

31 de Maio de 2006

*flash*

N.º 47P

Resultados das Investigações do SIMA- Departamento de Estatística e Departamento de Análise de Políticas  
MINAG - Direcção de Economia***Comerciantes de Pequena Escala Esperam Boas Colheitas, Mas Preços ao Produtor São Baixos nas Zonas de Difícil Acesso: O Que Fazer para Incentivar a Produção e a Comercialização Agrícolas?***<sup>1</sup>***Por: Equipa Técnica do SIMA*****1. Introdução**

O Sistema de Informação de Mercados Agrícolas - SIMA – do Ministério da Agricultura (MINAG) realizou entre os dias 3 e 13 de Maio de 2006 mais um Inquérito de Janela nas zonas centro e norte do país, ao longo das principais estradas que ligam distritos produtores aos centros de consumo.

O inquérito consistiu em entrevistas formais com comerciantes de pequena escala que se dedicam à comercialização de produtos agrícolas nas zonas rurais. O objectivo do inquérito foi de obter a percepção dos comerciantes sobre as perspectivas da colheita da campanha agrícola 2005/06, assim como as expectativas da comercialização.

Com base nos resultados deste inquérito, é elaborado o presente documento que tem como objectivo partilhar a informação recolhida sobre a dinâmica da comercialização com os diferentes intervenientes do mercado, e alertar o Governo sobre possíveis medidas de política com impacto na promoção da comercialização de produtos agrícolas.

De um modo geral, os resultados deste ano mostram que a produção de milho é variável nas diferentes rotas. Contudo, a maioria dos entrevistados é da opinião de que a produção agrícola, em especial de milho, melhorou nesta campanha agrícola (2005/06) relativamente à campanha passada.

O presente relatório obedece à seguinte estrutura: A secção 2 descreve a metodologia do estudo, seguida da apresentação das características dos comerciantes na secção 3. A secção 4 apresenta uma discussão sobre os aspectos da oferta de produtos, com referência à oferta observada assim como as expectativas dos entrevistados. As secções 5 e 6 falam do nível de procura de produtos e mercados de destino, e dos preços observados e esperados, respectivamente. A secção 7 discute a perspectiva dos comerciantes sobre o estado das estradas onde se encontram a comercializar, assim como o grau de facilidade de acesso aos meios de transporte, e a secção 8 aborda aspectos relacionados com o conhecimento sobre o HIV/SIDA e as acções de prevenção pelos

comerciantes. A secção 9 apresenta alguns problemas enfrentados pelos comerciantes, e por fim as conclusões do estudo e suas implicações são apresentadas na secção 10.

**2. Metodologia**

Todos os anos, a equipa do SIMA desloca-se ao campo para fazer o inquérito de Janela. Para a selecção da amostra durante o referido inquérito foi seguido o método de "amostragem oportunística" ("*convenience sampling*"), em que se procura aceder à informação válida através de conversas formais com o maior número possível de informantes chaves.

Como foi explicado nos anos passados (vide *flash* 30P, 32P, 36P e 44P), 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 aproximados da realidade 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 pelo troço Chimoio - Machipanda.

Tal como no ano passado, o inquérito de 2006 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 pelos Postos Administrativos de Lioma (distrito de Gurué) e Mutuali (distrito de Malema). Neste último troço, foram encontrados muitos comerciantes, particularmente entre Lioma e Milange.

Na rota Beira – Tete, foram entrevistados comerciantes grossistas nos principais mercados grossistas da cidade da

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

Beira, incluiu-se o distrito de Gorongosa, e visitou-se o distrito da Marávia concretamente o posto fronteiriço de Maluera (fronteira com a Zâmbia).

**Figura 1: Rotas do Inquérito de Janela**



### 3. Características dos Entrevistados

Nesta ronda de inquérito foram entrevistados 181 comerciantes de pequena escala, o que corresponde a uma subida de 62 entrevistas comparativamente ao ano passado. A distribuição das entrevistas por rotas foi a seguinte: 14 comerciantes entrevistados na rota Nampula – Entre-Lagos (contra 27 de 2005), 85 comerciantes na rota Nampula – Milange (contra 35 de 2005) e por último 82 comerciantes entrevistados na rota Beira – Tete (contra 57 de 2005).

