MINISTERIO DA AGRICULTURA E PESCAS

Direcção de Economia Agrária

Relatórios Preliminares de Pesquisa

Diagnóstico da Estrutura, Comportamento, e Desempenho dos Mercados Alimentares Rurais de Moçambique

Por

Departamento de Estatística e
Projecto de Segurança Alimentar
da Direcção de Economia Agrária
Equipa de Pesquisa

Relatório Preliminar No. 19

Direcção 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 de Economia Agrária
Ministério da Agricultura
Direcção de Economia Agrária

Agradecimentos

A Direcção de Economia Agrária vem desenvolvendo em conjunto com o Departamento de Economia Agrária da Michigan State University, 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.

Domingos F. R. Diogo
Chefe, Departamento de Estatística
Direcção de Economia Agrária

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

MAP/MSU Equipa de Pesquisa

Júlio Massinga, Contraparte

Ana Paula Manuel dos Santos, Pesquisadora Adjunta

Rui Manuel dos Santos Benfica, Pesquisador Adjunto

Anabela Mabota, Pesquisadora Adjunta

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

Maria da Conceição, Assistente

Simão C. Nhane, Assistente

Francisco Morais, Assistente

David Tschirley, MSU Analista

Michael T. Weber, MSU Analista

Paul Strasberg, MSU Analista Adjunto

Cynthia Donovan, MSU Analista Adjunto

DEA/ESTATÍSTICA

Domingos Diogo (DEA)

Zilda Massango (DEA/Estatística)

Firmino Patrício (DEA/Estatística)

Moisés Raposo (DEA/Estatística)

ÍNDICE

Acrónimos e vocabulário especial iv

I. Sumário Executivo 1

II. Objectivos da Pesquisa e do Documento 7
- A. Contexto 7
- B. Objectivos da Pesquisa 8
- C. Objectivos da Primeira Fase e Deste Relatório 8

III. Metodologia: Diagnóstico Rápido ("Rapid Appraisal") 10
- A. Descrição 10
- B. Locais Seleccionados 12

IV. Funções, Agentes, e Mecanismos de Coordenação nos Mercados de Produtos Alimentares 17
- A. Introdução 17
- B. Funções 17
  - 1. Acumulação 17
  - 2. Armazenamento 17
  - 3. Transporte 18
  - 4. Processamento 18
  - 5. Riscos 18
  - 6. Informação 19
  - 7. Financiamento 20
- C. Agentes 20
  - 1. Produtores do Sector Familiar e do Sector Privado 21
  - 2. Comerciantes Rurais 22
  - 3. Retalhistas nos Mercados 22
  - 4. Comerciantes Ambulantes Retalhistas e Grossistas 23
  - 5. Armazenistas Formais 24
  - 6. Sector Público 25
  - 7. Breve Resumo das Funções Observadas 26
- D. Mecanismos de Coordenação e a Interacção entre os Agentes 28
  - 1. Trocas Directas 29
  - 2. Mercados Terminais 29
  - 3. Contratos Prévios 30
  - 4. Integração Vertical 31
  - 5. Controle Administrativo 31
  - 6. Papel Especial dos Doadores 32

V. Mercados em Moçambique: Interacção entre Agentes 37
- A. Zona Sul 37
- B. Zona Centro 39
- C. Zona Norte 42

D. Vista Geral dos Mercados 44

VI. Factores que Afectam o Desenvolvimento dos Mercados Rurais: Catalisadores e Constrangimentos 47
A. Procura Efectiva por Parte dos Consumidores 47
B. Procura Efectiva por Parte dos Comerciantes 48
C. Infraestrutura Existente no Sistema de Comercialização 50
1. Transporte 50
2. Bancos 51
3. Armazenamento 51
4. Lojas 54
D. Preços 54
1. Variação Previsível dos Preços e o seu Papel nos Mercados 55
2. Variação Não Previsível de Preços e Ajuda Alimentar 55
3. Variação Não Previsível e o Estado 56
4. Trocas e Transacções Interligadas 57
E. Influência das Políticas e Regulamentos 57
1. Políticas sobre Preços 57
2. Políticas e Regulamentos sobre Comércio 58

VII. Conclusões e Implicações de Política 59

Anexo A: 65

Lista de Figuras

Figura 1: Mapa de Moçambique: Locais da Pesquisa 15
Figura 2: Preços Retalhistas para o Grão do Milho Branco em Vários Mercados do País 38
Figura 3: Principais Fluxos na Comercialização do Milho do Centro 46
Figura 4: Principais Fluxos na Comercialização do Milho no Norte 46

Lista de Tabelas

Tabela 1: Locais do Diagnóstico Rápido 14
Tabela 2: Comerciantes Entrevistados no Diagnóstico Rápido 16
Tabela 3: Funções Observadas nos Mercados do Milho 27
Tabela 4: Mecanismos de Coordenção Mais Observados na Comercialização 1994/95 . . 33
Tabela 5: Margens Observadas Durante a Pesquisa 49
Tabela 6: Comerciantes Informais e Ambulantes: Problemas em Conseguir Produtos . . . 52
Tabela 7: Armazenistas: Fatores Limitantes na Expansão da Empresa 53

Acrónimos e vocabulário especial

AGRICOM	Paraestatal envolvida na comercialização agrícola (em 1994, substituído pelo ICM)
CE	Comunidade Europeia (agora União Europeia)
CIM	Companhia Industrial da Matola (Moageira Industrial, localizada em Maputo)
CNP	Comissão Nacional do Plano
DEA	Direcção de Economia Agrária, Ministério da Agricultura
DNE	Direcção Nacional de Estatística
GDM	Governo de Moçambique
GTZ	Agência Alemã de assistência técnica
IASF	Inquérito Agrícola ao Sector Familiar
ICM	Instituto de Cereais de Moçambique
kg	quilograma
Metical	Moeda Nacional de Moçambique (plural: Meticais)
MAP	Ministério da Agricultura e Pescas
DR	Diagnóstico Rápido (em inglês "Rapid Appraisal")
MSU	Michigan State University - Universidade do Estado de Michigan (USA)
ONG	Organizações Não-Governamentais
PMA	Programa Mundial de Alimentação (World Food Programme)
PRE	Programa de Reabilitação Económica
PSA	Projecto de Segurança Alimentar em Moçambique
PUPI	Pequenas Unidades de Produção Intensiva
SEMOC	Sementes de Moçambique
SIMA	Sistema de Informação de Mercados Agrícolas
USAID	United States Agency for International Development - Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional

I. Sumário Executivo

Com a introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE), iniciado em 1987, e o Acordo Geral de Paz, assinado em 1992 entre o Governo de Moçambique e a RENAMO, foram introduzidas mudanças políticas, económicas e sociais substanciais em Moçambique. As reformas económicas deram mais liberdade de movimento e comércio de produtos, num ambiente de mercado que se pretende seja livre. De uma maneira geral, as principais implicações deste ambiente resultante do acordo geral de paz incluem, entre outros, a melhor segurança no movimento de pessoas e bens, o retorno de milhares de refugiados, e mais investimentos nas infra-estruturas pelos doadores e não só, mas também a redução da acção directa do estado na economia, melhoraram as possibilidades de desenvolvimento dos mercados, principalmente nas áreas rurais. O Governo de Moçambique (GDM) e os doadores pretendem avaliar os efeitos das mudanças na gestão de recursos e incentivos e no bem estar dos produtores do sector familiar agrícola em geral.

Dadas essas mudanças, o Ministério da Agricultura e Pescas viu a necessidade de aprofundar a compreensão sobre o funcionamento dos mercados dos produtos agrícolas alimentares nas zonas rurais e, em função disso, propor uma metodologia para a montagem dum sistema para a recolha de preços ao nível do produtor. Esta foi a motivação para esta pesquisa. Dentro do Ministério da Agricultura e Pescas, o Departamento de Estatística da Direcção de Economia Agrária (DEA/Estatística) liderou este estudo, com o apoio do Projecto de Segurança Alimentar (PSA) da Universidade do Estado de Michigan (MSU).

Em função desta necessidade, foi efectuado um Diagnóstico Rápido (DR) em sete locais de Moçambique durante os meses de Julho, Agosto, e Setembro de 1994. O DR teve como objectivo principal identificar os canais de comercialização dos produtos agrícolas nacionais, sobretudo o milho branco.[1] Além desta identificação, o DR avaliou alguns dos constrangimentos prevalecentes no desenvolvimento dos mercados, de acordo com a percepção dos agentes económicos e organismos governamentais.

O sistema rural de comercialização alimentar em Moçambique tem atingido melhorias substanciais desde a assinatura do Acordo Geral de Paz em Outubro de 1992. Um sistema que antes fazia principalmente a distribuição de ajuda alimentar das cidades portos para as zonas rurais, tem-se transformado um sistema que estabelece uma ligação mais efectiva entre as zonas de produção doméstica com zonas deficitárias urbanas e rurais.

Não obstante estas realizações importantes, os mercado alimentares rurais padecem de alguns problemas que devem ser ultrapassados para que o sistema possa vir a servir melhor os interesses dos produtores e consumidores. Fundamentalmente, o sector é caracterizado por uma escala muito pequena de operação, a qual aumenta os custos de comercialização e dificulta os investimentos em infraestrutura física e no armazenamento a longo prazo que são necessários para que haja uma redução de custos unitários e incentivo a produção doméstica.

---

[1] Neste documento, o termo "milho" ou "milho nacional" é usado para indicar o milho branco. O "milho amarelo" é citado especificamente como tal. O milho amarelo não é produzido em Moçambique. Este produto só chega ao país através da ajuda alimentar para programas de distribuição de emergência ou para o sistema comercial. O milho branco é produzido no país e também é importado, principalmente dos países vizinhos.

A resposta do sector informal as condições de paz e liberdade económica tem sido muito positiva para o país, mas este sector, por definição, tem pouco capital para investir. Entretanto, o sector formal (lojistas, armazenistas), com muito mais capital investível e até uma rede física existente (apesar de requerer melhorias para começar de novo a funcionar), está a investir muito pouco no sistema.

No processo de investigação, foram identificados vários agentes económicos importantes. Dentro do sector formal, existem armazenistas e lojistas; do sector informal, existem ambulantes grossistas e retalhistas e retalhistas nos mercados; do sector público, o Instituto de Cereais de Moçambique (ICM), e os doadores são os mais activos. As entrevistas formais incluíram no total 58 comerciantes, tendo as entrevistas informais sido conduzidas ao nível das províncias com funcionários das Direcções de Agricultura, e do Comércio, do ICM, e dos doadores e ONGs[2].

Os locais da pesquisa foram seleccionados na base de vários critérios pré-determinados de modo a poder reflectir variações nos factores de vias acesso, produção, distancia aos mercados urbanos, e actividade do sector público. Trabalhando nas três regiões básicas do país, foi possível identificar diferenças regionais. Os comerciantes ambulantes do Sul e do Centro são os agentes que mais assumem riscos e tomam parte activa no comércio inter-regional. Não se encontrou agentes a fazer grandes investimentos no sistema de comercialização, como construção de armazens e lojas, embora os programas de importação de bens, como o CIP (Commodity Import Program) da USAID, ajudou alguns armazenistas a conseguir meios de transporte.

O ICM teve um forte papel nos locais com mais produção e relativamente mais facilidades (armazens, transporte, administração). O ICM foi menos activo nos locais mais afastados dos mercados, com fraca infraestrutura, ou com menos produtos a comercializar. O sector formal de armazenistas trabalha directamente com o ICM e os doadores, e participando nos mercados de milho só quando têm colocação assegurada.

Em geral, os agentes privados não estão a fazer armazenamento sazonal (e.g., desde a colheita até a época de fome). A falta desta actividade é derivada dos riscos e os custos associados com a actividade. Só compram o milho para o revender rapidamente, evitando assim a possibilidade de mudanças desfavoráveis nos preços ou perdas durante a armazenagem. Esta falta de armazenamento sazonal aumenta a variação dos preços: durante a colheita os preços são mais baixos, e durante a época de fome são mais altos, do que seriam se houvesse este tipo de armazenamento. Por outro lado, os preços correntes não incorporam informação relativa a expectativas futuras de oferta e preços, sendo determinados somente pelas condições de procura e oferta actuais em cada mercado.

Em geral, são os produtores e os doadores que fazem a maior parte do armazenamento sazonal. Os sistemas tradicionais de celeiros usados pelas famílias podem ser melhorados. Com isso, os produtores vão ter mais possibilidade de tirar partido dos incrementos nos preços ao longo do ano. Por outro lado, a disponibilidade dos produtos para os consumidores

[2] Veja o Anexo A para uma lista parcial das entrevistas realizadas.

durante a época de fome também seria incrementada. Os doadores pagam o armazenamento durante vários meses para assegurar produtos para os programas de emergência e não costumam vender os mesmos nos mercados.

Nas zonas Centro e Sul, as operações dos ambulantes facilitam a integração dos mercados, transportando produtos das zonas de produção até aos mercados da Beira e do Sul, principalmente Maputo, quando as margens são suficientemente compensadoras para incentivar estes fluxos. O desenvolvimento das actividades deste sector informal foi possível com a introdução das reformas no âmbito do Programa de Reabilitação Económica (PRE), e a recente reconquista da paz, o que permitiu a reabertura e reabilitação de algumas estradas.

Não obstante, os custos de transacção inter-regionais e inter-temporais ainda estão altos, limitando o desenvolvimento dos canais de comercialização. Quando o custo de transporte chega a ser quase 40% do custo de compra do produto pelo comerciante e quase 20% do preço da venda, como foi encontrado no Centro e no Norte, os custos jogam um papel importante nos preços ao consumidor e na segurança alimentar. Investimentos nas infraestruturas de transportes e comunicações ajudariam a baixar os preços ao consumidor, subir os preços ao produtor, e aumentar os volumes de milho transacionados no país.

A variação não previsível dos preços contribui para a falta de armazenamento, falta de investimento, e falta de comércio inter-regional. Trabalhos anteriores do PSA demonstram o efeito das chegadas de ajuda alimentar comercial e de emergência nos preços de mercado (MA/MSU 1993c, WP#12). Em Moçambique, com a chegada de navios com ajuda alimentar de milho amarelo, o preço do milho branco pode descer na "época/meses de fome" (e.g., Janeiro e Fevereiro), oito ou nove meses depois da colheita. Esta variação não previsível resulta num desincentivo forte para os comerciantes armazenarem milho na época de colheita e comercializá-lo na época de fome. Sempre existe o risco dos preços não subirem suficientemente para que esses intervenientes possam recuperar os custos suportados no processo de armazenagem.

