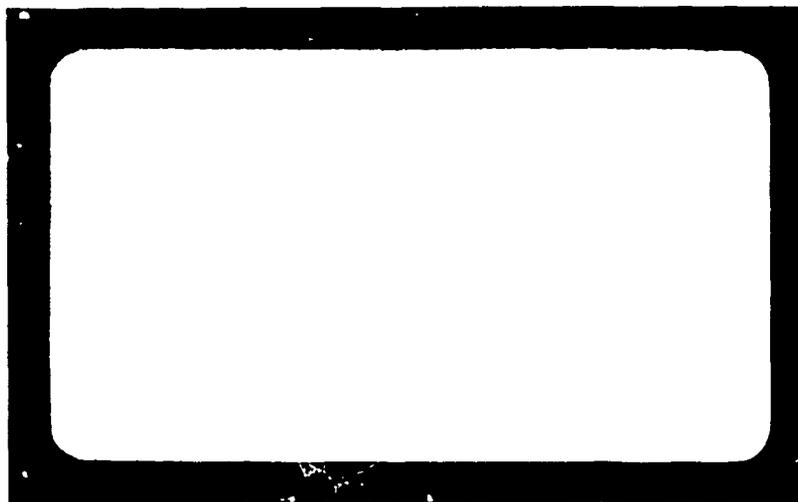


# **MINISTÉRIO DA AGRICULTURA**

**Direcção Nacional de Economia Agrária**

**Relatórios Preliminares de Pesquisa**



**República de Moçambique**

**O Estudo do Mercado de Maputo: Observações  
Metodológicas**

por  
**MOA/MSU Equipa de Pesquisa**

**Relatório Preliminar de Pesquisa Nº. 9P  
1 de Junho de 1993**

## **Direcção Nacional de Economia Agrária**

### **Relatórios Preliminares de Pesquisa**

A publicação das séries de relatórios preliminares de pesquisa visa proporcionar aos interessados, informações preliminares de pesquisas continuando-se no entanto a tratar os dados a fim de se conseguir uma síntese mais apurada que será apresentada nas publicações finais. A preparação dos relatórios preliminares de pesquisa e suas discussões com aqueles que elaboram e executam programas e políticas em Moçambique podem constituir um importante passo para análise e planificação das actividades das varias Direcções Nacionais.

Todos comentários e sugestões referente a matéria em questão são relevantes para identificar questões adicionais a serem consideradas nas pesquisas subsequentes e para aprimorar os relatórios principais a serem elaborados pelos pesquisadores da Direcção Nacional de Economia Agrária. Deste modo recomenda-se que os utentes dos relatórios preliminares sejam encorajados a submeterem os seus comentários e informarem a respeito das suas necessidades em termos de questões e tipos de análises que julgam ser dos seus interesses profissionais e das instituições a que estão afectos.

Júlio Massinga  
Director Nacional de Economia Agrária  
Ministério da Agricultura  
Direcção Nacional de Economia Agrária

## **Agradecimentos**

A Direcção Nacional de Economia Agrária vem desenvolvendo em conjunto com os Departamentos de Economia Agrária da Michigan State University e da University of Arizona, pesquisas na área da Segurança Alimentar. Gostaríamos de agradecer ao Ministério da Agricultura da República de Moçambique e a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) em Moçambique, pelo apoio financeiro e pelo substancial suporte no desenvolvimento de pesquisas na área da Segurança Alimentar em Moçambique. Os nossos agradecimentos são extensivos ao "África Bureau" e ao "Bureau of Science and Technology" da USAID/Washington pelo apoio prestado possibilitando assim a participação de investigadores das duas Universidades nesta pesquisa e a realização de trabalhos de campo em Moçambique.

Raul Jorge G. Varela  
Director do Projecto Cooperativo de Pesquisa  
Segurança Alimentar em Moçambique  
Departamento de Economia Agrária -MSU

## **MOA/MSU Equipa de Pesquisa**

Júlio Massinga, Contraparte

Hígino Francisco de Marrule, Pesquisador Adjunto

Ana Paula Manuel dos Santos, Pesquisadora Adjunta

Rui Manuel dos Santos Benfica, Pesquisador Adjunto

Matias Isaac Mugabe, Pesquisador Adjunto

Raul Jorge G. Varela, MSU Director do Projecto em Moçambique

David Tschirley, MSU Analista

Michael T. Weber, MSU Analista

Paul Strasberg, MSU Analista Assistente

Cynthia Donovan, MSU Analista Assistente

## INDICE

I. INTRODUÇÃO E OBJECTIVOS .....	1
II. ACTIVIDADES DE PESQUISA .....	4
A. DIAGNÓSTICOS RÁPIDOS DO MERCADO .....	4
B. RECOLHA FORMAL DE DADOS .....	7
1. Objectivos .....	7
2. Fenómenos Ocorridos no Mercado Durante o Período de Recolha Formal de Dados .....	7
3. As Actividades de Recolha Formal de Dados .....	10
C. CONTÍNUA RECOLHA DE DADOS E ANÁLISE .....	12
III. DIFICULDADES ENCONTRADAS .....	14
A. PRECISÃO NAS RESPOSTAS DOS COMERCIANTES .....	14
B. UNIDADES NÃO-ESTANDARDIZADAS .....	15
C. VARIAÇÃO DE QUALIDADE .....	16
D. RECOLHA E INTERPRETAÇÃO DE INFORMAÇÃO SOBRE VOLUMES .....	17
IV. SUMÁRIO DA ABORGAGEM DA PESQUISA .....	18
ANEXO A   DOCUMENTAÇÃO DOS FICHEIROS COMPUTARIZADOS DO EMM .....	20
ANEXO B   QUESTIONÁRIOS .....	24

## I. INTRODUÇÃO E OBJECTIVOS

As medidas de liberalização económica introduzidas em Moçambique, em 1987, no âmbito do Programa de Reabilitação Económica (PRE), resultaram em significativas mudanças no funcionamento dos mercados de produtos alimentares básicos no país. As maiores mudanças efectuaram-se indubitavelmente nos mercados do chamado "sector informal" da cidade capital, Maputo.

O termo "sector informal" tem-se tornado cada vez mais comum, mesmo nos ciclos académicos, a despeito da falta de precisão e generalização na definição do conceito. Neste trabalho, considera-se agente informal todo o indivíduo que participe na comercialização de alimentos básicos sem possuir uma licença legal de comércio. Esta definição inclui comerciantes que, embora operando sem licença de comércio, pagam taxas às autoridades municipais. Tais comerciantes estão efectivamente numa situação legal ambígua. Embora eles possam estar a gozar de estatuto legal efectivo, no ambiente vulnerável de Moçambique, uma rápida mudança na tolerância por parte das autoridades pode mudar rapidamente a sua condição. O forte debate público recente relativo ao desejo da continuidade deste sector enfatiza este ponto.

O mercado informal de alimentos básicos emergiu inicialmente, em 1987, com o surgimento de grupos de comerciantes de esquina, principalmente mulheres, vendendo pequenas quantidades de alimentos básicos. Estes mercados emergentes foram considerados ilegais e seriamente reprimidos pela polícia. Por essa razão, dada a sua persistência, foram denominados de "dumbanengues" ("confia nas tuas pernas", no dialecto local), nome pelo qual são ainda comumente conhecidos. Actualmente, este sector é um sistema de mercados grossistas e retalhistas evoluindo de uma forma rápida e oferecendo uma grande variedade de produtos aos consumidores de Maputo e Matola. Mais recentemente, o sector tem-se revelado altamente diferenciado. Novos mercados do tipo dos "dumbanengues" originais continuam a surgir nas esquinas e espaços baldios, com pouca ou nenhuma infra-estrutura física. Ao mesmo tempo, muitos dos "dumbanengues" originais transformaram-se em verdadeiros mercados albergando um grande número de comerciantes em infra-estruturas físicas mais sólidas. Estes últimos mercados tem demonstrado uma clara e directa ligação com os armazenistas e lojistas do sector formal. Nestes casos, a distinção entre os sectores formal e informal torna-se pouco clara.

