

30 de Agosto de 2003

Flash

Nº 36P

Resultados das Investigações do SIMA-Dest e Departamento de Análise de Políticas
MADER-Direcção de Economia***Produção e Comercialização de Culturas Alimentares: Que Expectativas para o Presente Ano? O Ponto de Vista dos Comerciantes Rurais de Pequena Escala no Norte e Centro de Moçambique***¹***Por: Equipa Técnica do SIMA***

INTRODUÇÃO: Pelo terceiro ano consecutivo, a equipa do SIMA - Sistema de Informação de Mercados Agrícolas - do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER) realiza o Inquérito de Janela. Estes inquéritos consistem em entrevistas formais com pequenos comerciantes rurais de produtos agrícolas, ao longo das principais estradas ligando as principais zonas de produção e os principais centros consumidores do norte e centro de Moçambique.

A presente ronda de inquéritos decorreu entre os dias 21 de Maio e 1 de Junho de 2003, e teve por objectivo avaliar as expectativas dos comerciantes rurais de pequena escala sobre a época agrícola de 2002/03 nas áreas do inquérito.

Como tem sido referido em todas as edições do *flash* relativas aos resultados dos Inquéritos de Janela, estes inquéritos dão uma informação qualitativa sobre as expectativas dos pequenos comerciantes rurais de produtos agrícolas, e um conjunto de outras informações relevantes sobre a colheita e comercialização agrícolas.

Esta edição do *flash* apresenta a metodologia do estudo, as características dos entrevistados, indicações dos comerciantes sobre a oferta observada e esperada, nível de procura e destino do produto, e os preços observados e esperados. Além destes tópicos, o *flash* apresenta também a perspectiva dos comerciantes sobre as estradas e transporte, e o conhecimento e prevenção contra o HIV/SIDA.

METODOLOGIA: A metodologia seguida na realização dos inquéritos de Janela consiste numa "amostragem oportunística" ("*convenience sampling*"), em que se procura atingir o objectivo de se ter informação através de conversas formais com informantes chaves. Como foi explicado no ano passado (vide *flash* 30P e 32P), esta abordagem foi escolhida porque permite que se produza uma visão geral, rápida e a baixo custo sobre uma realidade actual e complexa.

Para maximizar os resultados preconizados com esta abordagem, foi entrevistado o maior número possível de comerciantes que foram encontrados a comprar, a concentrar ou à procura de comprar produto. Nos anos anteriores, os inquéritos de Janela desenvolvidos pelo SIMA utilizaram a mesma abordagem, e permitiram prognósticos correctos sobre as expectativas de produção, colheita e comercialização de produtos agrícolas nas zonas rurais.

As entrevistas da presente ronda do inquérito de Janela 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, passado por Chimoio, e pelos troços Chimoio - Machipanda e Chimoio - Sussundenga.

CARACTERÍSTICAS DOS ENTREVISTADOS :

Ao todo, foram entrevistados 131 comerciantes rurais e peri-urbanos de pequena escala nas províncias de Niassa, Nampula, Zambézia, Tete, Manica e Sofala.

Conforme a Tabela 1, das três rotas, aquela em que foi entrevistado o maior número de comerciantes foi a de Beira-Tete (48% do total de entrevistas), seguida da rota Nampula-Milange, (41% do total dos entrevistados). A rota Nampula- Entre-Lagos foi aquela onde foi entrevistado o menor número de comerciantes, apenas 14.

A Tabela 1 apresenta resumidamente as características dos comerciantes entrevistados, nomeadamente tipo do comerciante, sexo, idade e nível de ensino concluído, por rota.

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

Tabela 1: Características dos Comerciantes Entrevistados

Características		Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
		----- Percentagem -----		
Tipo de comerc.	Grossista	43	83	81
	Retalhista	57	13	14
Sexo	Masculino	92	93	76
	Feminino	8	7	24
Idade	Menos de 21 anos	8	25	7
	21 -40 anos	83	69	82
	Mais de 40 anos	8	6	11
Nível de Ensino Concluído	Sem Ensino	14	11	12
	Primário 1º Grau	57	52	35
	Primário 2º Grau	29	24	37
	Secundário	0	13	16

Em relação à última ronda do ano passado, o número total de entrevistados desta ronda representa um aumento em 13%. Por rota, o número de entrevistas na presente ronda representa um aumento nas rotas da Beira-Tete (31%) e Nampula-Milange (23%), e um decréscimo na rota Nampula-Entrelagos (-42%).