Do lado da procura, com excepção das zonas urbanas de Maputo e Beira, existe pouca procura efectiva para o milho. Existem varias razões para esta falta de procura, sobretudo a falta de poder de compra das populações com baixos rendimentos familiares e a falta de confiança nos mercados como fonte para a satisfação das necessidades em produtos básicos. Precisa-se de mais informação sobre as fontes de milho para os consumidores urbanos e sobre o peso do milho e os outros alimentos na sua dieta para a identificação das causas e das potenciais soluções para a falta de procura efectiva nestas zonas.

No Norte, elementos dos antigos sistemas da "rede comercial" ainda estão presentes, apesar de que muitas lojas foram abandonadas ou destruídas durante a guerra. Encontramos pouca actividade informal, além das actividades dos retalhistas informais nos mercados e alguns ambulantes retalhistas na zona de Nampula.[3]

---

[3] Observações posteriores a este DR indicam que a actividade informal pode estar a crescer nesta zona. Durante Janeiro de 1995, foi observado um comércio activo entre Montepuez (zona de excedentes) e Nampula (algumas zonas com deficit alimentares devido ao ciclone Nadia), e entre Malema e Nampula. Este comércio envolvia agentes formais e informais. É

(continued...)

Os constrangimentos actuais para o desenvolvimento dos mercados no Norte focalizam-se agora no sector de transporte. Existem três aspectos do problema: 1) falta de transportadores para passageiros e carga; 2) falta de meios de transporte; e 3) condições deterioradas das vias de acesso. No Norte, o baixo nível de actividade comercial em geral nas zonas rurais resulta na falta de meios de transporte disponíveis e de cargas de retorno com um custo menor. Assim, as actividades nos mercados agrícolas são fracas devido a altos custos, e os custos são altos por falta de actividade.

Em comparação, no Centro, há (relativamente) boas condições e capacidade de resposta do Corredor da Beira e o comércio activo dentro do Centro e entre o Centro e o Sul, e também entre Moçambique e Zimbabwe, resulta numa forte procura para transporte e a possibilidade de cargas de retorno com custos mais baixos. Este estudo não se focalizou no sector de transporte, mas este foi um dos problemas mais mencionados pelos comerciantes e os produtores entrevistados.

O crédito foi também muito mencionado como um problema que limita o crescimento do comércio. Os armazenistas referiram que em muitos casos existem fundos disponíveis mas só que os custos, incluindo as taxas de juros, os trâmites burocráticos, e outros gastos, são excessivamente altos, para justificarem a obtenção do crédito. Alguns doadores, ao fazerem compras locais, provêem fundos adiantados para aliviar a falta de capital operacional para as compras. Os comerciantes retalhistas e ambulantes indicaram a falta de fundos disponíveis para o grupo. O DR não pôde determinar se a falta de capital é efectivamente o constrangimento fundamental para investimentos no comércio. É possível que os problemas principais sejam os riscos e os custos directos na aquisição de capital que inviabilizam tais investimentos. Dada a importância deste factor para os comerciantes, mais investigação seria útil para avaliar este aspecto.

No passado, os armazenistas nas zonas de produção não tinham que procurar mercados porque o governo, através do antigo ICM ou da AGRICOM, realizava as compras baseando-se em preços pre-estabelecidos garantindo assim um lucro controlado. Os armazenistas não desenvolveram muito as relações inter-regionais para a comercialização do milho porque esperavam que o ICM, com bastante expressão, com um papel activo uma vez que tem estruturas criadas e dispõem de recursos humanos, o fizesse. Ademais, a maioria dos armazenistas não se especializam na compra e venda de produtos agrícolas. Têm outras actividades mais rentáveis, como compra e venda de produtos para consumo (bebidas, açúcar, roupas, etc.).

Para além da intervenção do ICM como mercado e cumpridor do preço mínimo[4], a política do governo sobre este preço e os regulamentos sobre o comércio trazem uma série de problemas

---

[3](...continued)
de notar que este comércio parece ter trazido benefícios para os produtores de Montepuez, os quais estavam a receber um preço de 800 Mts/kg para o milho, numa altura em que o preço mínimo ao produtor definido pelo governo estava fixado em 550 Mts/kg.

[4] Em trabalhos posteriores ao DR, analistas do PSA falaram com produtores na zona Centro os quais se queixaram que o ICM não pagou o preço mínimo estabelecido na primeira parte da campanha, o que significa que o ICM nem sempre cumpre com a política do preço mínimo.

aos comerciantes, produtores, e consumidores do grão de milho nacional. Um dos problemas constatados durante o DR em 1994 foi o anuncio atrasado do preço mínimo ao produtor (depois do inicio da colheita, em 20 de Abril). Primeiro, o anuncio tardio diminui o potencial incentivo aos produtores na época de sementeira. A alteração do preço estipulado também causou dúvidas para os produtores. Por outro lado, a situação prejudicou a alguns grandes comerciantes que haviam comprado o milho nacional baseando-se no preço original.

Em relação aos documentos legais do sector formal, foram mencionados os problemas de demora nos trâmites legais e custos elevados associados a sua legalização. Por exemplo, para conseguir o Registo Criminal, ou leva muito tempo em conseguir ou a pessoa têm que viajar a capital para o obter. Ainda falta mais informação ao nível nacional, provincial, e distrital sobre os regulamentos, o cumprimento, e as barreiras nas actividades comerciais. Também, com as mudanças tendentes ao mercado livre, o papel do Ministério da Indústria, Comércio, e Turismo e os seus delegados provinciais e distritais não está muito claro, havendo ainda alguma dúvida sobretudo em relação ao tratamento com o sector informal.

No DR constatou-se que os mercados para outros produtos básicos, como feijões e amendoim, são fracos por falta de produto, embora, segundo os comerciantes, os produtos "têm saída". Existem menos riscos na comercialização, e a procura excede a oferta na maioria das zonas. Em cada viagem os comerciantes ambulantes se especializam num produto. Dependendo da procura, podem permanecer no mesmo produto ou mudarem para produtos que proporcionem melhores rendimentos. Como foi indicado, os armazenistas, por seu turno, não se especializam. Normalmente, eles trabalham com vários produtos, se têm a colocação prévia e assegurada. Em alguns locais, dada a fragilidade dos mercados de cereais, o Ministério da Agricultura e Pescas promove outras culturas de rendimento.

A maioria dos produtores vendem a sua produção perto da sua casa ou machamba, ou levam à cabeça até um comerciante local ou cruzamento onde haja actividade de comerciantes ambulantes. Na época de fome, a forte procura no Centro deu lugar a situação em que ambulantes foram de casa em casa, buscando milho para comprar. Um exemplo interessante é o mercado semanal (feira agrícola) em Maxixe, onde os produtores da zona se agrupam para transportar o produto para a Feira, à quinta-feira de todas as semanas. O desenvolvimento deste mercado e o potencial seu como tipo de mercado sustentável em Moçambique merece estudos mais aturados.

Em relação ao desenho dum sistema de recolha de preços ao nível produtor, o DR indica que existe variação regional na estrutura dos mercados. Também, durante a campanha agrícola, os agentes activos podem variar num determinado local. Assim, para se ter um sistema flexível e responsivo será necessário incluir entrevistas tanto com o sector informal como com o sector formal, para todos os produtos inclusos no sistema. O documento de pesquisa sobre o desenho do sistema irá conter mais informações e análise sobre a dinâmica dos mercados e o desenho de um sistema adequado.

Os produtores, comerciantes, e governantes tem muitos desafios no desenvolvimento dos mercados rurais, sobretudo para os produtos agrícolas. Os desafios incluem ganhar a confiança do sector comercial para incrementar os investimentos privados, e melhorar a infraestrutura de transporte e de comunicação. Um aspecto nítido é a necessidade de

aperfeiçoamento da informação disponível para os comerciantes e produtores de modo a minimizar os riscos, sobretudo derivados dos efeitos negativos das chegadas de ajuda alimentar e da falta de informação sobre os volumes, periodicidade, e qualidade dos produtos a chegar.

II. Objectivos da Pesquisa e do Documento

A. Contexto

Com o Programa de Reabilitação Económica (PRE) iniciado em 1987, e o Acordo Geral de Paz, assinado em 1992 entre o Governo e a RENAMO, foram introduzidas mudanças políticas, económicas e sociais substanciais em Moçambique. Entre as medidas do PRE estão a desvalorização da moeda, a reestruturação ou privatização das empresas públicas, gradual abolição do sistema de preços fixos.[5] As reformas económicas também deram mais liberdade de movimento e comércio de produtos com a liberalização dos mercados. De uma maneira geral, as principais implicações deste ambiente de paz são, entre outros, a melhor segurança das pessoas, o retorno de milhares de refugiados, e mais investimentos nas infra-estruturas pelos doadores. Assim, com a redução da acção directa do estado na economia, melhoraram as possibilidades de desenvolvimento dos mercados, principalmente nas áreas rurais. O GDM e os doadores pretendem avaliar os efeitos das mudanças na gestão de recursos e incentivos e no bem estar dos produtores do sector familiar agrícola em geral.

Existe actualmente pouca informação sobre a estrutura e o comportamento dos mercados rurais.[6,7] Devido ao fraco desenvolvimento dos mercados rurais e ao facto de o sistema estar a se evoluir rapidamente, é difícil ter-se uma informação acurada sobre os preços praticados ao nível do produtor. A obtenção desse tipo de informação é fundamental para qualquer formulação de políticas de produção e comercialização nas zonas rurais. Esta informação é também importante para a avaliação do impacto de políticas governamentais em geral e de programas de investimento público.

A presente pesquisa foi desenhada com o intuito de responder a preocupação do Ministério da Agricultura e Pescas em reajustar as políticas agrárias visando aumentar os incentivos ao investimento na produção e comercialização pelos produtores e comerciantes rurais, reduzindo deste modo a insegurança alimentar das famílias nessas áreas. Tendo em conta as mudanças económicas acima referidas, o Departamento de Estatística da Direcção de Economia Agrária (DEA) em colaboração com o Projecto de Segurança Alimentar em Moçambique (PSA) achou por bem preocupar-se em saber que tipo de reajustamentos de políticas agrícolas são necessárias face a essa nova realidade. Tais reajustamentos de políticas devem ter como meta estimular os produtores e comerciantes rurais para um maior investimento no sistema de produção e comercialização rural, melhorar a segurança alimentar do sector familiar e garantir a oferta em alimentos às cidades, ao mesmo tempo que cria uma base sólida para o crescimento da economia como um todo.

---

[5] Vide, entre outros, Abrahamsson and Nilsson 1994.

[6] Em 1993, o Departamento de Mercados e Preços da DEA conduziu um inquérito aos Directores Provinciais da Agricultura e a alguns Directores Distritais (DEA/Mercados e Preços/Estatística, 1993) sobre as previsões das quantidades a comercializar, os problemas com a comercialização, e as medidas necessárias a serem tomadas. Os agentes privados não foram incluídos. Este relatório do DR, por seu turno, fornece observações importantes sobre os factores limitantes na perspectiva dos agentes do sector privado.

[7] Existe bastante literatura sobre a organização dos mercados antes de 1994. Em particular, vide MARRP 1990 Draft Report, Billing 1990, e Quezada, et al. 1990.

B. Objectivos da Pesquisa

É neste contexto que foi desenvolvida esta pesquisa que tem como principais objectivos os seguintes:

- avaliar a actual estrutura, funcionamento e desempenho dos mercados rurais visando uma maior compreensão sobre o seu potencial e os constrangimentos impostos ao seu crescimento que limitam o desenvolvimento mais dinâmico da economia rural;

- melhorar a base de conhecimento, sobretudo na área de comercialização agrícola, contribuindo assim na identificação do papel apropriado que cada agente, incluindo o sector público, deve assumir na recuperação e na revitalização dos mercados rurais; e

- determinar a maneira ideal para acompanhar, a longo prazo, os efeitos do desenvolvimento dos mercados e a sua estrutura de preços no bem estar do sector familiar.

Para atingir estes objectivos, o trabalho foi dividido em duas fases distintas de pesquisa: Na primeira fase, de Julho a Setembro de 1994, foi estudado a estrutura, funcionamento e desempenho dos mercados rurais dos produtos agrícolas (especialmente o milho), baseando-se em visitas de Diagnóstico Rápido (DR) (em inglês "rapid appraisal"), de locais seleccionados abrangendo as três regiões distintas de Moçambique, nomeadamente, Norte, Centro e Sul. Este documento é o primeiro resultado do diagnóstico rural efectuado. A segunda fase será levada a cabo durante a época de comercialização de 1995 e terá como objectivo a recolha de informações necessárias para o desenho final e execução dum sistema piloto de recolha de preços e outras informações de mercado a nível do produtor.

C. Objectivos da Primeira Fase e Deste Relatório

O presente documento apresenta os resultados da primeira fase de pesquisa, baseada nos seguintes objectivos específicos:

1) Identificar os canais de comercialização de produtos agrícolas mais importantes, sobretudo do milho branco, abrangendo intervenientes a diferentes níveis (produtores, armazenistas e retalhistas); os produtos transacionados por comerciantes do sector formal e do sector informal; a direcção e sazonalidade dos fluxos de produtos; os clientes; a escala de operações; e as percepções e expectativas dos comerciantes.

2) Identificar e determinar a importância relativa dos potenciais constrangimentos da expansão e fortalecimento da actividade comercial, incluindo leis e regulamentos (impostos e licenciamento), factores macroeconómicos como liquidez e crédito, procura efectiva (ou sua falta), e infra-estruturas para a comercialização.

3) Identificar os transportadores nas zonas de influencia dos mercados, a extensão e âmbito das suas operações em termos de área geográfica bem como de produtos transportados, capacidade e volumes transportados, custos/preços para o transporte

dos produtos.[8]

4) Avaliar os canais de comercialização identificados para as principais fontes de informação úteis para o desenvolvimento de um sistema de recolha eficaz de dados referentes ao preços ao produtor.

5) Levar a cabo analises adicionais sobre o papel dos doadores e ONGs nos mercados agrícolas com maior ênfase nos efeitos das compras locais e a experiência com milho amarelo da ajuda alimentar comercial e de emergência.