Este sistema comercial emergente está agora a estender-se mais para norte, nomeadamente para as províncias de Gaza e Inhambane. A rede comercial emergente está a contribuir para a equalização dos preços e as ofertas nas duas áreas.<sup>1</sup> Em Maputo, este sector quase que suplantou completamente o Novo Sistema de Abastecimento. Dependendo do produto

---

<sup>1</sup> A Ajuda Alimentar Comercial é aquela que é doada por governos estrangeiros ao Governo da República de Moçambique (GRM) e destinada à venda aos consumidores. Os fundos gerados são depositados em contas do governo e destinam-se ao financiamento de actividades viradas ao desenvolvimento sócio-económico. É esta ajuda alimentar que normalmente é comercializada no sector informal. A Ajuda Alimentar de Emergência destina-se à distribuição gratuita à população sem suficiente poder de compra. Este estudo e todos os outros no âmbito do Estudo do Mercado de Maputo (EMM) estão virados para a Ajuda Alimentar Comercial.

analisado, o valor total das vendas nos mercados informais é entre três e catorze vezes superior ao das lojas do sector formal retalhista.<sup>2</sup>

Apesar da importância crescente deste sector, existe ainda pouca informação sistematizada sobre a sua organização, comportamento, e os seus efeitos no bem estar dos consumidores. Tal conhecimento é essencial se o GRM pretende delinear uma resposta coerente e socialmente benéfica a este fenómeno. A necessidade de tal resposta torna-se mais urgente visto que grande parte do sector informal está a atingir crescentes níveis de organização e investimentos. Torna-se cada vez mais evidente que este sector não vai simplesmente "desaparecer". Entre os aspectos mais críticos de políticas directa ou indirectamente relacionadas com o sector informal estão:

- Deve ser permitida a existência deste sector? Se sim, em que forma? Num aceso debate público recente notou-se uma divisão profunda nas opiniões sobre esta questão. A forma na qual o debate é levado a cabo, terá consequências para o bem estar dos consumidores, produtores, e comerciantes, tanto do sector formal como do informal.
- De que forma pode a Ajuda Alimentar Comercial ser mais eficientemente distribuída pelos consumidores pobres de Maputo e zonas norte da cidade, nomeadamente nas províncias de Maputo, Gaza e Inhambane? Que papel, oficialmente reconhecido, se algum, deve o sector informal desempenhar?
- Qual a melhor combinação socialmente benéfica entre os sectores moageiro de milho de grande e pequena escala no país? Esta questão implica grandes consequências para os cidadãos pobres, por duas razões. Primeiro, os pequenos moageiros produzem um produto diferente com um preço mais baixo, o que pode proporcionar significativas poupanças. Segundo, estas pequenas moageiras podem também proporcionar emprego e oportunidades ao pequeno empresariado que as grandes, capital-intensivas, não proporcionam.
- Como se pode promover de melhor forma a produção nacional de cereais básicos, como o milho branco e o arroz? De que forma os fluxos de Ajuda Alimentar afectam o incentivo a produção doméstica desses cereais?

A presença persistente do sector informal de mercado significa que nenhuma destas questões pode ser abordada sem o afectar. Ademais, a crescente organização do sector informal e sua interacção com o sector formal, significa que este não pode ser visado por acções de política sem tocar estes assuntos.

É por essa razão que o Ministério da Agricultura da República de Moçambique, em colaboração com o Departamento de Economia Agrária da Universidade Estadual de Michigan (MSU), e com o financiamento da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID), levaram a cabo, durante os meses de Junho, Julho, e Agosto de 1992, a primeira fase do Estudo do Mercado de Maputo. Este trabalho constituiu parte de uma diversidade de actividades de pesquisa e diálogo sobre questões de política, no âmbito do Projecto de Segurança Alimentar MOA/MSU/USAID. O trabalho esteve associado e beneficiou sobremaneira da recolha de dados e actividades de pesquisa do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA). Este sistema funciona no âmbito do

---

<sup>2</sup> Ver Sahn e Desai, 1992.

Projecto de Segurança Alimentar dentro da Divisão de Mercados e Preços da Direcção Nacional de Economia Agrária, Ministério da Agricultura.

Os objectivos do Estudo do Mercado de Maputo foram os seguintes:

1. Desenvolver uma descrição inicial e uma análise preliminar da estrutura e comportamento do sector informal grossista e retalhista de produtos alimentares, com particular realce para a comercialização de grãos e farinhas de milho;
2. Quantificar os principais custos incorridos e as margens obtidas pelos comerciantes do sector;
3. Analisar o comportamento dos preços no sector e avaliar a eficiência e eficácia dos seus mercados;
4. Avaliar os efeitos da ajuda alimentar, especialmente de grão de milho amarelo dos Estados Unidos (Ajuda Alimentar Comercial), na organização e comportamento do sector, e sobre os preços pagos pelos consumidores;
5. Diagnosticar os principais problemas enfrentados pelo sector; e
6. Avaliar as consequências de acções alternativas do GRM e Doadores em relação a estes problemas.

O estudo incidiu nos mercados informais solidamente estabelecidos, e nas suas relações com o sector formal, especialmente armazenistas. Não foi feita nenhuma tentativa de estudar os novos "dumbanengues" que continuam a emergir. Também, as lojas do sector formal não foram estudadas em detalhe. A ênfase foi dada apenas no que se refere à sua interacção com o sector informal.

Este documento é um dos vários baseados no Estudo do Mercado de Maputo. Apresenta uma breve descrição e documentação dos métodos usados no estudo, incluindo problemas encontrados e como foram tratados. Espera-se que este documento venha a ajudar no desenho de pesquisas similares em Moçambique no futuro. Poderá também surgir como ponto de referência para a série de documentos analíticos a serem publicados com base no estudo. Cada um desses documentos proporciona uma análise muito mais detalhada de aspectos seleccionados, relativos ao sistema comercial informal de produtos alimentares em Maputo. Tais documentos são:

- A Organização, Comportamento, e Desempenho do Sistema Comercial Informal de Produtos Alimentares Básicos em Maputo;
- O Comportamento dos Preços de Produtos Alimentares Básicos no Sector Informal de Maputo;
- A Economia dos Preços e Distribuição da Ajuda Alimentar Comercial: Lições de Moçambique; e
- O Estudo de Mercado de Maputo: Síntese das Constatações da Pesquisa e Implicações de Política.

## II. ACTIVIDADES DE PESQUISA

As actividades de pesquisa associadas ao Estudo do Mercado de Maputo (EMM) incluíram diagnósticos rápidos precedendo a chegada da equipa de pesquisa, uma série de entrevistas formais e recolha de dados durante os meses de Junho até Agosto de 1992, bem como uma contínua recolha de dados e realização de análises concebidas para estender e refinar o conhecimento obtido durante a primeira fase. A Figura 1 apresenta estas actividades de forma cronológica.

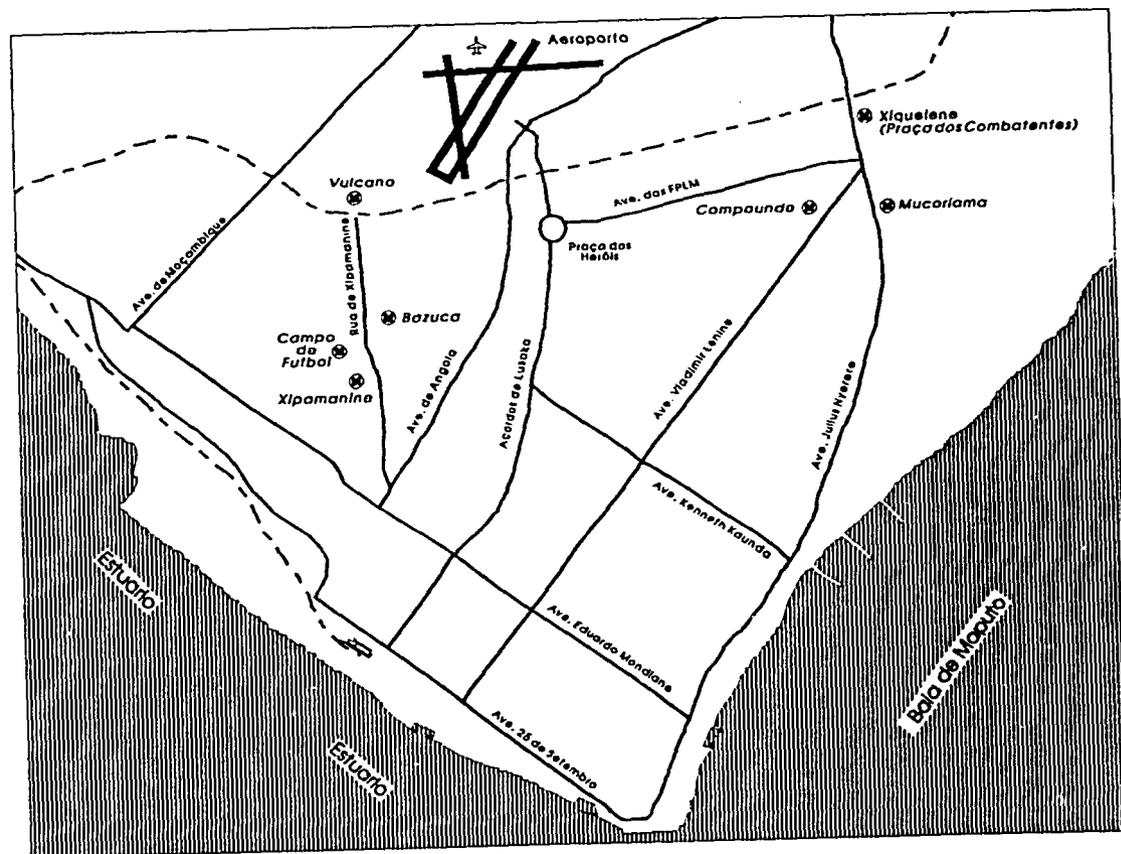
**Figura 1.** Cronologia das actividades de Pesquisa para o Estudo do Mercado de Maputo (EMM)

Periodo de Tempo	Actividade de Pesquisa	Descrição
Fins de 1990-Princípios de 1991	Concepção do SIMA	Identificação inicial de mercados e produtos básicos
Abril e Junho, 1992	Diagnósticos Rápidos em preparação do EMM	1) Identificação dos principais mercados e sua importância relativa, 2) Identificação cuidadosa dos tipos de farinhas de milho
Junho-Agosto, 1992	Estudo do Mercado de Maputo	Actividade de recolha intensiva formal e informal de dados
Setembro, 1992-Presente	Continua recolha de dados e realização de análises	Recolha de dados e análises selectivas para refinar e estender as constatações do EMM

### A. DIAGNÓSTICOS RÁPIDOS DO MERCADO

A equipa de pesquisa começou a desenvolver o seu conhecimento do sector informal de comercialização de alimentos básicos de Maputo nos finais de 1990 e princípios de 1991, com a concepção do SIMA. Foram visitados muitos mercados retalhistas, tendo o Xipamanine sido identificado como o maior e mais representativo na Cidade de Maputo (ver Figura 2 para a localização dos Mercados da Cidade). Este mercado foi seleccionado para as recolhas e acompanhamento dos preços no âmbito do SIMA. Através de visitas permanentes ao mercado, depois do início do SIMA, a equipa documentou no princípio de 1991 o surgimento, na área do Xipamanine, do mercado Bazuca, especializado na comercialização a grosso. Uma recolha de preços experimental começou a ser efectuada neste mercado em Setembro de 1991. Durante todo este tempo, a equipa tomou atenção especial ao estudo das variedades de farinhas de milho e investigou os seus processos de

Figura 2. Mapa Parcial da Cidade de Maputo, com a Localização dos Principais Mercados Informais



produção e preços relativos. A concepção e operação subsequente do SIMA trouxe importantes contribuições para o conhecimento e compreensão por parte da equipa do sistema informal de comercialização de alimentos em Maputo.