**Tabela 1: Características dos Comerciantes Entrevistados**

Características		Nampula- Entre-Lagos	Nampula- Milange	Beira- Tete
		----- Percentagem -----		
Tipo de Comerciante	Grossista	57	81	84
	Retalhista	43	19	12
Sexo	Masculino	93	98	71
	Feminino	7	2	29
Idade	Menos de 21 anos	0	17	10
	21 -40 anos	86	77	68
	Mais de 40 anos	14	6	22
Nível de Ensino Concluído	Sem Ensino	21	10	7
	Primário 1º Grau	21	50	28
	Primário 2º Grau	43	24	43
	Secundário	14	17	22

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2006.

A grande subida no número de entrevistas na rota Nampula –

Milange foi devido à inclusão do troço Milange – Gurué (Lioma), e ao aumento considerável do número de comerciantes encontrados entre Milange, Mocuba e Alto Molócuè. Quanto ao grande aumento do número de comerciantes na rota Beira – Tete, este é explicado pela grande concentração de comerciantes observada entre Beira e Chimoio.

Segundo a Tabela 1, comparativamente aos dados dos inquéritos anteriores, não se observam grandes mudanças nas características dos comerciantes (vide *flash* 30P, 32P, 36P e 44P). Na sua maioria, os comerciantes são grossistas ambulantes, isto é, compram grandes quantidades de produtos e depois transportam aos outros locais para a sua venda a grosso. Poucos são aqueles que compram pequenas quantidades e revendem no mesmo local de compra aos consumidores ou a comerciantes grossistas em pequenas quantidades.

Em termos de distribuição por género, a zona norte é predominantemente caracterizada por comerciantes do sexo masculino (mais de 90%), enquanto que na zona centro há um número considerável de comerciantes do sexo feminino (38%), que na sua maioria são provenientes da cidade de Maputo.

### 4. Oferta e Expectativas Sobre a Colheita de Milho

A oferta de milho observada foi variável de local para local. Segundo os comerciantes, também existem variações nos volumes comprados por dia em cada local. De entre os vários factores que concorrem para esta variação destacam-se:

- **As feiras de comercialização:** em vários locais em especial na zona norte existem feiras de comercialização que ajudam os comerciantes a comprar grandes quantidades em apenas um dia. Por exemplo, em Magige (distrito de Gurué), um comerciante conseguiu concentrar num só dia 35 toneladas de milho
- **O atraso das colheitas:** em algumas zonas como no centro do país, as colheitas estavam ainda a iniciar devido ao atraso das chuvas. Noutras zonas, registaram-se atrasos na colheita porque houve chuvas no momento em que se deveria iniciar a colheita.
- **Preços altos de compra:** em alguns locais os comerciantes e produtores não estão a chegar a um consenso em relação ao preço a praticar. Como resultado, os volumes transaccionados foram inferiores ao que seria de esperar numa situação normal.
- **Intervenção das autoridades locais:** na rota Nampula - Entre-Lagos, durante o período do inquérito, os comerciantes estavam interditos de exportar milho para o Malawi, afectando desta feita

o volume do produto que poderiam comprar aos produtores.

A Tabela 2 apresenta o volume médio de milho e o respectivo tempo médio gasto para acumular o produto.

**Tabela 2:** Volume de Milho Comprado por Distrito.

Rota do inquérito	Distrito de compra	Número de Entrevistados	Volume médio por comerciante (ton.)	Tempo médio que levou a comprar (dia)
Nampula – Entre-Lagos	Ribáuè	3	0,5	2
	Mecuburi	8	0,4	8
	Malema	1	1,0	5
	Cuamba	2	0,2	1
	Mecanhelas	3	2,1	2
Nampula - Milange	Mandimba	2	0,2	2
	A. Molócuè	3	7,0	6
	Ile	18	1,7	3
	Mocuba	19	3,3	6
	Milange	22	3,6	4
Beira - Tete	Gurué	13	5,0	4
	Nhamatanda	13	3,3	4
	Gorongosa	20	2,5	5
	Chimoio	6	1,8	2
	Manica	9	3,3	6
	Barué	21	6,4	11