Quanto ao tipo de comerciantes entrevistados, foram encontrados mais grossistas ambulantes do que as outras classes de comerciantes. Dos 131 comerciantes entrevistados, 85% são do sexo masculino, mas na rota Beira-Tete, quase 24% são mulheres. Ao todo, 85% dos comerciantes sabem ler e escrever, com menor taxa de alfabetização na rota Nampula - Entre-Lagos. Quanto ao grupo etário, a maior parte destes tem idades compreendidas entre os 21 e 40 anos de idade.

Adicionalmente, mais de metade dos comerciantes no norte de Moçambique (rotas Nampula - Entre-Lagos e Nampula - Milange) não tem mais do que o ensino primário do primeiro grau, enquanto que no centro de Moçambique (rota Beira-Tete) aparece um número relativamente maior de comerciantes que concluíram o ensino primário do segundo grau ou o ensino secundário. Contudo, mesmo aqueles que afirmam que nunca foram à escola, dizem que sabem fazer contas, o que lhes permite fazer os seus negócios sem ajuda de outrem.

OFERTA OBSERVADA E EXPECTATIVAS SOBRE A COLHEITA: Quanto à oferta de produtos, esta variou muito de local para local. Ao longo da rota Beira - Tete, houve muito pouco produto em vários locais. Os únicos locais onde havia uma oferta comparável com a do ano passado foi na sede do distrito de Nhamatanda, província de Sofala, e nos mercados de concentração de

Chuale e do Cruzamento de Macossa, ambos no distrito de Guro, província de Manica.

Por outro lado, houve locais onde não havia nenhum produto este ano mas havia no ano passado (por exemplo, vila de Sussundenga, província de Manica), e outros onde não havia produto nem no ano passado nem este ano (Posto fronteiriço de Machipanda).

Em todas as rotas, o milho foi o produto mais vendido. Contudo, e contrariamente ao ano passado, não havia nenhum armazém das grandes empresas a comprar produto. A grande razão apontada pelos fiéis de armazém dos diferentes postos de compra é a fraca oportunidade de se exportar para o Malawi, o maior e mais seguro mercado para o milho produzido no norte de Moçambique.

Em termos de volume de produtos na posse dos comerciantes na altura do inquérito, o SIMA constatou que houve maior quantidade de produtos durante o inquérito de 2002 do que em 2003. Assim, enquanto no ano passado entrevistámos menos comerciantes, mas cada um deles com muito produto, este ano havia muitos comerciantes, mas cada um com pouco produto.

A maior parte dos entrevistados (86% na rota Nampula - Entre-Lagos, 50% na rota Nampula - Milange e 49% na rota Beira - Tete) disse que houve maior facilidade de comprar produto no ano passado.

Esta percepção dos pequenos comerciantes rurais sobre o nível de negócios nas rotas do inquérito condiz com a avaliação que estes fazem sobre a colheita este ano quando comparada com a do ano passado. A maioria dos entrevistados em todas as rotas acredita que a colheita do milho será menor este ano em relação ao ano passado (Tabela.2).

Tabela 2: 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?	% de Respostas						
	Maior	7	60	17	52	6	3
	Menor	93	27	72	26	83	14
	Igual	0	0	6	7	5	3
	Não sabe	0	14	6	16	6	79

Nota. Mand = Mandioca

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Maio 2003

No norte, também havia quantidades consideráveis de mandioca seca nos mercados de concentração ao longo da via que liga as cidades de Mocuba (província da

Zambézia) e a Cidade de Nampula. Naquela zona, este era o segundo produto mais abundante na altura das entrevistas, e é o principal substituto do milho como alimento base. A maioria dos pequenos comerciantes do norte acredita que a colheita de mandioca este ano poderá ser melhor que a do ano passado.