As actividades de diagnóstico rápido ao mercado directamente relacionadas ao EMM iniciaram-se em Abril de 1992. Nessa altura, a equipa iniciou um processo sistemático de pesquisa qualitativa com quatro objectivos principais:

1. Identificar, na região de Maputo, os mercados retalhistas e grossistas onde significativos volumes de produtos alimentares básicos eram vendidos;
2. Desenvolver uma apreciação inicial do papel e importância de cada mercado dentro do sistema de comercialização de produtos alimentares básicos da cidade;
3. Desenvolver uma classificação inicial dos tipos de comerciantes e identificar os mercados em que operam; e
4. Identificar os principais tipos de grãos de milho e farinhas transaccionados no mercado, com especial ênfase na distinção entre os diferentes tipos de farinhas de milho.

Em Abril, os membros da equipa efectuaram visitas sistemáticas ao mercado, realizaram entrevistas com membros da Associação de Processamento de Cereais (APROC), e visitaram pequenas moageiras localizadas na região. Nas suas visitas aos mercados, a equipa foi acompanhada por membros da APROC. No total, a equipa visitou sete mercados na área de Maputo/Matola, nomeadamente: Praça dos Combatentes (também conhecido por *Xiquelene*, no dialecto local), Componde, e Mafalala, em Maputo; Benfica nos arredores a norte da cidade; e Matola D, Cidade da Matola e Matola 700, na Cidade da Matola. Entrevistas informais com comerciantes em cada mercado permitiram aos investigadores desenvolver uma compreensão inicial da importância de cada um e a sua relação com os outros. Foi a partir daqui que os investigadores começaram a apreciar o papel chave do Bazuca como uma fonte de oferta para os retalhistas do sector informal noutros mercados.

As visitas às moageiras, discussões com membros da APROC (todos eles moageiros), e a observação cuidadosa nos mercados, permitiram à equipa distinguir mais claramente os diferentes tipos de farinhas de milho e identificar os processos de produção associados a cada um deles. Este conhecimento detalhado dos tipos de produtos tornou-se um factor chave na concepção do EMM. Isto tornou também possível modificar o SIMA de forma a ser mais representativo do tipo de produtos mais transaccionados no mercado. A equipa também identificou variação de tipos em outros produtos. Pelo menos dois tipos de Amendoim foram identificados, bem como dois tipos de farinhas de trigo e três tipos de arroz.

Baseando-se no conhecimento obtido durante o mês de Abril, os investigadores fizeram uma selecção provisória dos mercados a serem estudados, desenvolveram uma concepção inicial do processo de recolha de dados, e produziram fichas de inquérito baseadas nessa concepção. Um trabalho final de diagnóstico rápido em Junho permitiu refinar a concepção e os questionários e proceder a selecção final dos mercados.

## B. RECOLHA FORMAL DE DADOS

### 1. Objectivos

O diagnóstico rápido que antecedeu a realização formal do EMM evidenciou o Bazuca como o principal mercado grossista redistribuidor para o sistema informal retalhista em Maputo. Foi também constatado que o Bazuca era abastecido, se bem que não exclusivamente, por armazenistas privados operando perto do porto, na Baixa da Cidade. Baseando-se neste conhecimento, o processo de recolha formal de dados focou três áreas principais de investigação:

1. A estrutura e comportamento do comércio Baixa-Bazuca, especialmente no que se refere ao grão e farinha de milho. As questões abordadas incluíam os fluxos de produtos para o Bazuca; a empresa a quem os produtos foram adquiridos; o volume e o destino dos produtos fluindo para fora do mercado; o número, dimensão, e tipos de comerciantes operando no Bazuca; a forma como obtiveram, processaram, armazenaram, e venderam os produtos; e os preços pagos e outros custos incorridos. Um objectivo chave desta área de pesquisa foi o de compreender a comercialização da ajuda alimentar comercial através deste sistema. A equipa esteve particularmente interessada no efeito das chegadas de ajuda alimentar comercial sobre os preços de mercado e atitudes dos comerciantes.
2. O papel desempenhado por outros importantes mercados retalhistas em Maputo. As questões abordadas incluíam, em que medida a actividade grossista independente do Bazuca ocorre nestes mercados, e que relação existe entre estes outros mercados e a *Baixa*.
3. A relação entre os preços dos diferentes mercados em Maputo. Por exemplo, com que rapidez e até que ponto o efeito de uma chegada de ajuda alimentar comercial estende-se do Bazuca e Xipamanine para outros mercados retalhistas na Cidade? Tais questões são importantes indicadores sobre até que ponto a comercialização de produtos alimentares básicos em Maputo tornou-se um sistema inter-relacionado mais do que um conjunto de actividades isoladas.

### 2. Fenómenos Ocorridos no Mercado Durante o Período de Recolha Formal de Dados

A recolha formal de dados foi levada a cabo num mercado altamente volátil, com rápidas mudanças nas condições de oferta, e informação imperfeita e desigualmente difundida. O maior desafio enfrentado no estudo foi o de se chegar à flexibilidade necessária para se modificar a forma de levar a cabo a recolha de dados em resposta a estas mudanças nas condições de mercado. Tal flexibilidade permitiu ao estudo tirar vantagem dos "natural experiments" e observar as reacções do mercado. Uma chegada de ajuda alimentar durante um período de grande escassez foi um dos experimentos que a equipa estudou em detalhe.

A parte superior da Figura 3 apresenta a cronologia de eventos de mercado seleccionados e os comportamentos de 29 de Junho até ao fim de Agosto, período no qual a recolha de dados formal foi efectuada. A parte inferior mostra o calendário das actividades de pesquisa levadas a cabo no mesmo período.

A última chegada de Grão de Milho Amarelo (GMA) da ajuda alimentar, antes do início da recolha formal de dados, ocorreu no dia 9 de Maio, com a chegada de um navio com 32,000

Figura 3. Matrix das Actividades de Pesquisa, MA/MSU/USAID Estudo do Mercado de Maputo (29 de Junho - 25 de Agosto, 1992)