6) Assistir a DEA/Estatística nas análises sobre os diferentes canais de comercialização dos excedentes dos produtores rurais, usando os dados do Inquérito de 1993, particularmente no destino da produção dos produtos básicos para consumo (milho, mandioca, arroz, e feijão).

O milho branco foi considerado o principal produto a ser enfocado na primeira fase da pesquisa, dada a sua importância para a segurança alimentar das populações no país e por ser um dos principais geradores da receita das famílias rurais. De acordo com o inquérito agrícola ao sector familiar realizado em 1993, cerca de 71% dos produtores do sector familiar produzem esta cultura (DEA/Estatística 1995). Isso não quer dizer que os outros produtos agrícolas não tenham sido considerados. As observações nos mercados do milho branco dão indicação de outros aspectos ligados a mercados de outros produtos domésticos. Baseando nesta lógica, a equipa aproveitou-se de um diálogo com os comerciantes do milho branco para simultaneamente falar sobre a comercialização de outros produtos.

Constitui objectivo principal do documento fornecer uma base documentada e que possa ter uso como material de consulta ou referência no processo de determinação de locais e níveis de recolha de preços ao produtor para o trabalho da DEA bem como uma eventual utilidade a outros interessados que pretendam informar-se sobre os canais de comercialização e sistemas de mercados agrícolas (particularmente o milho). Neste documento, desenvolvemos resultados sobre os objectivos 1, 2, e uma parte do objectivo 6. Não foi possível incluir o sector de transporte devido ao constrangimento de tempo na pesquisa. Os objectivos 4 e 5 são temas a serem incluídos num documento separado, com enfoque no sistema de recolha dos preços ao nível produtor. Em relação ao objectivo 6, só analisamos de forma básica a participação dos produtores nos mercados. O Inquérito Agrícola do Sector Familiar de 1994 contribuirá no futuro para uma análise mais profunda.

[8] Devido a limitação de tempo e recursos humanos, a maior parte das actividades relativas a este objectivo foi mudado para a Segunda Fase da pesquisa.

III. Metodologia: Diagnóstico Rápido ("Rapid Appraisal")

A. Descrição

Um Diagnóstico Rápido (DR) consiste na pesquisa preliminar e geral da organização, actividade e desempenho do sistema alimentar (neste caso) ou de algum componente do mesmo (Holtzman, 1986). O DR pode ser definido como a investigação durante um período limitado, utilizando uma combinação de entrevistas informais, inquéritos formais, e dados secundários, focalizando as fontes de informação identificadas previamente como elementos chaves nos processos a pesquisar. A escolha das actividades específicas da pesquisa depende dos objectivos e dos conhecimentos prévios do sistema. A metodologia do DR é uma forma flexível, em conformidade com as situações sobre as quais os conhecimentos da estrutura são fracos. Em comparação, um estudo do sub-sector, por exemplo, incorporaria uma amostra representativa dos agentes com inquéritos formais e detalhados, procurando determinar todas as estruturas e volumes o qual levaria muito mais tempo e muitos mais recursos humanos.

Para a primeira fase, a metodologia do "Diagnóstico Rápido" (em inglês, "Rapid Appraisal") foi escolhido para dar informação rápida, a um custo menor, focalizado nos sistemas e na dinâmica. Como indicado por Holtzman,

> Muitos analistas que tem reservado tempo para ... métodos **menos formais** para a recolha dos dados dizem que frequentemente são mais rápidos e as vezes mais eficazes (em comparação com inquéritos intensivos) para conhecer as relações e as ligações nos sistemas de produção e de comercialização, para entender os constrangimentos e as oportunidades no sistema, e para identificar intervenções que poderiam ser viáveis" (1986, pg.1-2).

A duração dum DR depende dos conhecimentos prévios dos investigadores sobre a região e também da quantidade de locais a serem visitados. Neste caso, usando a estrutura orgânica e os técnicos da DEA Central e das províncias e ainda a equipa de supervisão e os inquiridores do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) nos mercados, foi necessário um período de 3 meses.

Existe pouca informação sobre os sistemas de comercialização do milho e outras culturas alimentares em Moçambique. Isto provavelmente seja devido a natureza do sistema económico prevalecente em Moçambique antes do PRE (1987) e a situação de guerra, que não permitia o livre desenvolvimento do mercado. Muito do desenvolvimento depois de 1987 tem sido efectuado no sector informal, sem sistemas formais de informação.

São as seguintes as principais desvantagens desta metodologia:

a) não se pode determinar com grande detalhe factores sazonais;
b) não permite a recolha de dados específicos sobre o fluxo (volumes) e os dados nunca são representativos duma população;
c) pode haver falta de confiança por parte das pessoas alvo da pesquisa em relação a equipa da pesquisa e os seus objectivos; e

d) tem que se ter muito cuidado na selecção de locais e indivíduos a serem entrevistados para evitar problemas com a percepção prévia dos investigadores sobre os fenómenos.

O DR em Moçambique foi desenhado para diminuir várias dessas desvantagens. Perguntas sobre os meses anteriores ajudaram ter uma idéia do movimento sazonal. Para diminuir problemas de confiança, em todos os locais da pesquisa onde o SIMA está a operar, a equipa de investigadores foi sempre acompanhada por inquiridores do sistema, pessoas já conhecidas nos mercados. Apesar das desvantagens que restam, o valor da informação recolhida num DR justifica o seu uso, sempre que as conclusões da análise não excedam a validez do método.

Os objectivos da pesquisa incluem a identificação dos agentes principais e o comportamento dos mercados. Para conseguir esses objectivos, o DR desenvolveu as seguintes actividades em vários locais do Sul, Centro, e Norte do país:

1) entrevistas informais com os agentes "chave", tanto do sector público como do sector privado;
2) entrevistas formais, baseadas em fichas de inquérito aos comerciantes formais e informais, urbanos e rurais;
3) visitas aos mercados; e
4) recolha de vários tipos de dados "secundários", incluindo preços, dados de recolhas previas sobre as actividades do sector familiar, levantamento sobre a presença de infra-estrutura.

O PSA já conduziu varias pesquisas sobre os mercados de produtos básicos, em Maputo (MA/MSU 1993b, WP#10) e em Nampula (MA/MSU 1993d, WP#16). Esses trabalhos prévios ajudaram na identificação dos agentes importantes a serem entrevistados, tais como funcionários dos Ministérios do Comércio e da Agricultura e Pescas, e os representantes das organizações internacionais, dos doadores, e das ONGs. Durante o DR, foi possível para a equipa falar em muitos casos com representantes a nível distrital e a nível provincial. As entrevistas informais foram conduzidas para captar a perspectiva dos agentes, além das políticas e actividades de cada organização nos mercados agrícolas.

Usando uma ficha para cada tipo de comerciante, entrevistaram-se comerciantes ambulantes, comerciantes rurais (lojistas e informais), comerciantes retalhistas informais, e armazenistas. Através das entrevistas obteve-se informação sobre tipo de produtos, quantidades, custos de transporte e do produto, preços de venda, unidades usadas nas transacções, fornecedores, e clientes.

No que diz respeito ás visitas aos mercados, a equipa pode confirmar o número de vendedores, transporte utilizado, oferta de produtos, unidades de medida mais comummente usadas, bem como outros aspectos básicos do funcionamento do mercado. A língua usada nas entrevistas variou, dependendo dos participantes e a familiarizaçao dos inquiridores com as línguas locais. Um aspecto que demonstra a flexibilidade do método do DR foi a possibilidade de incorporar mais entrevistas aos produtores do que inicialmente estava previsto. Os comentários dos produtores não se enquadravam nas fichas especiais por isso mais entrevistas informais foram conduzidas.

Os dados "secundários" utilizados para a pesquisa são de várias fontes. Primeiro, os dados do SIMA respeitantes a preços e disponibilidade dos produtos foram usados para identificar os mercados mais activos e os menos activos. A análise dos dados do Inquérito Agrícola do Sector Familiar de 1993 conduzido pela DEA/Departamento de Estatísticas Agrárias, deu informação sobre a participação dos produtores nos mercados alimentares. Também foram usados dados da Comissão Nacional do Plano sobre instituições, infra-estruturas físicas, como o número de lojas, armazéns e condição das estradas.

B. Locais Seleccionados

Vários critérios foram tomados em consideração na selecção de locais para a pesquisa. É importante saber que a selecção não foi ao acaso, mas feita sim para incluir a variação entre critérios. Primeiro, o país foi dividido em três regiões geográficas, nomeadamente Norte, Centro e Sul. A equipa concordou em dar mais atenção aos mercados do Centro e Norte, pelo facto de estas regiões serem potencialmente agrícolas, normalmente com excedentes e menos estudados do que a zona Sul. Assim foi decidido que uma equipa de sete pessoas podia cobrir um máximo de sete locais durante o DR.

Entre os critérios usados destaca-se a produção agrícola total, produção de milho, as actividades dos comerciantes e do estado na comercialização do milho, o acesso, a população, e a existência de algum relacionamento entre produtores e comerciantes. Com base nisso, uma lista dos locais potenciais foi elaborada. Foi importante seleccionar pelo menos alguns locais de acordo com os Distritos abrangidos pelos Inquéritos Agrícolas do Sector Familiar realizados em 1993 e 1994 e os pontos de recolha do SIMA. Além disso, foram seleccionados locais em que o SIMA está a recolher dados, podendo-se assim fazer uso da informação sobre preços e disponibilidade de produtos, e também dos conhecimentos dos inquiridores. Locais adicionais foram determinados com base nas conversas com dirigentes locais, doadores tais como USAID, Programa Mundial de Alimentação (PMA), Comunidade Europeia (CE), e pessoal do ICM.

Nas três regiões do país (Sul, Centro e Norte), a equipa, com a ajuda das autoridades locais identificou mercados activos em produtos alimentares, tendo sido Homoine e Maxixe (Inhambane) no Sul, Chimoio e Sussundenga (Manica) no Centro, e Nampula, Ribaue, e Malema (Nampula), e Montepuez e Balama (Cabo Delgado) no Norte. Das zonas identificadas, Sussundenga surgiu como importante para o ICM e ambulantes, enquanto que Ribaue é um local no Norte com muita produção de milho e actividade comercial. Montepuez, Balama e Namuno surgiram como locais de produção exclusiva de milho.

No outro extremo, pelo menos um local de difícil acesso e pouco movimento comercial foi seleccionado no Norte e no Centro.[9] No Norte, as autoridades e os comerciantes indicaram Malema (e Mutualí, a aldeia mais próxima, onde trabalha o ICM) tido como um local onde a produção foi boa, mas a actividade comercial foi fraca. Na região Centro, Caia e Sena são locais com pouca produção, muito afectados pela guerra e seca prolongada além do difícil acesso. Em 1992, não existia nenhum mercado , neste momento existem pelo menos dois (um do conselho executivo e outro em baixo duma mangueira), mas com pouquissímos produtos agrícolas.

Baseado nas prioridades estabelecidas pela equipa, os locais foram seleccionados e estão indicados, com alguns aspectos indicativos, na Tabela 1, e o mapa na Figura 1 indica a localização de cada distrito.

Tabela 1: Locais do Diagnóstico Rápido

Local	Província	Mercados incluídos	Inquérito Agrícola do Sector Familiar		Produção de milho na Província	Classificação (M=muito; A=algo; P=pouco/difícil)	
			1993	1994	Ano agrícola 1993/94 (toneladas métricas)	Activi-dade Comer-cial	Acesso[1]
Caia/Sena	Sofala	M. Central; M. Baixo	Não	Não	52,000	P	P
Chimoio/ Sussundenga	Manica	M. 7 de Abril, M. Matadouro, M. 3 de Fevereiro (todos Chimoio); M. de Sussundenga	Não	Sim	102,000	M	M/ A (rural)
Homoine/ Maxixe	Inhambane	Dumbanengue de Maxixe; M. de Chingiguire	Sim	Sim	38,000	A	M
Malema/ Mutuali	Nampula	---	Não	Não	41,000	P	P
Mocuba	Quelimane	M. Central (Mocuba)	Não	Sim	92,000	M	A
Montepuez/ Balama	Cabo Delgado	M. Central (Montepuez)	Sim	Sim	45,000	A	A
Nampula/ Ribaue/ Namialo	Nampula	M. Beleneuses; M. Central (Namialo)	Sim	Sim	41,000	A	A

[1] Por acesso, referimos a combinação de qualidade dos caminhos de acesso e de quantidade de veículos disponível no sector transporte. Por exemplo, P indica que ou as vias de acesso estão em mau condição e/ou falta meios de transporte.

9 Malema/Mutuali foi incluído no Norte como local de difícil acesso. Mopeia foi identificado como local da pesquisa durante a selecção de locais, mas a falta de transporte e de tempo impediu a possibilidade de visitar este lugar.

A profundidade com que se fez a pesquisa variou dum local para outro em termos de tempo e número de visitas. Na zona de Chimoio, Sussundenga, e Gondola, a equipa trabalhou 28 dias-Homens, posto que é um local de muita actividade comercial, é uma zona excedente na produção de milho, e também é o local do pré-teste dos instrumentos do DR. Em outras zonas, por exemplo, Malema e Mutuali, só 4 dias-Homens entravam na pesquisa porque há poucos comerciantes a trabalharem e consequentemente pouco movimento, não obstante ser uma zona produtiva do milho.

Durante a pesquisa, foram entrevistadas muitas pessoas. Para as entrevistas mais formais, com fichas, a Tabela 2 indica o número de comerciantes entrevistados em cada região.[10] Com base nestas entrevistas e conversas com agências e organizações, com uma dispersão geográfica dos locais, esta pesquisa pode indicar os factores mais importantes evidenciados nos mercados.

[10] Uma lista parcial das agências e organizações contactadas está no Apêndice A.

Figura 1: Mapa de Moçambique: Locais da Pesquisa

Figura 1: Sitios deve estar aqui

Tabela 2: Comerciantes Entrevistados no Diagnóstico Rápido

Tipo de comerciante/ Sexo	Região		
	Norte	Centro	Sul
Comerciantes ambulantes			
Homens	3	4	-
Mulheres	-	2	-
Comerciantes informais			
Homens	14	6	-
Mulheres	-	1	13
Armazenistas			
Homens	3	6	2

IV. Funções, Agentes, e Mecanismos de Coordenação nos Mercados de Produtos Alimentares

A. Introdução

Os mercados podem ser concebidos como a combinação de **funções** a serem executadas, os **agentes** a realizarem as funções, e os **mecanismos** para coordenar as actividades dos agentes no desempenho das suas tarefas. Para compreender um sistema de mercados é necessário dispor de conhecimento tanto teórico como prático de cada um destes elementos. Um caso concreto são os mercados de produtos alimentares em Moçambique. Neste capítulo serão definidos os conceitos básicos e o vocabulário para facilitar e padronizar o entendimento. A secção B é principalmente teórica, definindo as funções que tem que ser cumpridos em qualquer sistema de comercialização; as secções C e D apresentam material tanto teórico como prático, definindo os agentes e mecanismos de coordenação observados nos mercados rurais de Moçambique.