As previsões sobre a produção em geral vão de acordo com aquilo que foram as chuvas durante a campanha agrícola. Com efeito, embora a maior parte dos comerciantes no norte de Moçambique acreditem que as chuvas não foram muito más para a produção de milho e mandioca, eles esperam uma colheita não muito boa.

NÍVEL DE PROCURA E DESTINO DOS PRODUTOS: O movimento de pequenos comerciantes procurando comprar produtos foi considerável e tendia a aumentar embora muitos deles, especialmente no norte de Moçambique indicassem que este poderia ter sido maior se houvesse certeza de mercado de exportação.

Quanto aos locais onde o produto vai ser vendido, em geral, o principal destino do produto na altura do inquérito eram as principais cidades do centro e norte de Moçambique. Assim é notório o facto de poucos comerciantes operando ao longo da rota Beira - Tete terem dito que vão vender o seu produto na cidade de Maputo ou no sul de Moçambique. Para o caso dos comerciantes que operam nas rotas do norte, a maior parte dos entrevistados operando na rota Nampula - Milange disseram que vão vender (ou pretendem ir vender) o seu produto no Malawi. Isto é consistente com a observação obtida no Posto fronteiriço de Milange, por onde são informalmente exportadas entre 25 e 40 toneladas de milho por dia desde Abril último.

A Tabela 3, apresenta os pontos mais importantes de destino do produto.

Tabela 3: 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	39	2	5
Cidade de Nampula	31	43	0
Cidade da Beira	0	0	22
Sul de Moçambique	0	0	27
Malawi	8	48	0
Outro local	22	7	46

Quanto ao aparecimento de comerciantes malawianos a comprar produtos agrícolas em Moçambique, a maior parte dos entrevistados no norte de Moçambique disse que estes não têm aparecido, o que é também consistente com o que foi observado na primeira ronda do Janela do ano passado. Naquela altura, muitos dos entrevistados tinham dito que ainda não havia malawianos a comprar em Moçambique, mas já em Julho havia entradas de comerciantes malawianos no território moçambicano a procura de milho.

PREÇOS OBSERVADOS E EXPECTATIVAS SOBRE A SUA EVOLUÇÃO: Os preços em vigor nas zonas do inquérito são apresentados na Tabela 4. Essa tabela mostra que houve diferenças entre as rotas em termos de produtos comercializados. Na rota Nampula - Entre-Lagos, encontraram-se milho, feijão nhemba e amendoim grande, mais só milho na rota Beira-Tete. Mandioca seca estava disponível na rota Nampula-Milange.

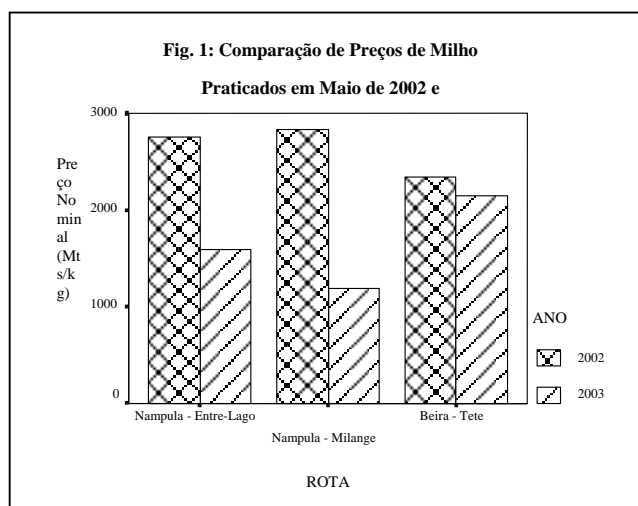
Tabela 4: Preços Actuais e Esperados Daqui a Dois Meses para Alguns Produtos

Rotas	Produtos	Preço Actual (Mt/kg)	Preços Esperado (Mt/kg)	
			Mínimo	Máximo
Nampula-Entre-Lagos	Milho	1588	2012	2274
	Feijão nhemba	1789	1258	1509
	Amend grande	3245	6985	7860
Nampula-Milange	Milho	1193	1662	1973
	Mandioca seca	1248	1214	1667
Beira-Tete	Milho	2150	2986	3437

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Maio 2003.