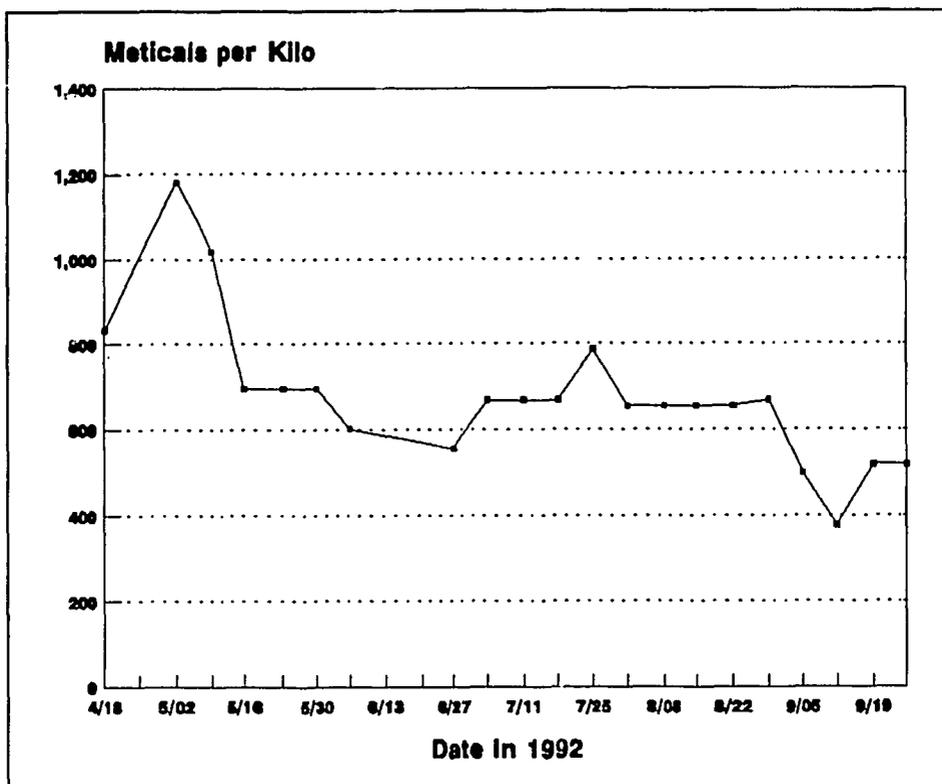
Fenómenos Chave no Mercado/Comportamentos	Semanas de Junho	Semanas de Julho				Semanas de Agosto			
	29	6	13	20	27	3	10	17	24
Preços a Retalho para o GMA, Mercado do Xipamanine									
- Preços Médios Semanais (Mt/caneca <sup>1</sup> )		567	444	575	732	480	475	525	433
- Preço Máximo		600	500	750	1000	500	500	600	500
- Preço Mínimo		500	350	500	450	400	400	500	400
- Diferença (Máximo-Mínimo)		100	150	250	550	100	100	100	100
- Diferença (%) [(Max-Min)/Min]		20%	43%	50%	122%	25%	25%	20%	25%
Ajuda Alimentar Comercial (Tons Descarregadas)									
- Navio da EEC	-	-	-	-	6000	7000	2000	-	-
- Navio da USAID	-	-	-	-	-	-	3200	4040	14970
<b>Actividades de Pesquisa</b>									
<b>Recolha de Preços a Retalho</b>									
Xipamanine	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X
Componde	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X
Vulcano	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X
<b>Recolha de Preços ao Nível Redistribuidor</b>									
Bazuca	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X
Componde				X X X	X X X	X X X	X X X	X X X	X X X
<b>Outras Recolhas de Dados no Bazuca</b>									
Entrada e Saída de Produtos	X X X			X X X			X X X	X X X	
Entrevistas aos Comerciantes do Chão									
- Comerciantes Grossistas de FMACF				X	X	X		X	
- Comerciantes de Todos os Outros Produtos				X	X	X		X	
Censo dos Comerciantes e Produtos Presentes				X	X	X	X	X	X
Volume Armazenado e Custos									
<b>Outras Informações de Mercado</b>									
Visita ao Porto					X	X			
Entrevista aos Grossistas na "Baixa"									
Entrevistas a Retalhistas									
- Xipamanine		X	X	X					
- Componde				X					
- Vulcano				X					
Estudo de Casos sobre Custos dos Comerciantes								X	
Experimentos de Pesagem de Canecas e Sacos	X	X		X	X	X		X	
Experimentos nas Moageiras & Informação da APROC							X		
Visitas à EACM e COGROPA							X	X	X
Visitas às Lojas do NSA			X						
Entrevistas com Doadores/consultores						USAID sem.	EEC	Austral	

1 A "Caneca" tornou-se a unidade de medida estandardizada nos mercados informais de Maputo. Trata-se de uma lata de 750 ml que originalmente contém leite em pó.

Enchida até transbordar com o produto no mercado, chega a conter entre 800 ml e 850 ml.

2 Os preços a Retalho eram recolhidos três a quatro vezes por semana, conforme o número de X's indicado acima.

Figura 4. Preços Semanais do Grão de Milho Amarelo no Mercado de Xipamanine, Finais de Abril - Setembro de 1992



Toneladas Métricas de GMA dos E.U.A. ao Porto de Maputo. Os preços do GMA caíram acentuadamente de níveis muito altos desde esta chegada (ver Figura 4). Na altura do início do estudo em finais de Junho, no entanto, começou a verificar-se de novo escassez de milho amarelo no mercado. A primeira linha da Figura mostra tanto uma forte tendência ascendente nos preços a retalho do GMA, bem como uma instabilidade ao redor dessa tendência nos finais do mês de Julho. Na semana de 27 de Julho, os preços por *caneca* atingiram um máximo de 1 000 Meticais, que veio a cair para 450 Meticais com a chegada de um navio com GMA da Comunidade Económica Europeia (CEE).<sup>3</sup> O aumento do preço pode ser devido à crescente escassez, enquanto a crescente instabilidade pode ser explicada pela incerteza relativa à data exacta da chegada do navio. Logo que o navio da CEE começou a descarregar, os preços começaram a cair rápida e drásticamente. No período de uma semana, os preços estabilizaram-se a níveis mais baixos. Para cada semana, a partir daí, a diferença entre o preço mais alto e o mais baixo da semana passou a ser de apenas 100 Meticais/*caneca*. A chegada de um navio com GMA dos EUA, apenas duas semanas depois, veio provavelmente reforçar este resultado.

A CEE e os EUA organizam a distribuição do GMA da Ajuda Alimentar de formas muito diferentes, o que proporciona uma oportunidade excelente para estudo. As 15 000 Toneladas

<sup>3</sup> A "caneca" tornou-se a unidade estandardizada de medida nos mercados informais de Maputo. Trata-se de uma lata de leite em pó de 750 ml. Enchida até transbordar com o produto do mercado, chega a conter entre 800 ml e 850 ml.

Métricas de GMA da CEE foram distribuídas equitativamente apenas para dois consignatários. Em contraste, 27 consignatários beneficiaram-se das 22 000 Toneladas Métricas de GMA dos EUA, tendo o maior deles se beneficiado de apenas 13.5% do total. Através de um acompanhamento cuidadoso da evolução dos preços e frequentes entrevistas informais no mercado e na *Baixa*, a equipa de pesquisa documentou um exemplo de aumento de preço no curto prazo potencialmente causado pelo poder de mercado criado pela distribuição de 15 000 Toneladas Métricas por apenas dois Comerciantes. Para uma discussão mais detalhada deste acontecimento, ver MOA/MSU Equipa de Pesquisa "A Organização, Comportamento, e Desempenho do Sistema Comercial Informal de Produtos Alimentares Básicos em Maputo".

### 3. As Actividades de Recolha Formal de Dados

A recolha formal de dados incluiu o acompanhamento regular dos preços no Bazuca, Xipamanine, e dois outros mercados retalhistas; o acompanhamento periódico intensivo das entradas e saídas de produtos no Bazuca; e uma série de entrevistas com comerciantes grossistas no Bazuca e comerciantes retalhistas em mercados seleccionados.

**Recolha de Preços:** Os preços a retalho eram geralmente recolhidos nas segundas, quartas e sextas-feiras em três mercados dispersos pela parte norte da "cidade de cimento".<sup>4</sup> Os mercados seleccionados foram: Xipamanine, localizado muito perto do Bazuca na parte ocidental da cidade; Vulcano, localizado a norte do Xipamanine, perto do aeroporto; e Componde, localizado na parte nordeste da cidade, perto dos mercados de Xiquelene e Mucoriama. Excluindo o Mercado Central (Municipal), todos os mercados retalhistas de produtos alimentares localizam-se nestes subúrbios tipicamente habitados por consumidores de baixo rendimento. O mercado central não foi seleccionado por se ter concluído que este serve principalmente uma clientela que se encontra significativamente melhor em termos económicos em relação à maioria dos consumidores de Maputo. A equipa usou três critérios para a escolha destes três mercados. Primeiro, cada um tinha que ter um volume de transacções e um número de vendedores suficiente para ser considerado um mercado estabelecido. Segundo, cada um deveria servir uma clientela típica de baixo nível de rendimento. Finalmente, a equipa visou uma cobertura geográfica representativa da cidade. Estes mercados exibiram diferenças essenciais. O Xipamanine é indiscutivelmente o principal mercado em Maputo, e está firmemente ligado ao Bazuca. O Vulcano é um mercado mais pequeno, mais próximo da *cidade de caniço*, e aparentemente servindo uma clientela de nível de rendimento inferior à do Xipamanine. O Componde é maior que o Vulcano, sendo um dos três mercados localizados muito próximos uns dos outros na parte nordeste da *cidade de cimento*.

---

<sup>4</sup> Em contraste à "cidade de caniço", que cresceu significativamente na década passada, e caracteriza-se pela predominância de palhotas e muito poucas infra-estruturas municipais. A cidade de cimento foi construída antes e possui uma estrutura mais permanente, estradas pavimentadas e outras infra-estruturas. Os três mercados escolhidos servem os residentes destas duas zonas. O Benfica, mencionado anteriormente e visitado durante o diagnóstico rápido, é o principal mercado na cidade de caniço.

Os preços do sector informal grossista ("Preços do Redistribuidor" na Figura) foram recolhidos três dias por semana no Bazuca, e mais tarde também no mercado Componde.<sup>5</sup> Constatções do estudo sugeriram que, para além do Bazuca, o Componde e o Mucoriama também mantêm uma actividade grossista significativa, embora fosse bem inferior à do Bazuca. O Mucoriama tem apenas esporadicamente agentes grossistas de pequena escala, especialmente quando a oferta em Maputo é excessiva.

A frequência de recolha de preços proporciona um exemplo da flexibilidade na recolha de dados acima referida. O Navio com GMA da CEE chegou durante a semana de 27 de Julho depois de um período de grande escassez. No dia da chegada e durante alguns dias que se seguiram, os inquiridores recolheram preços diariamente, algumas vezes duas a três vezes ao dia, para acompanhar com detalhe a reacção dos mercados a esta chegada. Este registo intensivo, e a presença quase constante dos investigadores no mercado durante este período foi essencial e de inestimável valor para a compreensão e documentação da reacção dos mercados.