B. Funções

Existem algumas funções básicas que devem ser cumpridas em qualquer sistema de comercialização. A Tabela 3 indica no eixo horizontal as funções básicas num sistema de mercado. Se algumas das funções forem parcialmente cumpridas ou não forem cumpridas, isto vai ser um factor limitante no desenvolvimento dos mercados. As funções a serem avaliadas neste documento são: a acumulação, o armazenamento, o transporte, o processamento, os riscos, a criação e divulgação de informação, e a provisão de capital.

1. Acumulação

A acumulação é o processo de comprar produto em pequenas quantidades até atingir uma quantidade adequada para uma venda posterior em maiores volumes, constituindo um processo chave para reduzir os custos unitários na venda. Se a acumulação é feita só em pequena escala, os custos unitários de comercialização serão mais altos, implicando preços mais baixos para os produtores e maiores para os consumidores.

2. Armazenamento

O armazenamento é outra função chave num sistema de comercialização. Uma das formas para garantir uma oferta mais ou menos estável de produto aos consumidores ao longo do ano é fazendo-se o armazenamento sazonal. Numa economia de mercado, esta forma de armazenamento é feita pelo sector privado e só o fazem quando têm esperança de lucro, o que implica um aumento periódico de preços, subindo deste modo os preços nos meses após a colheita com o objectivo de cobrir os custos de armazenamento e para incentivar a actividade tanto para o sector privado como para o sector público. Os custos de armazenamento são determinados principalmente pelas taxas de juros no sistema financeiro (formal ou informal) e as infraestruturas existentes para o armazenamento. Se as taxas de juros são altas e nas infraestruturas são poucas e más, os custos serão altos, o que pode inviabilizar tal armazenamento.

O armazenamento sazonal deve ser acompanhado pela subida sazonal de preços, a qual é tema de debate em muitos países, na perspectiva de segurança alimentar e preços baixos para o consumidor. As políticas de preços e de comercialização do governo podem ter efeitos muito significantes nos incentivos para esta actividade. Frequentemente a tendência é de tomar medidas para reduzir as subidas sazonais sem reduzir os custos. O efeito é de eliminar a possibilidade de lucro e assim impossibilitar o armazenamento sazonal no sector privado. Um dos principais desafios num sistema de comercialização embrionário tal como é o de Moçambique é reduzir os custos de armazenamento para que esta actividade seja rentável, (assim é feito pelo sector privado), sem subidas sazonais tão exageradas. O armazenamento também pode ser concebido como o "movimento temporal" do produto. Através do armazenamento, o produto é "movido" da época de colheita para a época de fome, estando assim disponível para o consumo durante essa época.

3. Transporte

Em termos conceptuais, o transporte é semelhante ao armazenamento - em vez de movimento temporal, transporte é o movimento espacial do produto. O transporte movimenta o produto das zonas de produção (ou de excedentes) para zonas de produção insuficiente (ou em deficit), possibilitando assim o consumo às pessoas em áreas sem produção. Os custos de transporte são determinados pela qualidade e densidade do sistema de estradas e pelo custo e estabilidade de abastecimento de viaturas e peças sobressalentes.

4. Processamento

O processamento é a transformação do produto da matéria prima para um produto com valor adicional normalmente para venda aos consumidores. No caso do milho, o processamento do grão resulta em farinha com ou sem farelo para o consumo humano e animal, respectivamente. O custo desta operação depende muito do tipo de moinho usado e o tipo de produto final produzido. Em Moçambique, quanto maior for o moinho mais refinado é o produto (farinha sem farelo), mas mais alto é o custo de processamento. O custo de processamento do milho em pequenos moinhos que produzem farinha com farelo é muito menor. Em Moçambique, existem pequenas moageiras em muitos bairros ou aldeias, tanto nas zonas urbanas como rurais, produzindo farinha com farelo. Esse produto é mais nutricional e de custos mais baixos o que beneficia os consumidores mais pobres em termos nutricionais e na segurança alimentar (vide PSA Relatórios Preliminar de Pesquisa #18P).

5. Riscos

Outra função imprescindível num sistema de mercado e que deve ser tomada em conta é o factor risco, especialmente riscos de variação de preços. Na prática, numa economia como a de Moçambique, a principal maneira de assumir riscos é através do armazenamento. Por exemplo, existe alguma possibilidade (risco) do preço ao consumidor vir a cair antes do comerciante proceder a revenda. Deste modo, o comerciante assume riscos quando compra; se pratica o armazenamento sazonal, o risco que assume é maior. Quando um armazenista em Xai-Xai comprou 70 toneladas de milho para armazenar e posteriormente vender, assumiu o risco do preço baixar com uma chegada de ajuda alimentar, por exemplo.

Os produtores também assumem risco. Muitas vezes cultivam o milho sem saber o preço. Depois, se guardam esse produto no celeiro para vender mais tarde, assumem os riscos da perda física do produto e da redução no preço. Se um produtor em Malema armazena milho para vender na época de fome, pode não haver comerciante para o comprar. Quanto maior for a variação de preços, maior será o risco para os agentes de mercado. Para além dos preços existem também outras fontes de risco, como sejam insectos, bandidos e tempestades que podem destruir celeiros e armazéns. Só que, neste momento em Moçambique, o risco dos preços é o mais importante.

Em economias desenvolvidas, os intervenientes são os principais assumidores de risco, de maneira que os produtores e consumidores podem ser até certo ponto (não completamente) protegidos. Por exemplo, quando muitos comerciantes compram durante a colheita visando armazenar até a época de fome (armazenamento sazonal), isto reduz a variação de preços entre as duas épocas: o preço durante a colheita fica mais alto e o preço durante a época de fome mais baixo do que seriam sem este armazenamento dos comerciantes. Desta maneira os produtores e consumidores não são sujeitos a tanta flutuação de preços. Se os intervenientes não assumem muito risco (por exemplo, se não fazem armazenamento sazonal), então todo este risco cai nas mãos dos produtores e consumidores. Tal como será discutido mais adiante neste documento, um dos problemas no sistema de comercialização existente em Moçambique é o alto risco resultante da variação de preços e a tendência (racional) dos comerciantes assumirem muito pouco deste risco. É por essa razão que os comerciante formais não entram na comercialização dos grãos sem ter mercado para a venda.

6. Informação

A criação dum sistema para a recolha e a divulgação de informação é necessária numa economia de mercado funcional. Informações sobre preços actuais (em zonas rurais de produção e zonas urbanas), abastecimento ou oferta actual (também em zonas rurais e urbanas), e perspectivas futuras de abastecimento são os principais elementos que são necessários. Sem informação fiável, oportuna e amplamente disponível sobre estas variáveis, é muito difícil para uma economia de mercado funcionar eficientemente. Na prática, a falta desta informação implicaria menos integração de mercados urbanos com zonas de produção, menos disponibilidade de produto e preços mais altos para os consumidores urbanos, preços mais baixos para produtores nas zonas rurais e rendimentos reais mais baixos para produtores e consumidores. Outras informações complementares que são necessárias têm a ver com a disponibilidade e custo de transporte e armazenamento, condição das estradas, possíveis chegadas de produto importado ou de ajuda alimentar (perspectivas futuras de abastecimento), preços em países vizinhos e provável actuação do estado no mercado (e.g., através do ICM), entre outras.

O estado geralmente tem um papel importante a jogar na criação e divulgação de informação. Em Moçambique, o Sistema de Informação dos Mercados Agrícolas (o SIMA) está a desenvolver um serviço público de informação. Sem um sistema público de alta qualidade e abrangente para a distribuição de informação de mercado, a informação pode ser parcial (faltando elementos chaves) e mal distribuída (disponível só para um grupo relativamente pequeno de agentes poderosos). Esta situação aumenta riscos para a maioria dos agentes de mercado, incluindo produtores e consumidores, reduz a eficiência do mercado e afecta

negativamente os rendimentos reais dos consumidores e produtores. Com a expansão do SIMA e o uso de diferentes meios de comunicação como a radio, a informação pode facilmente atingir o seu alvo e deste modo facilitar as transacções.

7. Financiamento

A disponibilidade de capital para financiamento é um factor de suma importância em quase todos os níveis do mercado, desde a compra do produto ao produtor, o transporte até ao mercado, e a venda aos consumidores. O capital pode ser proveniente do sistema financeiro (crédito comercial), ou pode ser capital próprio resultante das actividades anteriores ou de outros sectores. Em Moçambique, a rede bancaria é insuficiente, com bancos só nas principais cidades do país, e ausência de uma administração de créditos comerciais ágil e rápida, apta para a banca comercial. Face a esse problema, os doadores vem disponibilizando parte do capital directamente para a comercialização. O custo de capital depende dos factores macroeconómicos como a inflação e a desvalorização da moeda, além dos custos administrativos dos fundos. Se houver pagamentos extras, e (não transparentes) agrava ainda mais e aumentam custos para os comerciantes que usam o sistema bancário.

C. Agentes

Na comercialização dos produtos agrícolas, o termo "interveniente" designa quaisquer dos agentes económicos que compram e vendem produtos. Alguns são comerciantes do sector formal com armazéns e capacidade financeira; outros são produtores do sector familiar ou privados com meios de transporte e capital para comercializar os produtos; muitos (os chamados "ambulantes") são pessoas de outras zonas que chegam só para comprar para depois transportar o produto aos mercados urbanos; e outros mais. Assim, o uso da palavra "interveniente" serve para encobrir a heterogeneidade dos agentes económicos envolvidos nos mercados agrícolas. Deste modo, esta secção pretende apresentar uma classificação dos agentes de mercado, baseado nas funções que cada um cumpre.

Para efeitos deste estudo, usamos os seguintes termos para classificar os diferentes agentes operando nos mercados de produtos alimentares de Moçambique: 1) produtores (familiares e privados), 2) comerciantes rurais (lojistas formais e informais), 3) retalhistas nos mercados (formais e informais), 4) ambulantes (retalhistas e grossistas), 5) armazenistas formais e 6) sector público (paraestatais do GDM e doadores). Dentro de cada classe de agentes é necessário distinguir os diferentes tipos, já que as funções podem variar muito. Por exemplo, entre os comerciantes ambulantes, os grossistas assumem bastante risco nas trocas, mas os retalhistas trabalham com pouco capital e assim pouco risco.

Usamos os termos **"formal**" e **"informal"** para indicar a relação do agente com o Estado. Agentes formais estão registados como retalhistas ou armazenistas no Ministério do Comércio e têm reconhecimento legal, além de assumirem obrigações em relação ao pagamento dos impostos de rendimento e circulação. Agentes informais não têm reconhecimento legal para exercerem as actividades comerciais. Ao nível retalhista nos mercados (excluindo as lojas), existe pouca diferença (no que se refere as funções que cumprem) entre os formais e os informais apesar de pagarem uma taxa diária. Ao nível grossista, os armazenistas do sector formal têm mais recursos e estabilidade do que os comerciantes ambulantes grossistas.

1. Produtores do Sector Familiar e do Sector Privado

Os produtores agrícolas participam nos mercados de várias formas, mas todos dão prioridade a venda dos excedentes que possuem. Em geral, os produtores do sector familiar cultivam menos de 10 hectares[11], não tendo, normalmente, nem meios de transporte próprios, nem dispõem de suficiente capital para desenvolver actividades comerciais de grande vulto. Neste sector os rendimentos por hectare rondavam, em 1993, entre 259 toneladas/ha no distrito de Buzi, Sofala, até 1,330 toneladas/ha no distrito de Gôndola, Manica, (DEA/Estatística 1995). Dessa produção, uma média de 14 por cento da produção total entra no mercado como excedente comercializado, variando zona por zona (DEA/Estatística 1995).

A maioria das vendas são efectuadas perto da casa do produtor. Contudo nas zonas de difícil acesso, os produtores carregam os seus produtos na cabeça até ao local da venda ou ao comprador mais próximo, durante o período de muita oferta. Observações de outros pesquisadores após o DR, indicam que compradores foram contactando os camponeses, casa a casa, em busca de produto para comprar na época de muita procura e acentuada escassez. Também existem casos de produtores do sector familiar, com informação sobre os preços praticados, que decidem comprar o milho dos vizinhos para vender (fonte)

Com os celeiros tradicionais e melhorados, todos os produtores do sector familiar estão a assumir riscos de preços e pragas, mas também evitam o risco de possível falta de segurança alimentar com o armazenamento.

Produtores privados, em Moçambique, são aqueles que possuem mais capital, mais meios de produção e de transporte, e geralmente cultivam áreas de 10 hectares ou mais. A capacidade económica dos produtores privados facilita as actividades comerciais na compra da produção do milho dos vizinhos e posterior transporte até o mercado ou cidade da zona para venda. Em locais com fracos sistemas de transporte, os produtores privados podem oferecer uma das poucas oportunidades de venda dos produtores familiares da zona. Assim, os produtores privados oferecem transporte, arranjam mercado, assumindo risco, mas não mantêm estoque senão durante o tempo necessário para a compra e venda. Não fazem armazenamento sazonal. As vezes usam capital próprio; outras vezes conseguem o produto, vendem, e só depois pagam ao produtor pelo produto vendido. Assim, na Tabela 3, referente as funções, os produtores privados têm dois papéis nos mercados.

2. Comerciantes Rurais

O presente DR observou a existência de dois tipos de comerciantes rurais, nomeadamente os lojistas do sector formal e os comerciantes rurais informais.

Os lojistas do sector formal têm trabalhado na zona rural desde o tempo colonial. Este tipo de comerciante têm obrigações com as finanças no que diz respeito ao pagamento de impostos, independentemente da sua localização. São comerciantes que oferecem produtos de consumo para além de tomarem parte na comercialização de produtos agrícolas locais.