**Fonte:** Dados do Inquérito de Janela Maio 2006

Com base na informação da Tabela 2, não é fácil atribuir qualquer relação entre o volume de compras efectuado com o número de dias gastos para a acumulação do mesmo, mas o número médio de dias de compra reduziu este ano comparativamente ao ano 2004/2005. Isto sugere que o ciclo de compra - venda é muito mais rápido, este facto poder ser um indicador de existência de produto no local de compra.

Todavia, importa referenciar que o número de comerciantes encontrados a comprar milho foi relativamente superior comparativamente ao ano passado.

#### 4.1. Expectativas de Melhor Colheita para Campanha 2005/2006

Contrariamente ao ano passado, a maioria dos comerciantes tem a percepção de que a colheita de milho será boa. Contudo, existem diferenças de opiniões observadas nas diferentes rotas. A percepção geral por rotas indica que:

- Nas rotas Nampula – Entre-Lagos e Nampula – Milange os comerciantes acreditam que a colheita será melhor na campanha agrícola (2005/06) em relação à campanha passada (2004/2005), e
- Na rota Beira – Tete não houve predominância de uma determinada opinião quanto àquilo que são as expectativas, tornando assim difícil avaliar qualitativamente o nível da colheita em relação ao ano passado.

Para além das expectativas sobre o milho, os comerciantes

das rotas de Nampula – Entre-Lagos e Nampula – Milange disseram que haveria baixa produção da mandioca este ano, pois os produtores colheram em 2005 a mandioca que deveria ser colhida em 2006 devido à fome que se registou nos últimos meses de 2005.

Na Tabela 3 apresenta-se uma ideia geral dos comerciantes sobre a colheita e a sua percepção sobre as chuvas (em Percentagem).

**Tabela 3:** Expectativas dos Comerciantes sobre a Colheita

Pergunta	Resposta	Nampula - Entre-Lagos	Nampula - Milange	Beira -Tete
Como será a colheita deste ano em relação ao ano passado?	Maior	85	89	40
	Menor	8	8	41
	Igual	0	3	12
	Não sabe	8	1	7
Como foram as chuvas?	Boas	86	61	16
	Atrasaram	7	28	17
	Excessivas	0	2	35
	Outro	7	8	32

Nota: 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 2006

Os comerciantes manifestaram igualmente a sua opinião sobre aquilo que foi o nível das chuvas que caíram ao longo da presente campanha. Da avaliação feita no norte, as chuvas foram boas. Contudo, para o centro a avaliação é crítica no sentido de que 35% dos respondentes disseram que foram excessivas, com o agravante de terem iniciado tardiamente.

## 5. Destino dos Produtos

**Mercados domésticos:** As cidades das capitais provinciais de Nampula, Zambézia, Manica, Sofala e os mercados da zona sul continuam sendo os principais destinos dos produtos ao nível doméstico. Nas rotas Nampula – Entre-Lagos e Nampula – Milange, apenas foram encontrados comerciantes da zona sul do país a comercializar amendoim (ver Tabela 4).

**Mercado Regional:** Para além do mercado doméstico, o Malawi continua a ter um papel importante como recipiente de grandes volumes de milho produzidos na zona norte. Durante a visita do SIMA à Feira da Amizade, na vila de Milange, que é o local de concentração de milho adquirido nas localidades vizinhas e distritos vizinhos como Gurué e Mocuba para posterior exportação ao Malawi, observou-se o seguinte:

- Os comerciantes Malawianos dirigem-se à Feira da Amizade para comprar milho dos comerciantes moçambicanos;
- Também existem camiões provenientes do Malawi que fazem o escoamento do produto das localidades

do distrito de Milange para a Feira da Amizade;

- O produto é vendido em sacos de 50 quilos;
- Normalmente não há inspecção de qualidade no acto da compra; e
- O meio de transporte mais comum para o transporte do produto da fronteira de Milange para o Malawi é a bicicleta.