Fichas de Inquérito para esta recolha, adaptadas do SIMA original, providenciaram a base para a concepção das fichas actualmente usadas na nova versão do SIMA. Para maior detalhe sobre estas e outras fichas usadas no EMM, ver Apendice B. Uma análise detalhada do comportamento dos preços em Maputo pode ser vista no MOA/MSU Equipa de Pesquisa "O Comportamento dos Preços de Produtos Alimentares Básicos no Sector Informal de Maputo"

**Chegada e Saída de Produtos do Bazuca:** O Papel central do Bazuca como fonte de oferta para o sector informal retalhista resultou num forte enfoque na compreensão do comportamento deste mercado. Por quatro vezes, três dias sucessivos de cada uma das vezes, os inquiridores acompanhados pelos investigadores dispenderam o dia inteiro no mercado Bazuca. Durante este período, foram usadas fichas de inquérito para registar a chegada ou saída de veículos no mercado, a quantidade e o tipo de produto que cada um transportava, bem como outra informação chave relativa aos comerciantes dos respectivos produtos (ver Apendice B, Ficha 2 e Ficha 3). Esta recolha intensiva de dados foi conduzida duas vezes durante períodos de relativa escassez, e duas vezes enquanto as ofertas de grão e farinhas de milho eram mais abundantes. A escolha desta abordagem baseou-se na hipótese de que o comportamento dos mercados muda de forma sistemática na medida que as condições de oferta mudam.

A informação obtida durante estes períodos ajudou a esclarecer muitas questões importantes, incluindo o tipo e escala dos comerciantes operando no mercado, suas fontes de oferta e o fluxo de produtos em termos de volume de productos que o mercado pode sustentar. Adicionalmente, este trabalho começou a mostrar claramente que Maputo e as províncias de Gaza e Inhambane estavam ligadas por uma rede comercial de produtos alimentares, sendo o Bazuca e a baixa parte desta rede. Este conhecimento ajudou, então, a equipa a orientar mais entrevistas informais, numa base contínua, com os comerciantes. Uma discussão mais detalhada da estrutura e desempenho dos mercados alimentares em Maputo é apresentada no MOA/MSU "A Organização, Comportamento, e Desempenho do Sistema Comercial Informal de Produtos Alimentares Básicos em Maputo".

---

<sup>5</sup> Nestes e noutros documentos, os termos "grossista redistribuidor" e "comerciante de chão" serão usados mais ou menos indiscriminadamente, ambos se referindo a grossistas do sector informal vendendo o seu produto por saco no mercado Bazuca.

**Entrevistas aos Comerciantes e Recolha de Dados:** O acompanhamento das chegadas e saídas de produtos do Bazuca deram uma boa indicação sobre a estrutura do comércio de alimentos básicos entre a *Baixa* e o Bazuca. Foi também verificada a existência de um fluxo de produtos do Bazuca para outros mercados retalhistas em Maputo e para fora da província, para as províncias de Gaza e Inhambane. Esta recolha não clarificou suficientemente, no entanto, as práticas comerciais dos agentes envolvidos. Do mesmo modo não foram desvendadas as práticas do comércio retalhista. Para este propósito específico, a equipa concebeu uma série de actividades de recolha de dados. Os inquiridores e os pesquisadores entrevistaram formalmente comerciantes do chão no Bazuca, abordando questões relativas às quantidades adquiridas, taxas de rotação dos produtos, transporte, moagem, armazenagem e outros aspectos associados aos custos suportados no exercício da actividade (ver Fichas 5A e 5B no Apêndice B). Similar tipo de entrevistas foi feito a comerciantes de farinha de milho amarelo com farelo (Ficha 5A). Os Comerciantes da *Baixa* foram entrevistados informalmente, tendo-se em simultâneo observado o processo de vendas. Foram determinados volumes e custos de armazenagem, e conduzidos estudos de caso para determinar os custos operacionais dos comerciantes. A observância de uma grande variabilidade nos pesos reais dos sacos correntemente usados pelos comerciantes do chão, especialmente para a farinha de milho amarelo com farelo, levou a equipa a levar a cabo testes de pesagem de sacos e experimentos nas moageiras. Toda esta informação foi usada para se compreender o ambiente em que os comerciantes estavam envolvidos, incluindo os significativos riscos que enfrentam, e a sua adaptação a este ambiente. A informação foi também usada para quantificar os custos que eles incorrem e fazer estimativas preliminares sobre os retornos das actividades comerciais.

**Outras Recolhas de Dados:** Outras recolhas de dados informais incluíram visitas ao Porto de Maputo para observar o processo de descarga de milho e entrevistar as autoridades portuárias, visitas à *Empresa de Abastecimentos da Cidade de Maputo* (EACM), lojas do NSA, e entrevistas com doadores (USAID e CEE) bem como com consultores que haviam investigado as mesmas questões.

### C. CONTÍNUA RECOLHA DE DADOS E ANÁLISE

Desde o término dos esforços intensivos de recolha de dados, em Agosto de 1992, a equipa de pesquisa prosseguiu com a recolha regular de dados. São recolhidos preços no Xipamanine, Vulcano, e Componde todas as Terças e Quintas Feiras, em adição às recolhas habituais no Xipamanine e Bazuca relativas ao SIMA. Isto irá permitir uma melhor análise do desempenho do mercado e um acompanhamento mais detalhado dos seus movimentos. A natureza atempada desta informação deve ser especialmente útil em períodos de grande incerteza no mercado.

Até agora, a equipa concebeu dois questionários adicionais sobre tópicos seleccionados que estão sendo utilizados numa base semanal. A Ficha 6 no Apêndice B inquiri sobre as fontes de oferta dos retalhistas no Xipamanine, Vulcano, e Componde, e reforça constatações anteriores sobre o papel chave do Bazuca. Esta Ficha irá provavelmente ser usada no futuro para documentar a mudança nas fontes de oferta resultantes do desenvolvimento do mercado e à medida que os efeitos da seca se forem reduzindo com o começo da próxima colheita. A Ficha 7 ajudou a obter importante informação sobre desde quando os comerciantes do chão estão envolvidos no negócio, e como eles subiram à categoria de comerciantes do chão. Estes questionários continuarão a ser usados estrategicamente no futuro para investigar questões específicas.

Finalmente, a equipa continua a recolher informação detalhada sobre as chegadas de ajuda alimentar comercial e de emergência, bem como a acompanhar os dados sobre as descargas de cada navio. Esta informação está a ser usada para avaliar importantes questões relativas aos efeitos do programa de ajuda alimentar sobre os preços a retalho em Maputo.

### III. DIFICULDADES ENCONTRADAS

Tal como em todas as pesquisas de campo, durante o processo de investigação foram encontrados problemas. O sucesso da pesquisa deveu-se em parte ao conhecimento antecipado, dentro do possível, de muitos dos problemas e a definição de soluções à partida. Mas nem todos os problemas puderam ser antecipados. Deste modo, o uso contínuo e efectivo de técnicas para identificar problemas, e a flexibilidade dos pesquisadores na definição de soluções durante a pesquisa foi também de extrema importância. Os problemas afectaram principalmente a eficácia da recolha formal de dados, tendo em geral sido identificados e resolvidos apenas através de técnicas informais.

As dificuldades encontradas situaram-se em quatro categorias: precisão nas respostas dos comerciantes; o uso de unidades não-estandardizadas; variação de qualidade num produto aparentemente homogéneo; e recolha e interpretação de informação sobre volumes.

#### A. PRECISÃO NAS RESPOSTAS DOS COMERCIANTES

A precisão dos respondentes é uma preocupação em qualquer pesquisa baseada em entrevistas. À medida que as questões se vão tornando mais sensíveis, a probabilidade de se ter respostas desonestas ou falsas é maior. Neste estudo, a equipa identificou duas áreas potencialmente sensíveis. Primeiro, foi previsto antecipadamente que os comerciantes podiam não estar interessados em revelar as suas fontes de produto. A principal razão desta preocupação deveu-se ao facto de alguns dos produtos comercializados nos mercados informais serem desviados do NSA. Também não foi possível saber se o comércio com a Swazilândia era feito satisfazendo-se todos os requisitos alfandegários. Outro tipo de informação sensível relaciona-se com a os custos e preços pagos e recebidos pelos comerciantes. Quaisquer tentativas dos inquiridores de apurar de forma directa as margens de lucro dos comerciantes era pouco provável de ser bem sucedida.

Várias abordagens foram usadas para minimizar a probabilidade de respostas falsas, e reduzir os efeitos de quaisquer respostas desta natureza que a equipa tivesse recebido. Para tal, a equipa manteve uma presença frequente e amigável no mercado. Os inquiridores e investigadores explicavam abertamente, aos comerciantes e aos curiosos, o que estava sendo feito e as razões que levavam a que fosse feito. As fichas de inquérito foram mostradas aos comerciantes e explicadas, questão por questão, para reduzir a desconfiança. Para além das entrevistas, os pesquisadores mantinham normalmente conversas com os comerciantes sobre questões de carácter geral não relacionadas directamente com os tópicos em estudo. Os investigadores americanos aprenderam frases usuais em *shangane*, o dialecto local, e usavam-nas sempre que possível. Para verificar constatações feitas e investigar questões sensíveis, a equipa confiou num dos inquiridores, que tinha o *shangane* como língua materna. Crê-se que esta aproximação amigável tenha contribuído de forma significativa para reduzir a desconfiança dos comerciantes e facilitar a obtenção de respostas mais abertas.