---

[11] Usamos 10 hectares de extensão como o máximo para o sector familiar de modo a estar de acordo com a classificação usada pela DEA/Estatística nos seus inquéritos agrícolas ao sector familiar e empresarial agrícola.

Em Moçambique, quando se fala de "rede comercial rural", geralmente as pessoas pensam nas lojas rurais. Com um sistema de mercado muito fraco, as lojas rurais tem diversas funções, como indicado na Tabela 3. Por um lado, oferecem bens de consumo e factores de produção (algumas vezes a crédito) ao sector familiar. Por outro lado, compram a produção agrícola dos camponeses, as vezes com base na troca directa. Com a guerra, muitas lojas rurais foram encerradas ou simplesmente destruídas (Billing, 1990).

Com a introdução do PRE e o fim da guerra, um novo tipo de comerciante rural começou a surgir. Trata-se dos comerciantes rurais do sector informal. Alguns, como um comerciante que trabalha em Caia, foram lojistas num passado recente, perderam tudo na guerra e não dispõem de capital suficiente para reconstituir as lojas. Outros são novos no comércio, este é o caso de um senhor encontrado perto de Sussundenga, o qual é proprietário de uma barraca e um armazém atrás da sua casa. Muitos comerciantes rurais têm casa, machambas, e começaram o negócio com uma banca ou uma barraca para a venda de bebidas e/ou outros produtos de consumo. Surgiram sobretudo onde os lojistas não voltaram a trabalhar. Alguns têm balança para comprar produtos agrícolas em sacos. Poucos têm meios de transporte recorrendo, como alternativa, ao aluguer. Eles compram directamente dos produtores e vendem o produto ao ICM ou aos armazenistas, dependendo das condições oferecidas. Não podemos confirmar se os comerciantes rurais informais vendem, em alguns casos, na base de trocas; sabemos sim, que, em muitos casos, vendem em dinheiro. Assim, as funções exercidas por eles são de acumulação, provisão de capital, e um pouco de tomada de risco, indicado na Tabela 3.

3. Retalhistas nos Mercados

No meio urbano, existem mercados informais e formais onde trabalham comerciantes retalhistas vendendo produtos aos consumidores em unidades não padronizadas, como as latas de leite e os copos plásticos. No Norte, quase todos os retalhistas são homens, enquanto no Sul são mulheres que predominam e no Centro, é notável uma participação de ambos sexos. Com a desmobilização, é provável que mais homens entrem a trabalhar no comércio informal, sobretudo nas zonas com poucas alternativas de emprego.

Existem diferenças entre o retalhista formal e o informal, sobretudo no que diz respeito as infraestruturas de venda, e nos pagamentos de impostos e/ou taxas. Os informais tem menos capital, menos facilidades de venda e não pagam impostos. Todos os retalhistas localizados em mercados pagam taxas diárias. A maioria das retalhistas informais trabalham com pouco capital, comprando duas a quatro latas de 20 litros dum produto para revender em unidades pequenas de 500 a 700 mililitros.[12] Dos 34 retalhistas informais entrevistados, 45% obtiveram o produto dos grossistas nos mesmos mercados, e 25% viajaram até as zonas de produção para comprar o produto. Os restantes retalhistas conseguiram o produto de familiares, doadores, ou dos armazenistas.

No caso do milho branco e amarelo, é comum que um retalhista compre grão, leve a moagem

[12] Unidades não estandartizadas (padronizadas) são frequentemente usadas no sector informal. Até as unidades que parecem ser uniformes, como a lata de 20 litros, são por vezes machucadas e chegam a conter quantidades menores. Por isso, o SIMA usa um sistema de volumes e conversões para calcular o preço por quilograma.

para depois vender a farinha de milho com farelo. As funções dos retalhistas incluem parte do processamento, a tomada de algum risco, e o armazenamento no curto prazo, como indicado na Tabela 3.

4. Comerciantes Ambulantes Retalhistas e Grossistas

Os comerciantes ambulantes são indivíduos duma zona urbana, que vão à zona rural, muitas vezes de outra região, para comprar produtos agrícolas e voltar a vender na zona urbana.[13] Os ambulantes podem desenvolver as suas actividades ao longo das estradas e caminhos nas áreas de produção, sentados em cima dos produtos comprados, e comprando directamente dos produtores usando unidades de medida relativamente pequenas tais como a lata de 10 litros. Dos nove ambulantes entrevistados, só três indicaram que trabalham tanto com dinheiro como com mercadorias para obter produtos. Os demais trabalham somente com dinheiro. A maioria não têm transporte próprio; alugam ou pagam por saco aos transportadores privados. Alguns ambulantes vão até Suazilândia, África do Sul, Malawi, e/ou Zimbabwe para comprar mercadorias (como açúcar, farinha de trigo, e farinha de milho branco sem farelo) para revenda nos mercados locais.

A maioria dos ambulantes do Sul são mulheres, mas os ambulantes do Centro e do Norte são homens. Por exemplo, em Mocuba, não havia nenhum ambulante de sexo feminino para entrevistar, enquanto que em Chimoio, na TextAfrica, entre 50-60 por cento dos ambulantes presentes eram mulheres. No Bazuca, um mercado grossista informal (próximo do mercado Xipamanine em Maputo), 90 por cento dos grossistas com milho são mulheres.

Os ambulantes têm a sua acção directa a dois níveis, com funções diferentes a cada nível. Os ambulantes retalhistas compram milho para vender ao nível retalhista, directamente aos consumidores. O capital e as quantidades são pequenas, não passando os 300,000 meticais (de 5 a 10 sacos de milho), dependendo do preço. O produto é normalmente vendido nos mercados informais, em unidades pequenas, como as canecas de 850 mililitros.

Os ambulantes grossistas trabalham com maior volume de capital, até 8 milhões de meticais, o que correspondia mais ou menos a 250 sacos de 50 kg de milho (Setembro de 1994). Esses ambulantes grossistas arriscam-se, porque os riscos de mudança nos preços e de falta de transporte são frequentes. Por isso, trabalham duma forma rápida, procurando comprar e vender tudo em menos de duas semanas. Para vender o produto, geralmente vão aos mercados informais e não ao sector formal de armazenistas. A maioria vende em sacos aos retalhistas nos mercados das zonas urbanas.

[13] Existem ambulantes que chegam as zonas rurais para a venda de produtos básicos. Mas, na pesquisa, não encontramos nenhum.

Em geral, como indica a Tabela 3, os ambulantes cumprem as seguintes funções nos mercados:

1) acumular (comprando aos poucos) produto dos produtores;
2) com as viagens, obter e comunicar informação sobre a oferta e procura nas zonas urbanas e rurais;
3) assumir o risco, sobretudo o risco das mudanças nos preços e o risco de roubo no processo de transporte;
4) movimentar capital no processo de compra;
5) armazenar até conseguir quantidades suficientes para viajar; e
6) alugar transporte.

Os ambulantes grossistas têm dedicado mais recursos e acumulam maiores quantidades de produto. Para armazenar, os ambulantes têm lonas para cobrir os sacos. Eles compram em unidades não padronizados como latas de 5 litros ou latas de 20 litros, mas trazem os seus próprios sacos para juntar o produto para transporte e venda.

5. Armazenistas Formais

Desde o tempo colonial que os armazenistas formais têm trabalhado em todo o país. Normalmente, baseiam-se nas cidades ou em sedes distritais. Oficialmente para ser reconhecido como "armazenista", um comerciante têm que cumprir com vários requisitos, incluindo quarta classe como habilitações literárias mínimas, certificado de registo criminal limpo, e abertura duma conta bancaria. Geralmente deve dispor de meios de armazenagem e de transporte. O montante mínimo de capital não está bem definido porque os regulamentos não foram revistos nem ajustados à inflação e desvalorização do metical. O reconhecimento legal facilita o acesso aos créditos bancários e contratos oficiais.

A maioria dos armazenistas no país são homens e de origem Asiática (India, Paquistão, etc.). A ligação étnica contribui positivamente na comunicação e no nível de confiança entre eles. Existem no país várias associações ou grupos de empresas associadas, o que pode facilitar ao longo prazo o comércio inter-regional e diminuir o constrangimento de capital.

Existem dois tipos de armazenistas. Alguns operam como acumuladores de produtos, juntando pequenas quantidades para vender uma quantidade maior. Alternativamente, podem operar como distribuidores de produtos (comprando em quantidade maior para vender em quantidades mais pequenas). Alguns cumprem as duas funções simultaneamente.

Os armazenistas acumuladores compram directamente ao produtor ou de outros comerciantes. Com meios de transporte próprio, as vezes oferecem transporte do local de acumulação até ao armazém.

Armazenistas distribuidores compram o produto para vender a grosso em unidades mais pequenas a comerciantes que vendem a retalho. Nos mercados de milho, na zona Sul, encontram-se armazenistas distribuidores que compram o milho dos armazenistas acumuladores do Centro para vender no Sul.

Em Moçambique, é comum que um armazenista acumulador de produtos agrícolas seja também distribuidor de produtos de outros bens de consumo, como bebidas e produtos importados, para comerciantes retalhistas. Essa combinação surge da pouca capacidade comercial nas zonas rurais e da complementaridade entre as funções. Esta actividade combinada requer uma capacidade financeira para operar a grosso. Existem grupos de comerciantes que trabalham em associação para aumentar o poder de compra e incrementar a rede de informação. Mas, essa multiplicidade de actividades implica a não especialização nas compras e vendas de produtos agrícolas. Esse grupo só decide trabalhar na comercialização quando as complicações são mínimas. Se não vem boa perspectiva com o milho, não participam na sua comercialização e não fazem investimento no sistema de comercialização.

6. Sector Público

O sector público é basicamente constituído pelos agentes dos governos (tanto de Moçambique como dos países doadores), de organismos Internacionais como o PMA e os agentes não governamentais que trabalham com fins sociais, não lucrativos, vulgarmente conhecidos por "organizações não governamentais" (ONGs). As instituições do Estado, providenciam os regulamentos, infraestruturas necessárias para o funcionamento dos mercados, incluindo leis e sistema judicial, estradas, sistema financeiro e meios de pagamento. O sector publico governamental também define políticas que podem afectar os preços e ou outros factores nos mercados. O Ministério do Comércio é a agência que regulamenta o comércio privado, obrigando os comerciantes teoricamente a obedecer políticas de preços, unidades padronizadas, pagamento de impostos, etc.

Como agente económico, o estado estabelece agências de comercialização de produtos agrícolas. Existem dois tipos de agentes do sector público em Moçambique que têm acção directa nos mercados, comprando e vendendo produtos:

1) O ICM, agência paraestatal do Governo de Moçambique;
2) ONGs, como a Visão Mundial, junto com doadores como GTZ e CEE.

Muitos países têm juntas de comercialização ("marketing boards"), tendo havido varias agências na história de Moçambique. No período colonial, existia o Instituto de Cereais de Moçambique, substituído pela AGRICOM em 1981, que em 1994 foi substituído por sua vez pelo novo ICM.

O mandato do ICM é bastante vasto, acima da capacidade actual, incluindo o "fomento da produção e comercialização de cereais e outros produtos agrícolas bem como realizar acções que visem garantir a segurança alimentar e a gestão de reservas estratégicas" (Boletim da República, 1994). As actividades do ICM na campanha de comercialização de 1994/95 incluíram a compra do milho dos produtores e comerciantes, a provisão de sacaria para a campanha, o armazenamento dos estoques de doadores, e algumas compras de outros produtos agrícolas.

Os doadores intervêm na comercialização de produtos agrícolas com base em duas actividades principais: 1) distribuição gratuita de produtos no programa de emergência ou adquiridos nas compras locais; 2) entrega de produtos ao estado para a venda como subsídio do orçamento

do Estado. Os doadores conseguem os produtos através da importação ou a compra local, nos casos de milho, feijões e arroz. Para a campanha de comercialização de 1994/95, o PMA trabalhou com o ICM na compra local do milho, como está desenvolvido mais abaixo.[14]

7. Breve Resumo das Funções Observadas

A Tabela 3 apresenta um resumo das funções dos agentes durante a campanha de comercialização de 1994/95. Esta tabela não indica o ideal, mas uma avaliação qualitativa do que foi observado no DR.

[14] Os resultados da campanha de comercialização de 1994/95 saíram em 1995, indicando uma quantidade total das compras do ICM estimado em 34,000 toneladas. Antes da campanha, o PMA pretendia comprar até 60,000 toneladas de milho nacional, mas devido ao atraso na disponibilização dos fundos e a falta do produto nos mercados foram compradas apenas 22,400 MT pelo canal do ICM para o PMA.

Tabela 3: Funções Observadas nos Mercados do Milho

This should be the funções tables

As partes mais escuras indicam que um agente está a exercer uma função de forma muito activa (vide no sector de transportadores, exemplo de agentes especializados nesta função). A análise das funções pode ser feita nas colunas e as actividades de cada grupo de intervenientes ao longo das linhas. Por exemplo, os agentes do sector formal, em geral, não figuram como agentes muito activos nos mercados do milho, sobretudo em relação a assumir riscos. São os produtores que fazem armazenamento de curto e longo prazo, e assumem riscos. Dentre os comerciantes, os ambulantes grossistas assumem riscos, diferentemente dos armazenistas ou lojistas que esperam garantia de colocação antes de comprar. Os consumidores, esses sim, assumem muitos riscos sobretudo devido a mudança nos preços.

Os doadores, com garantias de compra graças aos contratos prévios com o ICM e outros comerciantes, assumem riscos somente porque aplicam elevados montantes de capital. Tanto o ICM como os armazenistas realizam actividades de curto prazo.

A maioria do processamento é feito ou no domicílio dos consumidores (urbanos/produtores) ou nas pequenas moageiras locais. Transportadores privados movimentam a maioria da carga, embora haja armazenistas com potencial para expandir a sua participação. A pouca participação no transporte durante a campanha de comercialização de 1994/95 está directamente ligada ao baixo nível de compras e vendas em geral além do estado precário das vias de acesso.

A informação é insuficiente (fraca) no sistema comercial em Moçambique e, a maioria está baseada na comunicação pessoal entre comerciantes informais. Os boletins do SIMA chegam aos mercados com a informação sobre disponibilidade e preços. Uma inovação importante é o uso do sistema de FAX e o MediaFAX[15], com alguns preços seleccionados que são publicados todas as semanas pelo PSA. A missão observou uma grande procura dessas tabelas contendo informação de preços nos armazenistas que operam na Beira, Nampula, e Chimoio, e comentaram sobre a utilidade da informação para o seu trabalho diário.

