizados para o transporte dos produtos até aos mercados de venda, e o número de dias que os comerciantes ficam à espera de transporte.

Tabela 7: Estado das Estradas

Tipo de estrada e seu estado		Rota		
		Nampula-Entrelagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
Tipo	Estado	% de comerciantes que responderam		
Primária	Boa, sem buracos	27	40	21
	Poucos buracos ou troços maus	18	50	66
	Muitos buracos mas transitável	55	10	13
Secundária	Boa, sem buracos	50	83	25
	Poucos buracos ou troços maus	50	17	75
	Muitos buracos mas transitável	0	0	0

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

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2005

Quanto à forma como os comerciantes têm transportado os seus produtos, a maior parte do produto é transportado em camiões e/ou carrinhas de retorno. Continua a ser muito raro encontrar carrinhas especializadas no transporte de produtos agrícolas das zonas rurais para as cidades.

Tabela 8: Acesso ao Transporte pelos Comerciantes

		Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
		% de comerciantes que responderam		
Como tem transportado produto?	Transporte de retorno	44	60	70
	Meio próprio	4	0	7
	Bicicleta	4	17	0
	Chapa	4	0	2
	Comboio	7	3	0
	Transporte especializado	0	0	12
Número de dias à espera de transporte	Até 7 dias	100	96	89
	Mais de 7 dias	0	4	11
	Moda	1	3	7

Nota: Moda = valor de maior frequência

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2005

Dois factores contribuem para isto: a pequena escala de operação dos comerciantes que impossibilita que os transportadores tenham a certeza de que sempre encontrarão muito produto nas zonas rurais, e o estado deficiente da muitas das vias de acesso às zonas de produção.

Quanto ao número de dias em que os comerciantes ficam à espera de transporte, nota-se uma certa semelhança entre as três rotas no facto de que a maior parte dos comerciantes levam menos de uma semana para terem acesso a um meio de transporte. Contudo, os dados sugerem que é no norte onde o número de dias de espera é substancialmente mais baixo (cerca de 70% dos entrevistados na rota Nampula – Entre-Lagos encontram uma forma de transportar o seu produto em um dia) contra um maior número de dias de espera no centro de Moçambique (na rota Beira – Tete, apenas 17% dos entrevistados indicaram que conseguem ter acesso a transporte no primeiro dia de espera).

Conhecimento E Prevenção Contra O HIV/SIDA: Tal como vem acontecendo desde 2001, os Inquéritos de Janela abordam sobre a questão do HIV/SIDA, nomeadamente o nível de conhecimento dos comerciantes rurais de pequena escala sobre esta doença, assim como os métodos de prevenção que eles utilizam. Quanto ao nível de conhecimento sobre a existência do HIV/SIDA, todos os comerciantes disseram que tinham conhecimento da sua existência. No que toca aos métodos de prevenção, a abstinência/fidelidade em relação ao parceiro foi em geral o método mais indicado, seguido do uso de preservativo. Infelizmente, ainda existem alguns comerciantes (7% na rota Nampula – Entre-Lagos e 3% na rota Nampula – Milange) que não fazem nada para se prevenir da doença, muitos dos quais evocam motivos religiosos.

CONCLUSÕES: A maior parte dos comerciantes rurais de pequena escala no centro e norte de Moçambique são ambulantes grossistas, geralmente homens. As idades da grande maioria dos comerciantes variam entre 21 e 40 anos, e quase todos sabem ler e escrever.

A oferta de produtos é em geral menor este ano quando comparado com o ano passado, e variou de local para local ao longo das rotas de estudo. Tal como no ano passado, o distrito de Nhamatanda, na província de Sofala, é o maior ponto de concentração ao longo do corredor da Beira, o mesmo acontecendo com os distritos do Ile e Milange na província da Zambézia. Em todas as rotas, o milho é o produto mais comercializado, e o Malawi continua a ser um importante destino do milho comprado no norte de Moçambique, havendo já comerciantes malawianos à procura de milho no interior de Moçambique.

Em geral, os preços neste início da época de comercialização são semelhantes a igual período do ano passado, mas existe uma grande expectativa entre os comerciantes em que este ano os preços irão subir muito acentuada e rapidamente.

Nas três rotas, as estradas terciárias são as menos bem conservadas. Comparativamente ao ano passado, algumas estradas de terra batida parecem ter piorado ligeiramente,

devido ao facto de ainda não se ter feito a terra-planagem depois da época chuvosa.

A maior parte do produto é transportado em camiões e/ou carrinhas de retorno. Em geral, continua a ser muito raro encontrar carrinhas especializadas no transporte de produtos agrícolas das zonas rurais para as cidades. O número de dias em que os comerciantes ficam à espera de transporte varia, e é

em geral menor no norte do que no centro. Em geral leva-se menos de uma semana à espera de transporte.

Todos os comerciantes sabem da existência do HIV/SIDA, e a abstinência/fidelidade em relação ao parceiro foi em geral o método mais indicado, conhecem da sua existência. No que toca aos métodos de prevenção, é o principal método de prevenção a seguido do uso de preservativo.

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