Verificações mais objectivas foram também usadas para corroborar a informação. Estas verificações incluíram a observação de aspectos ligados às perguntas, e fazer a mesma pergunta a vários comerciantes. Este último tipo de verificação foi muito usado na recolha de informação relativa a custos e preços. Em grande medida, respostas por diferentes comerciantes acerca de custos como armazenagem, transporte, e moagem, e acerca de preços pagos e cobrados, agruparam-se em faixas muito estreitas. A equipa interpretou essa convergência nas respostas como uma confirmação da validade da informação que estava sendo obtida.

Tais verificações não podiam ser usadas ao se inquirir comerciantes individuais sobre onde adquiriam os seus produtos. As respostas dos comerciantes, contudo, eram geralmente muito específicas, chegando a ser citado o nome do armazenista ou empresa estatal onde havia sido adquirido o grão de milho, o arroz, ou outros produtos. Uma pequena proporção de comerciantes deu apenas uma resposta geral como "armazenistas", ou "*Baixa*". A equipa não vê razão para crer que respostas específicas dadas pelos comerciantes fossem falsas.

## B. UNIDADES NÃO-ESTANDARDIZADAS

O uso de unidades de medida não-estandardizadas em Maputo apresentou-se como um desafio especial para a equipa de pesquisa. Os comerciantes retalhistas usam pequenas latas para a medição de produtos. Entre os redistribuidores grossistas, os pesos dos sacos, supostamente com o mesmo peso, muitas vezes variam entre os comerciantes e ao longo do tempo.

O uso de pequenas latas pelos retalhistas traz dois tipos de dificuldades. A primeira resulta do facto de a forma como dois vendedores, usando o mesmo tipo de lata, enchem-nas poder resultar em diferentes volumes do produto. A segunda resulta do facto de diferentes produtos terem diferentes densidades, o que significa que, um dado volume, por exemplo, de farinha de milho, terá um peso diferente do mesmo volume de arroz. Estes dois problemas foram identificados e resolvidos durante a concepção original do SIMA, muito antes do EMM. Os investigadores do SIMA desenvolveram procedimentos para determinar sistematicamente o volume de produto nas latas, e foram determinadas, através de experimentos, densidades para cada produto, que são usadas no cálculo dos preços por quilograma. Para mais detalhes sobre estes procedimentos, ver MOA/MSU Working Paper No. 2.

De um modo geral, os mercados de Maputo atingiram um alto grau de estandardização. A unidade de medida usada para muitos produtos é a lata de 750 ml (*caneca*), que originalmente contém leite em pó. Os volumes recebidos numa dessas latas variam até 10% entre os vários produtos, sendo o peso também variável. Mas, para um dado produto, entre os vários comerciantes a variação não ultrapassa os 2% a 3%. Por outro lado, todos os comerciantes dos mercados estudados em Maputo usam o mesmo tipo de unidade, e assim o têm feito nos últimos três anos. Deste modo, para um dado produto, os preços por *caneca* dão uma medida válida das variações de preço ao longo do tempo e relação de preços entre os mercados. Não dão, no entanto, uma medida válida dos preços relativos entre diferentes produtos, e dariam resultados incorrectos se usados em análises de margens.

A questão das variações no peso dos sacos entre os redistribuidores apresenta-se mais difícil. Este problema é típico em produtos que são reembalados antes de serem vendidos no Bazuca, como por exemplo a farinha de milho amarelo processada localmente. Um levantamento feito indica que o peso desses sacos, que é nominalmente de 50 kg, pode variar de 50 kg a um mínimo de 22 kg. Assim, a referência a preços por saco para estes produtos pode dar informação muito errónea sobre os preços por quilograma. Foi também constatado que o peso dos sacos dos produtos que não são embalados imediatamente antes de serem vendidos no chão no Bazuca é relativamente estável. Estes incluem o grão de milho e o arroz, a farinha de milho da Companhia Industrial da Matola (CIM) e da Swazilândia, e o açúcar da Swazilândia.

A equipa de pesquisa não chegou a desenvolver nenhum método para corrigir sistematicamente as variações nos pesos dos sacos de farinha de milho amarelo processado

localmente. Como resultado, os preços ao nível redistribuidor não são usados em nenhum tipo de análise. Os preços a este nível são usados apenas para os produtos que a equipa acha que mantém um nível estável no peso dos sacos, nomeadamente: GMA, arroz, farinha de milho da CIM e Swazilândia, e açúcar da Swazilândia.

### C. VARIAÇÃO DE QUALIDADE

Tal como acontece em muitos mercados, os produtos básicos em Maputo evidenciam uma grande variabilidade em termos de qualidade. Nem toda esta variação é imediatamente aparente, mesmo para os pesquisadores mais experientes. Ademais, o comércio informal não possui nenhum sistema oficial de qualidades e padrões. Como resultado disso, os preços podem apresentar grande variabilidade apenas devido às diferenças de qualidade. Isto torna extremamente importante a distinção cuidadosa dos diferentes tipos e qualidades de produtos na recolha de dados.

As farinhas de milho dão a melhor ilustração. Existem no mercado pelo menos quatro tipos diferentes de farinhas de milho amarelo, cada uma com um preço diferente. A de mais alta qualidade é a *farinha pilada*, que contém farelo e uma parte do germe removida através da separação manual antes da moagem. Seguem-se dois tipos de farinha processados industrialmente. A *farinha sem farelo* tem uma pequena porção de farelo e o germe removido, e tem a textura de uma farinha típica. A *tixota* é um tipo de farinha mais grosso com algum farelo e germe removido, e é geralmente mais preferido do que a *farinha sem farelo*. A farinha mais barata é processada localmente nas pequenas moageiras, onde nenhum farelo ou germe é removido. Esta, chamada *farinha sem farelo*, é a mais procurada pela grande maioria dos consumidores pobres.

Os pesquisadores ou inquiridores devem estar familiarizados com a forma de distinguir cada um destes tipos de farinha para evitar que se misturem produtos ao se reportar os preços. Contudo, mesmo que isto seja feito, outras dificuldades mantêm-se. Dentro da classe geral de *farinha com farelo*, há alguma variação de qualidade, dependendo do tipo de crivo que é usado na moageira. Estas diferentes qualidades podem também ter diferentes preços. As moageiras industriais podem também processar diferentes tipos de *farinha sem farelo*. Por último, parece que alguns comerciantes misturam a *farinha com farelo* com a *sem farelo* e tentam vendê-la como se da última se trata-se.

Outros produtos também apresentam variações de qualidade que não são identificadas, sem uma observação cuidadosa. O grão de milho pode variar de preço em cerca de 35% a 40%, dependendo do seu grau de limpeza e outros factores. O arroz também pode variar de preço dependendo da sua origem e qualidade. Em nenhum destes casos a equipa de pesquisa foi capaz de identificar uma terminologia padronizada usada pelos comerciantes para distinguir as diferentes qualidades. Isto aumenta consideravelmente a dificuldade de se recolher informação de preços válida.

A equipa de pesquisa lidou com estas questões, tanto durante a recolha da informação no campo, como durante o processamento. No campo, os pesquisadores e inquiridores distinguiram sistematicamente os quatro tipos básicos de farinhas de milho acima identificadas. Para o grão de milho amarelo, a equipa estabeleceu o GMA da ajuda alimentar dos E.U.A. como de qualidade padrão, visto que este dominava o mercado. Qualquer outro tipo de grão que também tivesse um diferente preço foi identificado e codificado como um produto diferente. Durante o estudo, verificou-se a aparição no mercado de algum milho amarelo, que aparentemente destinava-se à distribuição gratuita no

âmbito da emergência, a preços de oferta muito altos. A equipa não incluiu esta informação nas análises dos preços do grão de milho, porque resultaria em resultados falaciosos.

Foram distinguidas três qualidades diferentes de arroz para assegurar que diferentes qualidades não estavam sendo misturadas. Foi recolhida informação para o *arroz corrente*, de qualidade média, o *arroz extra*, considerado pelo comerciantes como de superior qualidade, com poucos grãos partidos, e o *arroz trinca*, com uma proporção muito maior de grãos partidos. É interessante notar que, a despeito de possuírem diferentes qualidades, estes três tipos de arroz eram frequentemente vendidos ao mesmo preço.

#### **D. RECOLHA E INTERPRETAÇÃO DE INFORMAÇÃO SOBRE VOLUMES**

A pesquisa de mercado em muitos países do terceiro mundo tem evidenciado a dificuldade de recolher informação sobre os volumes transaccionados no mercado. Maputo não foi excepção a esta regra. A falta de um sistema de registos (mesmo rudimentar) de entradas e saídas de produtos, implica que a equipa de pesquisa tem que recolher toda essa informação. Fazer isso tornou-se muito difícil, dadas as condições do mercado: horas de abertura e encerramento variáveis, congestionamentos de trânsito e ainda poeiras e fumos de automóveis que algumas vezes chegam a atingir níveis extremos. Por outro lado há a grande dificuldade de se registar todas as entradas e saídas de veículos e os volumes e outra informação desejada. Na prática, três inquiridores, supervisionados por um ou dois investigadores, permaneciam no mercado por 12 e algumas vezes mais horas por dia para recolher esta informação (ver Secção II.B.3 acima para mais detalhes).