D. Mecanismos de Coordenação e a Interacção entre os Agentes Económicos

Os economistas usam o termo "mecanismos de coordenação" para designar as varias maneiras em que duas pessoas (ou duas empresas) chegam a um acordo para fazer uma transacção entre níveis de mercado (Marion, 1986). Nos mercados para milho em Moçambique, observamos cinco mecanismos básicos para a coordenação entre os vários níveis de fornecedores e clientes:

1) Troca directa ("direct marketing");
2) Mercados terminais ("terminal markets");
3) Contratos prévios ("forward contracts");
4) Integração;
5) Controle governamental.

Noutros países, geralmente mais desenvolvidos, existem mecanismos adicionais, como, por exemplo, mercados do futuro ("futures markets") e mercados electrónicos, mas esses mercados requerem instituições mais desenvolvidas no sistema bancário e de informação em geral.

Resumindo, os mecanismos observados durante o DR podem ser vistos na Tabela 4, no fim deste capítulo. As diferenças regionais observadas entre os mecanismos mais usados estão indicadas em cada caso, porque podem servir como indicadores das necessidades e as políticas apropriadas em cada região. Pensando nos mercados para o milho durante a campanha de comercialização de 1994/95, a troca directa é o mecanismo mais usado em todo o país, com mercados terminais e controle administrativo aparecendo como secundários.

---

[15] Actualmente, este sistema, designado "Quente-Quente", proporciona informação recolhida telefónicamente, e chega aos utilizadores em menos de uma semana após a recolha. Simultaneamente, esta-se a procurar descentralizar o Sistema criando-se sistemas similares ao nível provincial, ajustados as condições e necessidades locais.

1. Trocas Directas

Trocas directas são transacções privadas e descentralizadas em que os indivíduos entram em acordo entre si sem seguir regras formais. O comprador e o vendedor não estão num mercado com outros comerciantes ou produtores, e negociam com base na informação que cada um recebeu antes. Pode haver uma relação continua entre os agentes, mas não existe nenhum contrato formal para as transacções. O exemplo mais comum é o de um comerciante ambulante comprando dum produtor perto da casa deste, pagando para uma quantidade determinada do produto. Este mecanismo de transacção parece ser o mais comum para os produtores, embora as vezes recebam produtos (pagamento em espécie) em vez de dinheiro.

Durante a guerra, a escassez de produtos foi tão aguda que receber dinheiro para os produtos não tinha grande utilidade nas zonas rurais; então os comerciantes que queriam comprar milho viajavam sempre com produtos básicos, como roupas e capulanas, para fazer trocas directas. Agora, os comerciantes usam trocas quando não têm acesso aos fundos bancários mas têm possibilidade de conseguir capulanas e outras produtos a crédito, assim aliviando escassez de fundos.

Encontramos em todas as zonas (Norte, Centro e Sul), comerciantes que trabalham entre si, sem nenhum contrato. Um lojista ou comerciante rural informal compra os produtos agrícolas nas zonas rurais dos produtores. Depois, o armazenista da cidade compra o produto ou no local de compra (o armazenista disponibiliza transporte) ou no seu armazém. Como se vê a provisão de transporte varia, mas a entrega do produto e o pagamento são simultâneos.

Muitas dessas trocas directas, entre o produtor e o comerciante rural, entre o comerciante e o armazenista, baseiam-se na procura dos armazenistas ou, indirectamente, do ICM. Os armazenistas não procuram o milho se não têm colocação directa ou com ICM ou com algum doador, as actividades deste grupo estão dependentes das actividades do sector público, e a garantia de colocação. No caso dos ambulantes, a procura determinante provem dos retalhistas ou dos consumidores na zona urbana. Deste modo, estes respondem aos preços nas zonas urbanas.

2. Mercados Terminais

Os mercados terminais são locais públicos onde vendedores e compradores chegam para efectuar transacções, baseando-se na negociação privada, entre eles para decidir sobre os preços e as quantidades a serem transacionadas. Tais mercados podem servir para acumular produto num local para depois abastecer outros mercados ou indústrias de processamento. Em alguns casos os mercados têm infraestrutura formal, noutros surgiram em locais não reconhecidos legalmente pelo Estado. Em ambos casos, formais e informais, transacionam directamente entre ele (elas), com produto presente. Este tipo de mercado é muito comum nos países em desenvolvimento, onde as quantidades envolvidos em cada transacção são geralmente pequenas e os sistemas de informação e de coordenação são ainda limitados. Um mercado terminal é um ponto de concentração para os compradores e os vendedores agruparem-se, facilitarem a troca de informação e concorrência entre os participantes, com mais oportunidades.

Os mercados terminais em Moçambique consistem em infra-estruturas formais e informais. Os mercados formais são administrados pelos Conselhos Executivos, com barracas ou construções apropriadas, e com água corrente ou electricidade. Os retalhistas pagam taxas pelo uso das barracas ou bancas. Com o PRE , introduzido em 1987, os mercados informais, vulgo "dumbanengues" no sul, ou "tchungamoios" no centro, surgiram em todo o país. Como exemplo, temos o dumbanengue do “Campo de Futebol”, ao lado do mercado formal Xipamanine[16]. Neste momento a distinção entre mercado informal e formal não é tão clara. Os Conselhos Executivos cobram taxas diárias em ambos casos e as vezes encontram-se retalhistas informais trabalhando ao lado dos formais. Ao nível retalhista, a classificação "informal-formal" é menos indicativo do que ao nível grossista.

Em Moçambique, os mercados terminais são muito concorridos porque têm uma concentração de agentes económicos, tanto compradores como vendedores, facilitando assim concorrência entre os agentes bem como uma selecção entre produtos. Representam uma prestação de serviço para os consumidores que compram produtos em unidades pequenas, não padronizadas, segundo as suas necessidades imediatas. São vários os agentes que utilizam os mercados terminais: produtores agrícolas, comerciantes grossistas, comerciantes retalhistas, e consumidores.

3. Contratos Prévios ("forward contracts")

Contratos prévios são transacções privadas baseadas em contratos que especificam algumas condições, como local de entrega, qualidade do produto, e preço. Para produtos agrícolas, os contratos prévios são assinados ou acordados antes da sementeira ou da colheita. Com produtos de rendimento como o algodão que utilizam muitos insumos no seu cultivo e levam processamento industrial, contratos prévios figuram muito mais nos mercados. O objectivo do contrato prévio é diminuir os riscos e garantir um mercado para o produtor e garantir a matéria-prima para processamento industrial.

Em Moçambique, contratos prévios são escassos para produtos básicos, mas um exemplo é o caso da LOMACO com as Pequenas Unidades de Produção Intensiva (PUPI). Os produtores das PUPIs têm contrato com a LOMACO. A empresa promete comprar o seu milho a um preço de compra fixado antes da sementeira. Este anuncio prévio do preço tem por fim incentivar aos produtores no cultivo. Os camponeses tem assegurado, pelo menos o preço mínimo garantido. Neste caso, é a LOMACO que está a assumir o risco da variação dos preços, do transporte, armazenagem, acumulação dos produtos.

Em alguns casos, uma paraestatal pode assinar um contrato prévio com um produtor privado para a compra do produto. Por exemplo, a SEMOC (Sementes de Moçambique) têm feito produção de sementes sob contrato com alguns produtores. A empresa fornece a variedade a multiplicar, presta assistência fitosanitária com o objectivo de garantir a pureza e a qualidade da semente. Este tipo de contrato prévio com assistência é comum para culturas de rendimento como algodão e o tabaco, onde os contratos nos mercados internacionais exigem uma certa quantidade e qualidade dum determinado produto, mas para o caso do milho e

[16] Para mais informação e analises em relação a estrutura e comportamento dos mercado informais em Maputo, vide MA/MSU WP#10 1993b.

outros produtos de consumo básico, só se verifica em casos especiais como o da SEMOC.

Os comerciantes também celebram contratos, de curto prazo, com doadores, geralmente durante a colheita ou na comercialização, e não antes. Os comerciantes são responsáveis pelo transporte, acumulação, e informação (mandando delegados para planificar a compra do produto na zona rural). Os comerciantes preferem celebrar contratos pois isso permite saber por quanto tempo vão ter o capital empatado na compra do produto antes de o vender, e também ficam sabendo a que preço vão transacionar muito antes de começar a compra. Para os doadores, os contratos prévios ajudam a controlar, antecipadamente, a quantidade e a qualidade do produto que irão receber.

4. Integração Vertical

Por "integração vertical" referimo-nos a coordenação interna entre níveis de transacção, em que uma empresa encarrega-se de varias actividades no processo. Um exemplo seria um moageiro que compra milho para moer e depois vender farinha de milho. Assim a empresa ocupa-se de ambas funções, nomeadamente processamento e venda aos retalhistas ou aos consumidores. Geralmente analistas económicos concentram-se nas actividades comerciais, com quantidades maiores e processamento industrial.

Em Moçambique, a integração vertical dos mercados do milho é rara. Os grandes moageiros, por exemplo, não têm a sua própria produção agrícola da matéria prima, e nem sempre compram o produto para moer. O mais comum é a prestação de serviço de moagem a terceiros. No passado, a relação entre a AGRICOM e as moageiras de grande escala (CIM e MOBEIRA), todas agências paraestatais, parecia um tipo de integração vertical, mas neste momento o ICM e a CIM, e as outras moageiras, não trabalham de forma integrada. Segundo um inquérito levado a cabo pelo PSA às pequenas moageiras, normalmente, estos não compram o milho para moer, trabalhando , quase que exclusivamente, apenas com base nas comissões sobre a prestação de serviços. Existem casos de integração vertical com outros produtos de exportação, como o algodão, mas é muito raro com os produtos básicos.

5. Controle Administrativo

Há varias formas que o Estado pode usar para intervir nos mercados. Políticas sobre preços mínimos aos produtores ou preços máximos para consumidores são comuns em todo o mundo. Também, alguns países usam regulamentos sobre o movimento de produtos. Para definir as políticas sobre os mercados, o Estado têm duas opções básicas. Primeiro, o Estado pode usar regulamentos sobre o comércio e mecanismos judiciais, como multas e outras penalizações. A outra alternativa é de estabelecer uma agência pública que participe directamente nos mercados, como comprador, vendedor, armazenista ou mesmo um processador. O mandato da agência depende do país e os objectivos do governo. Frequentemente, cada uma das alternativas é usada no mesmo país, com consequências para a entrada e a participação dos agentes privados.

Em Moçambique, as leis e os regulamentos sobre comércio são estabelecidos pelo Ministério do Comércio com representação em todas as províncias e alguns distritos. Os preços mínimos estabelecidos ao nível nacional são uniformes, ou seja são iguais em todo o país, e não variam

entre a campanha de comercialização e depois desta, na época de fome. Em muitos países, os regulamentos sobre preços mínimos aos produtores não são eficazes porque a administração pública está limitada em termos de recursos financeiros e humanos e os comerciantes e produtores procuram o melhor preço, seja o mercado oficial ou o paralelo, com base na informação disponível.

6. Papel Especial dos Doadores

Como forma de apoio ao Governo moçambicano, na solução de alguns problemas os doadores começaram, depois da seca de 1992 a acrescentar compras locais de milho branco. Compras locais baseiam-se na ideia de que comprar produto localmente vai ajudar os produtores e incentivar a produção local para depois reduzir a dependência do país de recursos externos. Na sua maioria, as compras são feitas com base nos concursos públicos anunciados em jornais ou usando outros meios de comunicação. O objectivo fundamental dos concursos é comprar o produto com menor gasto administrativo possível e assegurar o fornecimento dos produtos em boas condições. Os contratos assinados com base nos concursos procuram eliminar problemas de entrega tardia, de humidade e outros problemas de qualidade do produto, bem como altos custos de transacção.

Ao nível nacional, os doadores têm anunciado concursos para a compra de grandes quantidades, como 5,000 toneladas métricas, seleccionando o comerciante (ou grupo consociado de comerciantes) com a oferta mais barata ou segundo o preço estipulado pelo doador. O comerciante procura financiamento, transporte, informação, e armazenamento a curto prazo. O doador responsabiliza-se pelo armazenamento a longo prazo, o transporte até ao lugar de distribuição e o pagamento ao comerciante depois da entrega.

As vezes os doadores entregam um valor adiantado aos comerciantes para facilitar as compras, como no caso da Visão Mundial que adianta 10-15 por cento do valor total do contrato, no momento da assinatura do contrato. Em alguns casos, agências locais fizeram concursos informais nas províncias, como a Acção Agrária Alemão (AAA) em Nampula, tendo chegado a contratar comerciantes ou produtores privados para comprar a quantidade necessária ao preço final de leilão. Além disso, a AAA, procura usar a compra local para incentivar a organização de grupos de produtores do sector familiar para futura participação nos mercados. Em 1994, o PMA decidiu não utilizar contratos com comerciantes privados para a maior parte das suas compras, tendo assinado depois do inicio da comercialização um contrato com o ICM. Este assunto é discutido em maior detalhe mais abaixo neste documento.

Tabela 4 Mecanismos de Coordenção Mais Observados na Comercialização 1994/95

V. Mercados em Moçambique: Interacção entre Agentes

A grande diversidade de funções e estrutura do sistema de mercado em Moçambique aliado a forma como os agentes inter-actuam, e ao papel das instituições e a disponibilidade de infra-estrutura são os principais factores, determinantes no funcionamento do mercado na sua globalidade. O objectivo deste capítulo é reunir todos os aspectos particulares dessa area que torna a dar uma visão de cada região do país, baseando-se nas observações do Diagnóstico Rápido. A organização geográfica ajuda a focalizar as diferenças e as necessidades de cada uma dessas regiões. A Tabela 4 ilustra a situação e as principais actividades em cada local de pesquisa.

A. Zona Sul

O Sul, como foi referido anteriormente, representa uma zona deficitária na produção de cereais, originada sobretudo pela falta de chuvas,fraca aptidão dos solos, e forte densidade populacional. Na zona urbana e arredores da Cidade de Maputo, a concentração das populações tem como consequência directa uma forte procura efectiva de cereais.