O preço do milho é mais baixo no norte de Moçambique do que no centro. Segundo os comerciantes, os preços baixos observados no norte este ano devem-se à falta de mercado, pois (1) poderá não haver exportações formais para o Malawi; (2) alguns dos grandes comerciantes formais do norte de Moçambique ainda têm stocks do ano passado que não conseguiram exportar para o Malawi, pelo que ainda não começaram a comprar este ano; e (3) ainda não há comerciantes estrangeiros a comprar para o Malawi.

Em relação ao ano passado, os preços de milho em vigor este ano representaram uma descida nas três rotas. Essa descida é mais acentuada no norte do que no centro de Moçambique (Figura 1). Em termos de preços reais, os preços deste ano são mais baixos ainda devido à inflação. Por outras palavras, o poder de compra dos produtores de milho diminuiu muito.



Relativamente aos preços de milho esperados daqui a dois meses, a grande maioria dos comerciantes entrevistados acredita que estes irão subir. O nível de subida varia de local para local, mas as médias por rota sugerem expectativas de subida entre 27% e 43% na rota Nampula - Entre-Lagos, entre 39% e 65% na rota Nampula - Milange, e entre 39% e 60% na rota Beira - Tete.

Quanto aos restantes produtos que estavam a ser transacionados, os comerciantes da rota Nampula - Entre-Lagos esperam uma descida do preço do feijão nhemba, e uma subida do preço do amendoim grande. Por seu turno, os comerciantes da rota Nampula - Milange esperam que o preço da mandioca seca pudesse ter uma variação caracterizada por alguma descida (-3%) ou uma subida em 34%.

CONHECIMENTO DOS PREÇOS EM VIGOR NOUTROS LOCAIS: Segundo a Tabela 5, aproximadamente dois em cada três comerciantes nas três rotas têm informação de preços praticados em locais diferentes daquelas em que eles se encontram a comercializar.

Para quase todos os comerciantes que têm conhecimento dos preços praticados em outros locais, essa informação é restringida à rota onde operam, especialmente entre o local onde estão a fazer as compras e o principal mercado de destino. Em segundo lugar, a informação de preços que a maioria dos pequenos comerciantes rurais tem é obtida através de seus colegas que se encontram nos locais sobre os quais lhes interesse obter alguma informação.

Tabela 5: Informação sobre Preços de Produtos

Rotas	Conhece preços doutros locais? (% de 'Sim')	Ouve programa de rádio sobre preços? (% de 'Sim')	Tem rádio-receptor aqui? (% de 'Sim')
Nampula - Entre-Lagos	64	50	69
Nampula-Milange	76	26	48
Beira-Tete	65	30	35

Em relação à audição de programas de rádio que tratam de preços de produtos agrícolas, a percentagem dos pequenos comerciantes rurais que escutam esses programas chega a 50% nas zonas próximas da cidade de Nampula e 30% perto da cidade de Chimoio, onde estes programas de rádio são editados.

Sobre os conteúdos desses programas, os comerciantes que os têm escutado acham-nos em geral bons, mas acham que a informação não tem sido actual, devido ao espaço de tempo que vai entre a recolha dos preços e a leitura dos programas nas rádios, aliado ao facto de que os preços dos produtos geralmente mudam muito.

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. Também é notório que há mais comerciantes com rádios receptores no norte do que no centro. Tal como no ano passado (*Flash 30P*), a percepção dos comerciantes sobre o estado das estradas varia muito do centro para o norte. Em geral, os comerciantes inquiridos ao longo da rota Beira - Tete indicaram que a estrada era boa, havendo uma pequena percentagem que indicou que estas tinham alguns buracos. Com efeito, uma parte da estrada Chimoio - Tete estava em reabilitação na altura do inquérito, o que justifica que os comerciantes que operam no troço que ainda não tinha sido reabilitado tenham indicado esse mau estado da estrada.

Por seu turno, as estradas do norte de Moçambique estão em piores condições que as da zona centro do país. Na rota Nampula - Milange, existem dois grandes troços de terra batida e com muitas covas, e a rota Nampula - Entre-Lagos é toda ela de terra batida, e não foi reabilitada depois da última época chuvosa. Por esta razão, todos os comerciantes entrevistados nesta rota indicaram que a estrada tem muitas covas (Tabela 6).