**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	57	33	29
Cidade de Nampula	43	13	0
Cidade de Quelimane	0	20	1
Milange/Malawi	0	21	0
Cidade de Chimoio	0	0	16
Cidade da Beira	0	2	13
Sul de Moçambique	0	1	23
Outro local	0	10	18

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2006

Dos outros pontos fronteiriços entre Moçambique e Malawi, concretamente Entre-Lagos e Mandimba não foi possível encontrar comerciantes a exportar milho para o Malawi. De acordo com as declarações dos entrevistados, eles não estavam a exportar porque as autoridades locais interditarão de o fazer desde o ano passado, devido à fome que se verificou naqueles distritos. Segundo os entrevistados, esta medida está a traduzir-se na redução do volume do produto que poderiam estar a comprar dos produtores.

## 6. Espera-se Subidas de Preços de Milho

Os preços de compra de milho ao produtor durante o inquérito foram diferentes nas três rotas. Os preços mais altos foram observados na rota Beira – Tete e o mais baixo na rota Nampula – Milange, concretamente no troço Lioma – Milange, onde os produtores estavam a receber 1.000 Mts/kg (1,00 MTn/kg). Este nível de preço pode ser atribuído, entre outros factores, ao mau estado das vias de acesso no referido troço.

Em relação aos preços esperados para dois meses depois da realização do inquérito, a maior parte dos comerciantes entrevistados nas rotas Nampula – Milange e Beira – Tete acredita que estes irão subir (86% e 90% dos entrevistados respectivamente). No entanto, na rota Nampula – Entre-Lagos há dúvidas: 46% afirma que vão subir, enquanto 39% afirma que os preços vão baixar, os restantes não tinham opinião.

Os comerciantes entrevistados em Entre-Lagos disseram

claramente que o cenário dos próximos meses dependerá da posição do governo local sobre as exportações de milho para o Malawi.

A Tabela 5 apresenta os preços que vigoraram no momento da pesquisa, assim como aqueles que os entrevistados esperam para dois meses após as entrevistas.

**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	2.220	1.981	2.371
Nampula-Milange	Milho	1.689	2.454	2.921
	Amend. pequeno	7.000	8.000	9.000
Beira-Tete	Milho	2.582	3.021	3.576
	Amend. pequeno	12.173	13.000	15.000

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Maio 2006

### 6.1. Informação Sobre Preços

A informação de preços praticados em diferentes lugares é um dos instrumentos chave para o desenvolvimento de um bom negócio. Em relação à este aspecto, os comerciantes foram inquiridos sobre as fontes de informação e sobre os meios mais utilizados para se informarem sobre os preços em vigor noutros mercados.

Os resultados do inquérito revelaram que a maioria recebe informação de preços de outros locais através de comerciantes amigos e usam o telemóvel para comunicação. Isto sugere que a informação sobre o funcionamento dos mercados ainda não é tão abrangente na medida em que os meios utilizados para a sua disseminação ainda não chegam às zonas remotas o que torna este tipo de negócio pouco atractivo e arriscado para os comerciantes.

**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 celular	Conversas com colegas	
	% de Comerciantes que disseram SIM			
Nampula - Entre-Lagos	15	15	54	67
Nampula - Milange	6	19	80	95
Beira - Tete	28	38	63	84

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Maio 2006

Durante a missão, a equipe pôde observar quão arriscado é este tipo de negócio quando não se tem uma fonte de informação credível e oportuna. Por exemplo, no troço Mocuba – Alto Molócuè havia comerciantes que estavam a comprar milho a 40.000 Mts (40,00 MTn) a lata de 20 litros em Nipiode (distrito de Ile) com intenção de ir vendê-lo na cidade de Mocuba, mas no mesmo dia o milho em Mocuba estava ao mesmo preço, portanto, não era viável aquele negócio naquele dia.

Muitos comerciantes afirmaram que estariam dispostos a pagar por um serviço de informação sobre preços através mensagens escritas de celulares. Das observações feitas durante o inquérito, notou-se que a cobertura geográfica dos serviços de telefonia móvel ainda é muito baixa, pelo que em alguns lugares os comerciantes são obrigados a fazer deslocações à procura de um sítio com cobertura para poder usar os telemóveis.