Com o PRE e a liberalização dos preços, o sector informal começa a aproveitar-se das flutuações nos preços, deslocando ás zonas de produção perto da capital, em Inhambane e Gaza, para comprar milho na altura em que os preços permitiam obter uma margem de lucro compensadora. Por outro lado, com os Acordos de Paz e o melhoramento no sector dos transportes, os ambulantes passam a estar em condições de viajar até as zonas de produção no Centro do país, em Manica e Sofala e compram directamente dos produtores. Aliado a isso tem-se verificado movimento dos comerciantes informais deslocando-se a Suazilândia e África do Sul trazendo farinha de milho branco sem farelo reagindo a escassez em Moçambique, como aconteceu durante a seca de 1992. As mudanças políticas na África do Sul também resultaram na abertura para o comércio formal de farinhas de milho.

Em Maputo, cada um dos grandes mercados têm pelo menos uma secção informal grossista para os produtos mais importantes, como o milho e o arroz. A secção grossista do mercado Xipamanine, em Maputo, passou a ter o seu local especial designado por Bazuka.

Figura 2: Preços Retalhistas para o Grão do Milho Branco em Vários Mercados do País

s preços aqui

Fora da zona urbana de Maputo, os armazenistas do Sul trabalham muito com outros comerciantes, mas não tanto com produtores. A equipe de pesquisa deparou-se na Beira com um armazenista do Sul, a procura de milho branco da zona de Manica, para revender em Xai-Xai onde os preços tal como noutras Províncias do Sul subiram durante os meses de Agosto e Setembro, incentivando assim saídas dos comerciantes formais e informais para as zonas consideradas de produção.

O grande movimento nas estradas entre o Centro e Sul do país constitui uma oportunidade para os comerciantes ambulantes conseguirem facilmente suster a sua actividade. Na realidade o custo de transporte para os informais do centro para o sul tende a ser mais baixo, pois, o proprietário e/ou transportador capitaliza o grosso do seu lucro nos compromissos de viagens no sentido Sul/Centro não precisando, por isso ser muito rigoroso nos custos de transporte na via de retorno. Por conseguinte os camiões no retorno dessas viagens praticam um preço mais flexível. Nesse caso, o proprietário do meio de transporte já cobrou o custo da viagem do cliente principal; qualquer receita adicional que tiver (ou que o motorista pode cobrar) no regresso representa puro lucro.

Na zona da Maxixe, existe um mercado semanal (feira agrícola) dos produtores agrícolas que opera durante todo ano. Esse costume teve as suas raízes no chamado dia do mineiro e que no passado era contemplado as sextas-feiras durante as quais os referidos mineiros (trabalhadores da Africa do Sul) conglumeravam-se num determinado espaço fisíco para trocas directas. Segundo informações colhidas no local, este hábito prevaleceu até aos dias de hoje. Os produtores e comerciantes da zona viajam até à Maxixe para participarem na feira ou no mercado informal, onde ocorrem trocas (vendas e compras) directas de produtos agrícolas da zona. Apesar de não ser um mercado formal todos os moradores da zona não só o conhecem mas também tomam parte activa na comercialização nesse local. Esta forma de transacção periódico é comum em muitos países e serve de base para coordenar a procura e oferta nas zonas rurais. Há possibilidade de replicar este tipo de mercado agrícola em outras zonas, por isso torna-se necessário estudar mais ao fundo a história e a prática deste tipo de transacção. Esta zona, sendo de forte procura, motiva as actividades comerciais inter-regionais com o milho.

B. Zona Centro

Reconhecida como zona de produção de milho, o Centro é a zona de maior actividade na comercialização deste produto. O acesso a zona Sul é bastante melhor agora, e é comum ver-se ambulantes nas estradas esperando transporte após ter acumulado cerca de 100 a 200 sacos de milho pertencentes a cada um (uma) e adquiridos de diferentes produtores. Nas vias de acesso nas zonas rurais, fora do Corredor da Beira,também é comum ver-se ambulantes sentados em cima de sacos, a espera de produtores para procederem com as compras. As referidas compras são feitas em quantidades pequenas a cada produtor e depois acumuladas em quantidades suficientes para depois serem transportadas. A agressividade era tal que na época de escassez, (em Março e Abril) os ambulantes chegaram ao extremo de literalmente ir de casa em casa dos camponeses a procura de milho.

O mecanismo de troca directa predomina, como é indicado na Tabela 4. Este sistema de transacção tem a vantagem de minimizar o problema de crédito e falta de confiança entre os

intervenientes pois, a transacção é realizada no mesmo instante. Nesse processo a qualidade do produto é tomada em conta como um factor que influência o nível dos preços relativos na concretização final da transacção.

A transmissão de informação sobre mercados e preços entre os ambulantes é directa e única. Cada um chega a um determinado local, já com informação sobre os mercados urbanos. Esses mesmos comerciantes não têm incentivo para comunicar esta informação entre eles e muito menos com os produtores. Os produtores conseguem melhor preço quanto maior for a concorrência na procura do milho. Sem outra fonte de informação, os mesmos ficam numa posição de desvantagem na negociação dos níveis dos preços. Um incremento no número de compradores ajudaria a fazer maior afluência na procura do produto, e os preços oferecidos aos produtores seriam mais altos. Na zona de Sussundenga, foi notável a concorrência entre comerciantes ambulantes da Beira e do Maputo. Num dos cruzamentos de Sussundenga, foram encontradas duas mulheres de Maputo e três homens da Beira a comprar milho branco.

Segundo uma ambulante de Maputo encontrada na zona de Sussundenga, ela e os (as) colegas normalmente trabalham num local porque, "ouviram falar do local" em conversa com outras comerciantes ambulantes em Maputo. Este grupo de compradores (ambulantes), tem conhecimento dos preços de venda da zona urbana antes de se deslocarem até ao local de compra (zona rural) daí que procuram comprar e voltar antes de o preço baixar, para conseguirem realizar um lucro compensador. Em Chimoio, por exemplo depois de efectuarem as compras nas zonas rurais, os ambulantes concentram-se em frente à fábrica TextAfrica para acumular produto ao mesmo tempo que aguardam pelo transporte. Os camiões são provenientes do Zimbabwe, e outras partes do país. O destino desses transportes pode ser directo para Maputo ou até a Beira ou mesmo até ao cruzamento de Inchope. Os problemas de falta de transporte nesta zona são mais frequentes nas zonas rurais, para escoamento, até às estradas principais. Na zona Centro, durante a campanha de 94, o PMA conseguiu baixar os preços de transporte, consequência do aumento da concorrência entre transportadores.

O ICM tendo herdado os armazens e meios de transporte (camiões e tractores) da antiga AGRICOM, estava numa posição bastante favorável para participar na comercialização de milho, mas isso nao minimiza um problema sério que enfrentam: **falta de capital**. O contrato com o PMA impulsionou as actividades do ICM, mas foi assinado numa data tardia da época comercial, e os delegados em Chimoio não conseguiram fundos até depois de 30 de Julho. Uma vez disponibilizados esses fundos, o ICM começou com as compras na zona, durante os meses de Agosto e Setembro.

A disponibilização de fundos ao ICM trouxe uma nova dinâmica a comercialização, encorajando os armazenistas a comprarem milho dos comerciantes rurais (informal e formal) para vender ao ICM a um preço pré-estabelecido de 600 meticais/kg (com sacaria do ICM). A política de compra do ICM no Centro variou durante a campanha, de acordo com os preços. Além do inicio tardio das sua actividades na zona de Manica, a política de compra e a administração de fundos facilitaram a participação dos comerciantes no lugar dos produtores. Isso deve-se ao facto do ICM na campanha de comercialização de 1994/95, em Manica ter pago em cheques em vez de dinheiro, o que desincentivou os produtores detentores de

pequenas quantidades de produto.[17] Os armazenistas desta zona aguardavam ansiosos pela posição do ICM no concernente ao preço, disponibilidade de fundos e a forma de pagamento, para depois participarem fortemente na comercialização de milho. Vários armazenistas e, pelo menos, um produtor falaram sobre os problemas surgidos no ano comercial 93/94 com o pagamento retardado da AGRICOM. Com essa experiência, todos decidiram esperar e avaliar a posição do ICM e a disponibilidade de fundos.

A equipa estava presente na zona quando o ICM começou a comprar no fins de Julho/primeira semana de Agosto. O preço variava entre 300 e 350 meticais/kg. Quando a equipa chegou, o preço subiu para 450 meticais/kg pagos pelos ambulantes antes da nossa saída, 9 dias depois. Alguns indicaram que essa subida do preço foi porque o ICM começou a comprar; outros diziam que foi porque o milho já estava a escassear. Na realidade, é uma combinação de ambos factores. Não foi simplesmente a presença do ICM no mercado, porque depois em Setembro o preço subiu mais, chegando a custar mais de 550 meticais/kg ao produtor.

Alguns produtores entrevistados mencionaram que o uso de cheques por parte do ICM para pagamento limitou a participação deste grupo no mercado, pelos problemas anteriores de cheques sem cobertura, o atraso na emissão de cheques, e problemas de acesso ao banco. Face a isto, os produtores mostraram-se receosos em entregar o produto ao ICM. A título de exemplo durante o DR observamos um produtor do sector familiar perto de Sussundenga que estava a vender dez sacos de milho a um comerciante rural por 450 meticais/kg em vez de percorrer dois quilómetros até ao armazém do ICM para receber um cheque no valor de 550 meticais/kg.

No que se refere ao preço mínimo, as entrevistas feitas indicam que alguns produtores conheciam o preço estabelecido, o qual lhes deu uma base para poder negociar o preço. Com a presença de muitos ambulantes, verificou-se uma concorrência na compra do milho nas zonas rurais,o que teve como consequência os preços mais altos, reflexo dos preços praticados nas zonas de consumo.

Em relação aos mercados terminais, no Centro e Norte, as secções grossistas são menos evidentes, mais pequenas do que no Sul. A combinação de fraca procura efectiva e dificuldades na oferta resulta em pouca actividade grossista. Alguns produtores utilizam os mercados terminais, como o "7 de Abril" em Chimoio, para venderem o milho das suas machamba directamente ao público, apesar das quantidades serem inferiores e o tempo que levam para vender o produto ser maior do que levariam se fossem vender aos ambulantes na zona rural.

No Centro do país, existem mais alternativas para os produtores, com a presença dos ambulantes, de maneira que o ICM figura mais como comprador garantido dos armazenistas, motivando a participação dos mesmos. Um comentário que a equipa ouviu muito dos armazenistas e dos agentes públicos foi que os ambulantes estão a retirar tanto milho da região que os produtores vão ficar sem esse produto para a subsistência da família e vai haver muita

[17] O ICM operava com regras diferentes nas distintas zonas do país, dependendo da administração local, antecedentes da AGRICOM local, e presença de lojistas e armazenistas. Para mais informações sobre as operações do ICM, ver mais adiante neste documento.

escassez durante a época de fome. A Figura 2 mostra como os preços do grão de milho branco subiram, começando em Agosto, até chegar a época de fome, tanto em Chimoio como na Beira. Para os produtores que têm capacidade de produção e de armazenagem em celeiros, a chegada dos ambulantes todo o ano pode ajuda-los a vender o milho a bons preços. Também, a subida dos preços motiva os produtores a guardar suficiente milho para a época de fome, para não ter que comprar milho que é muito caro nessa época. Assim, em termos dos preços a receber e a segurança alimentar da família, investimentos em celeiros tornam-se muito importante.

C. Zona Norte

O Norte de Moçambique é a zona de maior produção de excedentes de milho branco. As chuvas caem com maior regularidade e os solos são aptos para a produção de cereais. No consumo a mandioca figura como uma alternativa ao milho, e na época de fome serve como base de alimentação para muitas famílias. Em relação ao comércio no Norte, a maioria dos comerciantes ambulantes são retalhistas, usando, em grande medida, a rede de Caminhos de Ferro existente. De entre os ambulantes observados a trabalhar no Norte, não se incluíam ambulantes grossistas. Transporte, crédito, e falta de produtos importados figuram como problemas citados pelos comerciantes informais entrevistados. Nas zonas rurais, produtores e funcionários públicos queixaram-se da falta de compradores quer formais quer informais para o milho e também da falta de meios de transporte para chegarem aos mercados para venda directa.

A falta de comerciantes ambulantes ou outros comerciantes rurais para a compra do milho teve como consequência baixos preços pagos aos produtores de menos de 400 meticais/kg. A figura 2 mostra que o preço em Nampula esteve abaixo do praticado noutras zonas até Dezembro de 1994. O risco de não poder vender o milho por falta de comprador obriga o produtor a vender o milho a qualquer comerciante que apareça e a um preço determinado por este último. Na campanha de comercialização de 1994/95, os produtores venderam aos lojistas locais ou aos delegados dos armazenistas. Produtores da zona indicaram que as transacções com base em trocas são comuns.

Como indica a Tabela 4, na zona Norte do país, empresas privadas como a LOMACO instituiram contratos prévios e a integração vertical. As trocas directas fazem-se entre produtores e lojistas, e de vez em quando com alguns ambulantes. Os mercados terminais são basicamente retalhistas, com poucos comerciantes grossistas em evidência. Também na zona Norte, em Mocuba por exemplo, um armazenista especializado em produtos agrícolas foi entrevistado e constatou-se ser um dos poucos armazenistas que compra milho, arroz, feijão, e outros produtos agrícolas para armazenar e depois vender quando existe colocação. Para este comerciante, a colocação têm sido junto dos doadores.

Um caso que a equipa constatou e que vale a pena referenciar deu-se numa aldeia em Cabo Delgado. A equipa falou com três produtores os quais tinham já vendido os seus excedentes do milho. Na mesma aldeia, os três tiveram diferentes oportunidades de venda: 1) venda ao ICM em Montepuez; 2) venda ao lojista local; e 3) venda à LOMACO. O primeiro produtor, com dois hectares de milho queria vender o milho em Julho, mas não estava satisfeito com o preço oferecido pelo lojista local, então alugou transporte para os 65 sacos deste produto que

foi transportado até ao armazém do ICM em Montepuez. O ICM não dispunha de fundos para pagar na totalidade e o produtor teve que esperar até Agosto para receber o dinheiro. Não obstante, o produtor ficou satisfeito por ter conseguido vender o milho a 550 Mt/kg.

O outro produtor não estava tão satisfeito por ter vendido os seus 17 sacos (de aproximadamente 90 kgs cada) ao lojista local, não só por não ter confiança na balança do lojista, mas também porque não conseguiu transporte para escoar o produto para outro local. Por conseguinte o mesmo não dispunha de outra alternativa se não vender a esse comerciante rural (comerciante no local).[18] Este produtor ficou tão desmotivado e disse que no futuro (próxima campanha) ia semear milho só para o consumo familiar, e ia usar o algodão como cultura de rendimento porque têm mercado garantido para além de ter maior confiança na balança da LOMACO.