Tabela 6: Estado das Estradas

Tipo de Estrada e seu estado		Rota		
		Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
		% de comerciantes que responderam		
Primária	Boa	0	34	74
	Muitas covas	100	66	26
Secundária	Boa	0	7	50
	Muitas covas	0	93	50
Terciária	Boa	0	0	33
	Muitas covas	0	0	67

Quanto à disponibilidade de transporte, em geral os comerciantes indicaram que este é disponível, embora alguns fiquem mais de 7 dias à espera de um carro para o transporte do seu produto. Na rota Nampula-Milange, onde perto da metade dos comerciantes compra nas estradas secundárias, a espera pode ser mais prolongada. Na rota Nampula-Entre Lagos, a utilização do comboio facilita o escoamento a tempo.

Tal como foi referido nos anos anteriores, não existem transportadores especializados para o transporte de produtos agrícolas, sendo que todos os comerciantes indicaram que ficam à espera de camiões que tenham espaço para carregamento de retorno, ou carrinhas que fazem transporte de passageiros (Tabela 7). Por esta razão, o número de dias à espera de transporte aumenta à medida que se está distante das grandes cidades, ou se está numa altura com pouca circulação de camiões e/ou carrinhas.

Tabela 7: Acesso ao Transporte pelos Comerciantes

		Nampula-Entre-Lagos	Nampula-Milange	Beira-Tete
		% de comerciantes que responderam		
Em que tipo de estrada compra os produtos?	Estrada primária	100	53	94
	Estrada secundária	0	47	2
	Estrada Terciária	0	0	4
Tipo de transporte utilizado	Camião	33	69	84
	Carrinha	33	25	16
	Comboio	33	6	0
Número de dias à espera de transporte	Até 7 dias	88	59	91
	Mais de 7 dias	13	41	9

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

PREVENÇÃO CONTRA O HIV/SIDA: Tal como aconteceu em 2001 e 2002, o SIMA perguntou aos comerciantes rurais de pequena escala se estes têm conhecimento do HIV/SIDA e, em caso afirmativo, que tipo de medidas preventivas eles tomam contra a doença.

Quanto ao conhecimento da doença, todos os comerciantes entrevistados nas três rotas afirmaram que a conhecem. No que diz respeito à prevenção contra a doença, quase todos os entrevistados disseram que adoptam algum método para se prevenir contra ela. O que varia, no entanto, são os métodos de prevenção. Embora a maioria afirme que o principal método é terem apenas um parceiro, outros preferem usar o preservativo. Infelizmente, ainda existem alguns comerciantes que afirmaram que não fazem nada para se prevenirem.

CONCLUSÕES: A maior parte dos comerciantes afirmou que em relação ao ano passado, na zona norte do país espera-se baixa produção de milho branco e uma melhoria para a mandioca, enquanto que na zona centro espera-se uma baixa para ambos produtos. Estas previsões tem a ver com os volumes transacionados por estes comerciantes até a altura das entrevistas. O volume do produto em poder dos comerciantes foi menor nesta ronda de inquérito comparativamente a do ano passado.

Os preços em vigor na altura do inquérito, nas três rotas, são mais baixos do que os praticados em igual período do ano passado. Esta situação é mais evidente no norte de Moçambique devido à falta de mercado, pois o sector formal não está a comprar devido à impossibilidade de vender para o Malawi.

A baixa de preço ao produtor associada a inflação nos preços gerais, torna o poder financeiros dos produtores cada vez mais baixo. Contudo, a maior parte dos comerciantes acredita que nos próximos meses, Julho-Agosto, os preços de milho branco irão subir pois a escassez deste produto começará a se fazer sentir.

Relativamente ao comércio transfronteiriço, tal como o ano passado na fronteira de Machipanda a equipe do SIMA não observou exportações de produtos agrícolas para o Zimbabwe. Para o Malawi, embora fale-se de reservas alimentares, continua a haver exportações informais de milho branco, embora em quantidades menores que as observadas no ano passado.