## 7. Estado das Estradas e Acesso a Transporte

O estado das vias de acesso é factor muito importante no funcionamento dos mercados. Muitos comerciantes optam por montar os seus postos de compra ao longo das entradas que ligam aos grandes centros consumidores devido ao estado das vias de acesso no geral e a razões de segurança.

Durante o inquérito, notou-se que as estradas mais degradadas são as que ligam as cidades de Nampula e Cuamba, e troço que liga Mutuali à Vila de Milange, passando por Lioma. Os comerciantes entrevistados nestes troços afirmaram que o estado daquelas estradas piorou do ano passado ao presente devido à chuvas.

O troço Vila de Milange - Cidade de Mocuba foi indicado como tendo mantido o seu estado de conservação desde o ano passado. Entre as Cidades de Mocuba e Nampula, a estrada encontra-se em reabilitação, havendo assim troços ainda em mau estado.

**Tabela 7:** Opinião dos Comerciantes Sobre o Estado das Estradas Comparativamente ao Ano Passado

		Nampula- Entre-Lagos	Nampula- Milange	Beira- Tete
		% de comerciantes que responderam		
Estado das Estradas em relação ao ano passado	Mantém-se	29	47	56
	Melhorou	0	21	24
	Piorou	71	33	19

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2006

Na zona centro, o troço Beira - Tete é transitável para qualquer veículo sem dificuldades consideráveis, mas existem partes da estrada em péssimas condições. Os comerciantes residentes na Beira, mas compradores noutros

pontos, referiram-se a estrada na zona do Rio Pungué como péssima e encontra-se nesta situação há muitos anos. Outro apontado como estando em mau estado é o troço Guro – Tete.

Relativamente aos meios de transporte, os dados deste inquérito mostram que está a haver uma mudança quanto ao tipo de transporte disponível para o escoamento do produto dos postos de compra ao locais de venda. De acordo com as zonas, necessidades e estado das vias de acesso pode-se encontrar bicicletas, camionetas de 3 ou 4 toneladas, camiões de grande tonelage e comboio como meios de transporte de produtos.

Por exemplo, no troço Nampula – Mocuba, frequentemente os comerciantes aproveitam os camiões de retorno (de ou para a cidade de Nampula), enquanto que nos troços Mocuba – Milange e Lioma – Milange aparecem camionetas à procura de carga, ou então os comerciantes deslocam-se às cidades de Gurué, Mocuba ou à vila de Milange à procura de transporte.

Os camiões de retorno caracterizam-se por ser de grande tonelage e é comum encontrá-los nos troços que ligam duas ou mais capitais provinciais como, por exemplo, Quelimane – Nampula ou Beira – Chimoio – Tete.

**Tabela 8:** Acesso ao Transporte pelos Comerciantes

		Nampula- Entre-Lagos	Nampula- Milange	Beira- Tete
		% de comerciantes que responderam		
Como tem transportado o produto?	Transporte de retorno	7	22	65
	Bicicleta	21	5	2
	Chapa	14	19	1
	Comboio	0	11	1
	Transporte especializado	14	17	13
Número de dias à espera de transporte	Até 7 dias	100	84	99
	Mais de 7 dias	0	16	1
	Moda	1	1	1

Nota: Moda = valor de maior frequência

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2006

Relativamente ao tempo necessário para conseguir transporte, os dados não mostram muita variação comparativamente ao inquérito de 2005. Poucos comerciantes é que indicaram que levavam mais de sete dias à procura de transporte.

## 8. Conhecimento e Prevenção Contra o HIV/SIDA

O conhecimento sobre o HIV/SIDA e sua prevenção tem sido uma das perguntas feitas em todos os inquéritos de

Janela. Mais uma vez, os resultados deste ano indicam que todos os comerciantes têm conhecimento da existência da doença e as fontes de informação variam desde a rádio nacional ou rádios dos países vizinhos, como o Malawi, assim como palestras.