Uma vez recolhida a informação, a sua interpretação teve que ser feita cuidadosamente. Por outras palavras, a rápida mudança nas condições de oferta implicaram que a informação recolhida em qualquer período específico podiam dar resultados falaciosos se extrapolada para períodos mais longos. Por esta razão, a equipa levou a cabo esta recolha durante três dias seguidos, por quatro vezes, duas durante periodos de alta oferta e duas durante periodos em que a oferta se havia reduzido consideravelmente.

#### IV. SUMÁRIO DA ABORGAGEM DA PESQUISA

Em resumo, a abordagem de pesquisa adoptada no EMM tem três características chave. Primeiro, esta pesquisa foi baseada no conhecimento já anteriormente adquirido durante o trabalho de concepção e operação do SIMA. Segundo, a pesquisa foi uma combinação interativa de técnicas formais e informais. Diagnósticos rápidos ao mercado antecedendo a recolha de dados ajudaram a estruturar essa recolha. Ideias dessa última pesquisa ajudaram então a identificar questões chave que requeriam uma investigação mais aprofundada. Para tal foi usada uma interação informal intensiva com os comerciantes. Para completar o ciclo, estas interações ajudaram a enfocar esforços de recolha formal de dados. Terceiro, os pesquisadores e inquiridores mantiveram uma grande flexibilidade nos seus esforços de recolha de dados, com dois objectivos principais. A equipa de pesquisa aproveitou a tirar vantagem de "natural experiments", como a chegada de um navio com ajuda alimentar durante um período de grande escassez. Esta resposta flexível a estas oportunidades mostrou-se crucial no aprofundamento e refinamento do entendimento dos mercados pela equipa. Foi também requerida grande flexibilidade na identificação dos problemas e na sua solução durante o decorrer do estudo.

Finalmente, o conhecimento ganho neste trabalho foi usado para conceber um programa estratégico contínuo de recolha de dados e respectiva análise. Este programa irá, não só melhorar a compreensão dos fenómenos do mercado, mas também ajudará a proporcionar informação mais atempada em períodos de grande incerteza. Espera-se também usar a informação para sugerir acções chave por parte do GRM e Doadores para melhorar o sistema de comercialização de produtos alimentares básicos na zona de Maputo e arredores.

**ANEXOS**

**ANEXO A**

**DOCUMENTAÇÃO DOS FICHEIROS COMPUTARIZADOS DO EMM**

## ESTRUTURA DOS SUBDIRECTÓRIOS

A estrutura de subdirectórios para os ficheiros do Estudo do Mercado de Maputo (EMM) distinguem-se em ficheiros relativos ao arquivo de dados e ficheiros relativos à sua análise. Os primeiros são arquivados no directório C:\MMSDATA e seus subdirectórios, sendo os ficheiros de análise arquivados no directório C:\MMSANAL e seus subdirectórios. Os directórios e subdirectórios são:

DIRECTÓRIOS DE ARQUIVO DE DADOS	DIRECTÓRIOS DE ANÁLISE DE DADOS
C:\MMSDATA	C:\MMSANAL
C:\MMSDATA\INCLUDE	C:\MMSANAL\INCLUDE
C:\MMSDATA\WP	C:\MMSANAL\LISTING
	C:\MMSANAL\WORK
	C:\MMSANAL\WP

Em resumo, os ficheiros de arquivo contém:

1. Todos os ficheiros limpos e prontos para a análise de dados. Estes ficheiros contém todas as variáveis directamente introduzidas através do ficheiro de Entrada de Dados, todos os factores de conversão necessários, e variáveis computadas seleccionadas, como por exemplo, os volumes usando unidades estandardizadas. Todos estes ficheiros encontram-se no C:\MMSDATA.
2. "Table-lookup files" usados para converter unidades não-estandardizadas em unidades estandardizadas (por exemplo, latas de leite de farinha de milho em quilogramas). Estes ficheiros também estão arquivados no C:\MMSDATA.
3. Qualquer ficheiro "include" do SPSS/PC+ usado para fazer mudanças e transformações nos ficheiros de dados antes de serem usados. Estes ("include") ficheiros encontram-se no directório C:\MMSDATA\INCLUDE.
4. Questionários, informação documental, e outros ficheiros de textos. Estes encontram-se arquivados no directório C:\MMSDATA\WP ("WP" indicando WordPerfect).

Os ficheiros relativos às análises de dados incluem:

1. Os ficheiros include do SPSS/PC+ que executam a análise de dados. Estes encontram-se no directório C:\MMSDATA\INCLUDE.
2. Ficheiros de trabalho (SPSS/PC+ system files) que são criados e gravados durante a realização das análises. É feito um esforço para se minimizar o número desses ficheiros gravados. Encontram-se arquivados no C:\MMSANAL\WORK.
3. Ficheiros de processamento de texto, incluindo todas as notas e relatórios produzidos durante a análise de dados. Estes ficheiros encontram-se localizados no C:\MMSANAL\WP.

## DOCUMENTATAÇÃO DOS FICHEIROS DE ARQUIVO (SYSTEM) E TABLE LOOKUP

Path = C:\MMSDATA\\*\*

22 de Janeiro de 1993

FICHEIRO	DESCRIÇÃO	VARIÁVEIS
FICHA2.SYS	Entrados de Produtos no Bazuca. Colectadas no verão de 92.	DIA, HORA, MES, ANO, PERIOD, INQ, BOA, B1-B10,
FICHA3.SYS	Saídas do Bazuca. Recolhidas no verão de 92.	DIA, MES, ANO, PERIOD, MERCADO, INQ, CO-C8
FICHA5A.SYS	Entrevistas aos Revendedores (Grossistas no Bazuca) de todos os produtos exceptuando FMACF. Efectuadas no verão de 92.	DIA, MES, INQ, R1-R18, VPREC, CONVR6, CONVR9, KG_BUY, KG_GRND
FICHA5B.SYS	Entrevistas aos Revendedores de FMACF. Efectuadas no verão de 92.	DIA, MES, ANO, INQ, RB1-RB35, COMP PRE, COMP PES
FICHA5C.SYS	Entrevistas aos retalhistas de FMACF (Xipamanine ou campo de Futebol ou ambos?). Efectuadas no verão de 92.	DIA, MES, INQ, RC1-RC35, MERCADO, LATAPREC
FICHA6.SYS	Fontes de oferta de grãos e farinhas de milho dos retalhistas do Xipamanine, Vulcano, Componde, Mucoriama, e Xiquelene; e Grossistas no Bazuca, Componde, e Xiquelene. Informação recolhida pelo Chico entre Setembro e Dezembro de 1992.	MERCADO, MES, DIA, FA1, FA2, FA3, FA4, FA5
FICHA7.SYS	Tempo de operação como vendedores do chão, e actividades anteriores destes agentes.	MES, DIA, R1-R11C
CENSMEST.SYS	Recenseamento de vendedores de chão no Bazuca. Realizado no verão de 92.	DIA, MES, INQ, HORA, PROD, ID, NSAC, SELCASE
MESTPREC.SYS	Preços diários no Xipamanine, Bazuca, e outros mercados em Maputo. Estes foram inicialmente recolhidos pelos três inquiridores durante o verão de 92. Passaram depois a ser recolhidos pelo Chico. A actualização vem sendo feita com os ficheiros SEM-???.SYS criados em Maputo, com dados entrados pelo Simão	ANO, MES, DIA, MERCADO, PROD, P1-P8, INQ, HORA, ERROR, SELCASE, TEMP, GMADOA, FLAGP6, SELCA, NEWVOL
ARRIVALS.SYS	Chegadas de Ajuda Alimentar de todas as fontes, Maio 1990 - Julho 1992. Criados de um JOIN ADD do AID9091.SYS e AID9192.SYS, formados a partir dos Sumários anuais do MICOM/Departamento de Segurança Alimentar.	YEAR, MONTH, DAY, DONOR, DESTINAT, COMMODIT, ORIGIN, PLEDGED, DISCHARG, STATUS, DIST_PT, FILE, COMMERCE

FICHEIRO	DESCRIÇÃO	VARIÁVEIS
SGS.SYS	Descargas diárias de Ajuda Alimentar. Estão sendo actualizadas com informação enviada periodicamente pela equipa em Maputo. Deve ser usada como <u>segunda fonte</u> para os dados de descargas diárias dos produtos da USAID. A primeira fonte para o milho dos Estados Unidos deve ser o SANTOS.SYS. O SGS.SYS deve ser a fonte para as mercadorias de alguns outros doadores. . . .	DAY, MONTH, SHIPNAME, CONSIGNE, QUANTITY
SANTOS.SYS	Dados baseados nos ficheiros de Lotus da USAID fornecidos por Fernando Santos. Esta tem sido a primeira fonte para as descargas diárias, mas é limitada às chegadas de milho da USAID.	DIA, B9, TONS, PROV, SACKSREC, B3
USAWK.SYS	Combinação da informação de preços recolhida pela USAID no mercado Mucoriana e os preços semanais do SIMA. É usada em Maputo nos gráficos semanais para a Embaixada dos Estados Unidos. Em East Lansing, será usada para ter a informação do mercado Mucoriana.	
CONVF5.SYS	Ficheiro Table Look-up dos factores de conversão para as fichas FICHA57.SYS	R6, CONVR6, R9, CONVR9, RB6, CONVRB6, RB10, CONVRB10, RB20, CONVRB20, RC6, CONVRC6, RC10, CONVRC10, RC20, CONVRC20
DENSITY.WK1	Informação original para o cálculo dos factores de conversão.	