Relativamente aos métodos de prevenção utilizados, o uso do preservativo e a fidelidade continuam sendo os métodos mais utilizados na indicação da maioria dos comerciantes. Contudo, ainda existe um grupo de comerciantes (13%) que não adopta nenhuma medida para se prevenir do HIV/SIDA na rota Nampula – Milange.

## 9. Que Problemas Foram Reportados Pelos Comerciantes?

**Falta de Caixas de Poupanças:** Um dos problemas mais mencionados pelos comerciantes durante esta ronda de inquérito foi a falta de Caixas de Poupanças nas zonas rurais. Isto tem constituído uma grande preocupação para os comerciantes que queiram carregar consigo avultados valores sem a certeza e segurança de chegar ao destino e correndo risco de vida. A este respeito, durante o trabalho na rota Beira – Tete encontramos um comerciante em Gorongosa que foi baleado no distrito de Caia em 2005 durante o exercício da sua actividade comercial. Eis as palavras deste comerciante:

*“Deram-me dois tiros na perna e uma das balas ficou cravada no osso e roubaram-me cerca de 177 milhões de Meticais dos quais 15 milhões eram moedas que serviriam para facilitar trocos.”*

Ainda na mesma rota, entrevistámos no mercado de Nhamatanda uma compradora que é vendedora no mercado de Xiquelene em Maputo, que fora roubada cerca de 15 milhões no autocarro quando viajava de Maputo a Nhamatanda.

**Mau estado das vias de acesso:** Outro grande constrangimento para o desenvolvimento da comercialização agrícola nas zonas rurais é o mau estado das vias de acesso no geral, e em especial as estradas secundárias e terciárias nalguns pontos do país. Os compradores na região centro do país, referiram-se ao troço Rio Pungué – Nhamatanda como tendo grandes problemas de manutenção, com o agravante de não estar em reabilitação. Os comerciantes provenientes da zona sul referiram-se ao troço Maxixe – Massinga como estando em péssimas condições.

**Falta de Mercado para colocação dos produtos:** Em alguns locais, mais concretamente nas vilas fronteiriças de

Entre-Lagos e Mandimba, as autoridades locais estavam a interditar a venda ou exportação dos produtos para o Malawi desde o ano passado, devido à fome que se verificou naqueles distritos.

Outras informações da vila fronteiriça de Milange indicam a introdução de uma nova medida, que consiste na interdição da entrada ou passagem de bicicletas com produto para a Malawi a partir do dia 1 de Junho. Segundo a medida, todos os comerciantes devem estar licenciados e devem fazê-lo na cidade de Quelimane.

## 10. Conclusões e Implicações

Na presente campanha de comercialização, haverá melhores colheitas apesar das diferenças de percepções entre as rotas. A maioria dos entrevistados, nas rotas Nampula – Milange e Nampula – Entre-Lagos, são da opinião de que houve melhoria na produção nesta campanha comparativamente à anterior. No entanto, na zona centro a proporção dos que acham que a produção baixou é quase a mesma dos que acham que a produção subiu.

Quanto aos preços, a expectativa é que dentro dos próximos dois meses irão subir. Na altura do inquérito, os preços observados ao nível produtor eram mais baixos nas estradas de difícil acesso.

O comércio transfronteiriço é uma das opções para a comercialização dos produtos agrícolas, em especial nas zonas fronteiriças do centro e norte do país. Mas neste momento há uma série de medidas que estão sendo aplicadas ao nível local que dificultam este comércio. Dado que o norte do país, em particular, não tem boas ligações com o sul em termos de mercado para determinados produtos agrícolas, e que o país precisa das ligações comerciais com outros países tanto para exportar alguns produtos como para importar outros, estas medidas devem ter em conta a harmonização dos objectivos de combate da fome a curto prazo, com os benefícios que os nossos produtores e consumidores tiram do comércio com os países vizinhos, no mais longo prazo.

Quanto ao programa de reabilitação de estradas, há uma necessidade urgente de se continuar a olhar para algumas estradas em especial das zonas de potencial agrícola, por forma a permitir que as áreas remotas com potencial produtivo tenham acesso ao mercado facilitado.