ANEJO B

QUESTIONARIOS

FICHA DO INQUERITO DO MERCADO  
NIVEL RETALHISTA  
MERCADOS

Dia \_\_\_\_\_  
Mes \_\_\_\_\_  
Mercado \_\_\_\_\_

Produto	Oferta no Mercado	Razões pela Oferta Observada	Unidade	Nº. de Unidades na nossa medida	Nº. de ml na nossa medida	Preço unitario	Oferta em 4 semanas	Razões pela Oferta Prognosticada
	1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Não Existe		1 unidade 2 kilo 3 litro 7 lata de 10 L 8 lata de 20 L	Responde só se P3 = 1	Responde só se P3 = 1		1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Não Exist. 5 Não Sabe	
PROD	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
1 GMB/MOZ								
1 GMB/MOZ								
1 GMB/MOZ								
2 GMB/DOADO								
2 GMB/DOADO								
2 GMB/DOADO								
3 GMB/IMPORTADO								
3 GMB/IMPORTADO								
3 GMB/IMPORTADO								
4 FMBSF/IMPORTADO								
4 FMBSF/IMPORTADO								
4 FMBSF/IMPORTADO								
5 FMBSF/NACIONAL								
5 FMBSF/NACIONAL								
5 FMBSF/NACIONAL								
6 FMBSF/PILADO								
6 FMBSF/PILADO								
6 FMBSF/PILADO								
7 FMBCF								
7 FMBCF								
7 FMBCF								

FICHA DO INQUERITO DO MERCADO  
NÍVEL RETALHISTA  
MERCADOS

• Dia \_\_\_\_\_  
Mes \_\_\_\_\_  
Mercado \_\_\_\_\_

Produto	Oferta no Mercado	Razões pela Oferta Observada	Unidade	No. de Unidades na nossa medida	No. de ml na nossa medida	Preço unitario	Oferta em 4 semanas	Razões pela Oferta Prognosticada
	1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Não Existe		1 unidade 2 kilo 3 litro 7 lata de 10 L 8 lata de 20 L	Responde so se P3 = 1	Responde so se P3 = 1		1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Não Exist. 5 Não Sabe	
PROD	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
8 GMA								
8 GMA								
8 GMA								
9 FNASF/IMPORTADO								
9 FNASF/IMPORTADO								
9 FNASF/IMPORTADO								
10 FNASF/TIXOTA								
10 FNASF/TIXOTA								
10 FNASF/TIXOTA								
11 FNASF/NACIONAL								
11 FNASF/NACIONAL								
11 FNASF/NACIONAL								
12 FNASF/PILADO								
12 FNASF/PILADO								
12 FNASF/PILADO								
13 FNA CF								
13 FNA CF								
13 FNA CF								
14 FNA MD								
14 FNA MD								
14 FNA MD								

FICHA DO INQUERITO DO MERCADO  
NIVEL RETALHISTA  
MERCADOS

Dia \_\_\_\_\_  
Mes \_\_\_\_\_  
Mercado \_\_\_\_\_

Produto	Oferta no Mercado	Razões pela Oferta Observada	Unidade	No. de Unidades na nossa medida	No. de ml na nossa medida	Preço unitario	Oferta em 4 semanas	Razões pela Oferta Prognosticada
	1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Nao Existe		1 unidade 2 kilo 3 litro 7 lata de 10 L 8 lata de 20 L	Responde so se P3 = 1	Responde so se P3 = 1		1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Nao Exist. 5 Nao Sabe	
PROD	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
15 FTRIG/NAC								
15 FTRIG/NAC								
15 FTRIG/NAC								
16 FTRIG/IMP								
16 FTRIG/IMP								
16 FTRIG/IMP								
17 FEIJ. NHEMBA								
17 FEIJ. NHEMBA								
17 FEIJ. NHEMBA								
18 FEIJ. MANT/NAC.								
18 FEIJ. MANT/NAC.								
18 FEIJ. MANT/NAC.								
19 ARROZ "TRINCA"								
19 ARROZ "TRINCA"								
19 ARROZ "TRINCA"								
20 ARROZ CORRENTE								
20 ARROZ CORRENTE								
20 ARROZ CORRENTE								
21 ARROZ EXTRA								
21 ARROZ EXTRA								
21 ARROZ EXTRA								

FICHA DO INQUERITO DO MERCADO  
NÍVEL RETALHISTA  
MERCADOS

Dia \_\_\_\_\_  
Mes \_\_\_\_\_  
Mercado \_\_\_\_\_

Produto	Oferta no Mercado	Razões pela Oferta Observada	Unidade	No. de Unidades na nossa medida	No. de ml na nossa medida	Preço unitario	Oferta em 4 semanas	Razões pela Oferta Prognosticada
PROD	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
	1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Não Existe		1 unidade 2 kilo 3 litro 7 lata de 10 L 8 lata de 20 L	Responde so se P3 = 1	Responde so se P3 = 1		1 Muito 2 Reg. 3 Pouco 4 Não Exist. 5 Não Scbe	
22 ACUCAR AMAR.								
22 ACUCAR AMAR.								
22 ACUCAR AMAR.								
23 ACUCAR BRANCO								
23 ACUCAR BRANCO								
23 ACUCAR BRANCO								
24 OLEO AVUL/NAC								
24 OLEO AVULA/NAC.								
24 OLEO AVUL/NAC								
25 OLEO IMP./AVULSO								
25 OLEO IMP./AVULSO								
25 OLEO IMP./AVULSO								
26 AMEND. PEQ.								
26 AMEND. PEQ.								
26 AMEND. PEQ.								
27 AMEND. GRANDE								
27 AMEND. GRANDE								
27 AMEND. GRANDE								
29 MAND. FRESCA								
29 MAND. FRESCA								
29 MAND. FRESCA								







FICHA NO. 7  
ENTREVISTA A REDISTRIBUIDORAS EM Bazuca

MES \_\_\_\_\_  
DIA \_\_\_\_\_

NO. DA ENTREVISTA	SEXO DO VENDEDOR	POR QUANTOS MESES TEM COMPRADO E VENDIDO PRODUTOS AGRICOLAS EM SACOS?	SI ANTES VENDIA PRODUTOS AGRICOLAS A RETALHO (EM CANECA), POR QUANTOS MESES FEZ ISTO?	PRODUTO QUE ESTA A VENDER AGORA (PRODUTO NO CHAO)	A VEZES VENDE OUTROS PRODUTOS?	NO. DE SACOS NO CHAO AGORA	VOCE A VEZES VENDE PRODUTO A RETALHO (VENDAS EM CANECA)?	QUAIS PRODUTOS COSTUMA VENDER EM CANECA?				ANTES DE COMECAR A COMPRAR E VENDER EM SACOS, COSTUMAVA VENDER ALGUM PRODUTO EM CANECA?	QUAIS PRODUTOS ANTES VENDIA EM CANECA?			
								8 GMA	9 FMAF/SUAZ	11 FMAF/CIM	13 FMAF		14 FTRIG	16 ARROZ	OUTRO (ESP.)	8 GMA
R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9A	R9B	R9C	R9D	R10	R11A	R11B	R11C	R11D
1																
2																
3																
4																
5																
6																
7																
8																
9																
10																
11																
12																
13																
14																
15																
16																
17																
18																
19																
20																
21																
22																
23																
24																
25																

## Relatorios Preliminares de Pesquisa da DEA

1. Informing The Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report.
2. A Pilot Agricultural Market Information and Analysis System in Mozambique: Concepts and Methods.
3. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas
- 3E. A Socio-Economic Survey of the Smallholder Sector in The Province of Nampula: Research Methods (**traduzido do Português**)
4. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola
- 4E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Agricultural Marketing in the Smallholder Sector (**traduzido do Português**)
5. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa
- 5E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Cotton in the Smallholder Economy (**traduzido do Português**)
6. The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province: Implications for Food Security and Agricultural Policy Reform
- 6P. Determinantes do Rendimento e Consumo Familiar nas Zonas Rurais da Província de Nampula: Implicações para a Segurança Alimentar e as Reformas de Política Agrária (**Traduzido do Inglês**)
7. A Socio-Economic Survey In The Province of Nampula: Smallholder Land Access and Utilization (In Preparation)
8. Dengo, Maria Nita, "Household Expenditure Behavior and Consumption Growth Linkages in Rural Nampula Province, Mozambique", M.Sc. Thesis, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (**Reimpressão**)
9. The Maputo Market Study: Research Methods
- 9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodológicas (**Traduzido do Inglês**)
10. The Maputo Market Study: The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System (**em preparação**)
11. The Maputo Market Study: Food Price Behavior in the Maputo Informal Sector (**em preparação**)
12. The Economics of Food Aid Pricing and Distribution: Lessons from Mozambique (**em preparação**)

13. The Maputo Market Study: Synthesis of Research Findings and Policy Implications (em preparação)
14. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small-scale Enterprises: a Profile", in Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reimpressão)
- 14P. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Pequenas Empresas: Um Perfil", em Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reimpressão, traduzido do Inglês)