O terceiro produtor da mesma aldeia, trabalha no sistema dos PUPI com a LOMACO. A LOMACO garantiu a compra do milho dos produtores dos PUPIs ao preço de 500 Mt/Kg. A garantia de um mercado seguro foi importante para que este produtor tivesse feito opção de cultivo na campanha seguinte.

Esses três casos indicam vários aspectos importantes sobre o comportamento do mercado. Primeiro, os produtores para decidirem que cultura a praticar precisam saber se existe mercado para a colocação do produto escolhido. O produtor que vendeu a LOMACO não recebeu o preço mais alto mas ficou satisfeito por ter garantia de um comprador de milho em todas as campanhas. A falta de transporte na zona, limita as possibilidades de venda, sobretudo para produtores do sector familiar com pequenas quantidades; Para além disso a mesma situação dificulta a mobilidade dos ambulantes a muitas aldeias nas zonas rurais. Em função disso comerciantes locais adquirem o monopólio do mercado (falta de concorrência) e aproveitam-se da situação para pagar menos aos produtores.

A situação do sector de transporte é bastante complicada na zona Norte. Em Cabo Delgado, os armazenistas são também os donos da maioria dos camiões, utilizando-os para os seus trabalhos. Não existe na zona um sector de transporte independente. Por outro lado, o estado das vias de acesso torna difícil manter os camiões mesmo nos casos de manutenções cuidadosas, pois o desgaste é rápido. Contrariamente ao que acontece no Centro do país, o acesso ao transporte pode ser traduzido na perda de muito tempo de espera (dias) apesar de se ter garantia que tarde ou cedo o mesmo aparece. Em Nampula, havia falta de pneus e de combustível nas semanas do DR, de modo que o transporte foi um importante tema discutido pelos comerciantes e produtores nas zonas rurais fora da cidade de Nampula. Pode ser que esse constrangimento seja um problema temporário ou talvez permanente na zona. Os armazenistas formais, detentores dos seus próprios meios de transporte (camiões), consideram que o problema de crédito é mais sério do que o de transporte.

Durante a campanha de comercialização de 1994/95, alguns comerciantes no Norte (Província de Nampula) foram punidos com multas e vários dias foram obrigados a fechar as portas pelos funcionários locais do Ministério do Comércio, por terem comprado milho dos produtores a

[18] Calculando que os sacos continham pelo menos 65 kgs, e o produtor recebeu 216,000 meticais pelo 16 sacos, estimamos que o preço pago ao produtor foi de menos 200 meticais/kg.

um preço abaixo do preço mínimo. No concernente ao preço mínimo, o administrador de Malema indicou ser um caso delicado porque pode se dar o caso de nenhum comerciante aceitar comprar na zona a preços iguais ou superiores ao preço mínimo, pelo facto de mesmo não permitir nenhum lucro. Numa zona de fraca comercialização, estas medidas punitivas desmotivam os armazenistas e lojistas a trabalhar com o milho nacional.

No Norte, o ICM e os doadores foram basicamente os únicos compradores do milho dos armazenistas durante a primeira parte da comercialização. Antes de o ICM iniciar a compra deste cereal em Agosto, houve pouca comercialização deste produto nas zonas de Nampula e Cabo Delgado. Os Ambulantes são menos frequentes naquelas zonas, e o sistema colonial de zonas de influencia dos armazenistas e lojistas parece manter-se. O papel do ICM nesta zona é de garantir a comercialização, porque os armazenistas não têm o hábito de assumir os riscos com o milho e há poucos outros agentes a comprar.

Alguns doadores na zona, como é o caso da Acção Agrária Alemão (AAA) em Nampula, compraram milho para o seus programas de ajuda alimentar e comida para o trabalho. A AAA tencionava incentivar a formação de associações de pequenos produtores explorando suas actividades na área de comercialização.

No sector privado, o negócio de comprar milho para armazenar e vender na época de fome não foi evidente durante a campanha de comercialização de 1994/95, apesar de existirem armazens e camiões disponíveis. Por isso, quando chegou a época de fome a escassez agravou-se na zona afectada pelo ciclone Nádia. Alguns comerciantes fizeram incursões à procura de produtores com milho nos celeiros. Assim surgiu uma oportunidade para ambulantes entre Cabo Delgado e Nampula desenvolverem o seu negócio. Em observações posteriores ao DR, foi observado que os ambulantes e os armazenistas do Norte trouxeram milho dos produtores do Norte (Cabo Delgado) para comercializar em Namialo. Este exemplo mostra as possibilidades de expansão das actividades comerciais informais e formais no Norte do país.

D. Vista Geral dos Mercados

As Figuras 3 e 4 mostram os clientes e fornecedores representativos nos fluxos do milho no Norte e no Centro do país, observados durante o DR. As linhas mais grossas mostram os fluxos, entre produtores e ambulantes, entre ambulantes e mercados urbanos no Centro por exemplo, e entre ICM o e os doadores no Norte, por serem os canais mais usados na campanha de comercialização de 1994/95. Comparando o Norte com o Centro pode-se notar as diferenças regionais. Com tantos agentes e tantos mecanismos de coordenação, é importante analisar os mercados de uma forma menos detalhada, para se poder observar o panorama global.

No Sul basicamente existe muita procura de milho, pouca produção, e muita variabilidade nos preços, o que incentiva a saída dos comerciantes para comprar o produto em outras zonas do país. Comerciantes ambulantes do sector informal vêem uma oportunidade de lucro praticando a comercialização do milho proveniente dos excedentes da zona Centro. Com a Paz, as actividades dos ambulantes não estão restringidas, estando a fluir para zonas de produção para comprarem directamente aos produtores. Os armazenistas em Homoine e

outros pontos no Sul fora de Maputo, compram, mas fazem pequenos stocks devido a incerteza nas variações dos preços.

No Centro do país, a intervenção dos ambulantes, principalmente provenientes da zona Sul, aumenta a concorrência com os lojistas e os armazenistas da zona. Enquanto estes últimos estavam esperando a intervenção do ICM para garantir o mercado, os ambulantes estavam comprando milho e levando-o para Maputo e outros destinos no Sul, onde os preços praticados eram relativamente mais altos. As transacções efectuadas directamente com produtores são normalmente pequenas, tratando-se de volumes de 5 litros (quase 5 kgs), mas os ambulantes em geral esperam ter uma tonelada de cereal antes de viajarem. Depois de o ICM ter começado a comprar, os agentes formais também entraram no mercado, forçando assim uma subida generalizada do preço. Por isso, as linhas mais grossas são as dos ambulantes, e verifica-se que os mesmos têm mais importância do que o ICM.

O dinamismo evidente no Centro do país não se verifica no Norte. Aqui, o ICM comprou milho dos armazenistas e dos lojistas, mas a falta de meios de transporte restringiu a área de acção da sua intervenção. Produtores locais queixaram-se da falta de compradores e os preços mantiveram-se baixos em relação aos preços no Sul pelo menos até Dezembro de 1994 (vide Figura 2). Por outro lado, os mercados locais de consumo para o milho são fracos e os armazenistas dependem da comercialização de produtos importados para o seu negocio. Assim, os mercados do milho que existem no Norte dependem, em grande medida, da participação do sector público.

Figura 3 Principais Fluxos na Comercialização do Milho do Centro

Figura 4 Principais Fluxos na Comercialização do Milho no Norte

VI. Factores que Afectam o Desenvolvimento dos Mercados Rurais: Catalisadores e Constrangimentos

Neste capítulo do documento, o enfoque está virado à inventariação e análise das dificuldades e as oportunidades para o bom funcionamento dos mercados em cada região do país. O DR abordou com realce uma série de aspectos importantes, tanto do lado da procura bem como da oferta de produtos agrícolas. Primeiro, serão reportados aspectos relacionados com a procura dos produtos, ao nível do consumidor, bem como a contribuição do governo e dos doadores. Depois, será abordada a importância das infra-estruturas e dos preços no desenvolvimento dos mercados. Na parte final, será tratada a questão do papel do sector público e a atenção que merece.

A. Procura Efectiva por Parte dos Consumidores

Em Moçambique, o milho é um produto de consumo básico para muitos consumidores. Estudos prévios sobre o consumo e despesas dos agregados familiares indicam a importância do milho, mandioca e arroz como substitutos parciais. Um inquérito realizado em 1994 nos bairros sub-urbanos da cidade de Maputo averiguou que 98% dos 400 agregados familiares inquiridos consomem regularmente grão ou farinha de milho (MA/MSU 1994 WP#18P). Em 1991, para agregados familiares residentes em Maputo, as despesas médias para pão e cereais somaram 25% das despesas totais, 61,201 meticais (dum total de 240,274 Meticais) (CNP/DNE 1992). Para o quintile dos agregados familiares com despesas mensais menores, pão e cereais representaram 33% das despesas mensais totais (26,914 meticais dum total de 82,486 meticais). Daqui, nota-se que o nível de rendimento do agregado familiar é um factor determinante no consumo.

Na maioria das províncias, o milho mantém a sua importância no consumo sobretudo das populações rurais e para a obtenção deste produto as famílias dependem na maioria dos casos da sua própria produção e não dos mercados. Por exemplo, o PSA mediante um inquérito rural na Província de Nampula em 1991 averiguou que a compra dos produtos básicos não chegou a ocupar mais de 20% das despesas familiares (MA/MSU 1992, WP#6P). Em Angoche, menos de 4% das despesas totais foram para produtos básicos.

Maputo e Beira são os mercados urbanos de maior consumo da produção nacional do milho. A procura efectiva nos mercados da Beira e Maputo é bastante forte e continuará a ser um catalisador para o desenvolvimento das actividades comerciais, tanto formais como informais. Como indica a Figura 2, os preços variam ao longo do tempo (dentro ou fora do período de comercialização), motivando os comerciantes a identificar onde adquirir os seus produtos, diminuindo assim a ascensão dos preços com novas chegadas de milho do interior.

Nas zonas urbanas de Nampula, Chimoio, e Quelimane, os mercados têm produtos derivados do milho, a preços levemente estáveis, mas o número reduzido de vendedores e o fraco movimento do produto dão indicações de que o mercado não é a principal fonte de milho para muitas famílias. Um aspecto ainda não bem conhecido é o canal (ou canais) de fornecimento das famílias urbanas e peri-urbanas, sobretudo durante a época de fome, pois os mercados parecem não estar a assumir essas responsabilidades.

Poderia haver varias explicações (não mutuamente exclusivas) porque as famílias urbanas não utilizam os mercados. Primeiro, os agregados familiares nas zonas urbanas e peri-urbanas conseguem milho das suas próprias machambas ou de familiares e amigos, diminuindo assim a procura no mercado. Um inquérito às famílias nas capitais provinciais completado pelo CNP/DNE em 1992/93 indica que em Nampula, 82% das famílias têm machamba; em Chimoio e Quelimane, 89% têm machambas (CNP/DNE 1994). Assim, a dependência nos mercados para produtos básicos é minimizado pelas machambas familiares. A segunda explicação é que as receitas dos agregados são muito baixas e a elasticidade de consumo em relação a preço é muito alta, diminuindo assim drasticamente a procura quando os preços sobem em flecha. A primeira explicação indica que as pessoas não têm confiança no mercado para produtos de consumo básico, o que implica que a procura efectiva aumentaria com o desenvolvimento dos mercados. A segunda indica a falta de poder de compra. Sem melhoramento nos rendimentos familiares, a procura efectiva vai continuar fraca. Sem se realizar um inquérito ao sector familiar, não se pode saber a situação actual de consumo do milho.

Outro aspecto da fraca procura por parte dos consumidores é a presença de produtos substitutos no consumo. No Norte, particularmente durante a época de fome, as famílias consomem mandioca como alimento de base. Em outras partes, a presença do milho amarelo da ajuda alimentar também constitui uma alternativa, reduzindo assim a procura do milho branco.

B. Procura Efectiva por Parte dos Comerciantes

Tabela 5: Margens Observadas Durante a Pesquisa

This should be the margens table.

O desenvolvimento dos mercados agrícolas depende da actividade do sector comercial. Neste momento, a procura dos armazenistas para o milho responde quase que exclusivamente aos programas dos doadores e em parte a actividade do governo na comercialização.

São poucos os armazenistas que compram milho sem ter a colocação imediatamente garantida ou fazem armazenagem do milho nacional para depois vender na época de fome. Como explicação, quatro dos armazenistas entrevistados disseram que os preços não recompensam a actividade, tendo em conta o custo de capital. Ligado a este factor está o comentário dum armazenista de que não há colocação porque os rendimentos (as receitas) familiares são tão baixos que as famílias não têm suficiente poder de compra.

A Tabela 5 mostra um exemplo do caso dos armazenistas formais. Se trabalham de acordo com as leis, as margens brutas são negativas. A falta de participação dos armazenistas tem como consequência a insegurança por parte dos produtores sobre "a quem vender?". São os informais neste momento que procuram o milho e a Tabela 5 indica que têm lucros nas actividades, sobretudo entre Centro e Sul. Os armazenistas só o fazem quando têm colocação garantida.

Nos países desenvolvidos, e mesmo em alguns países em desenvolvimento, os processadores dum produto agrícola são uma fonte importante de procura. Por exemplo, as moageiras no Zimbabwe compram milho dos grossistas e mantêm suficiente stock para garantir a existência de matéria prima necessária. Em Moçambique, este fenómeno não acontece. Um inquérito nacional às moageiras de pequena escala, realizado em 1994 indicou que quase 100% dos moageiros só cobram uma comissão pelo uso da maquinaria e não compram grão para vender a farinha (MAP/MSU Equipa de Pesquisa, Relatório Preliminar Nº21, a ser publicado). Em Moçambique, o sector informal retalhista compra o grão para limpar, mandar moer, e depois vender a farinha aos consumidores finais. Contudo, a forma mais comum continua ser o processamento doméstico.

C. Infraestrutura Existente no Sistema de Comercialização

1. Transporte

O estado das infraestruturas do país é lamentado por todos que directa ou indirectamente as utilizam. A contribuição de alguns doadores na reabilitação das estradas e pontes contribui em grande medida para a reconstrução económica e social do país. Apesar disso ainda há problemas, principalmente devido à falta e/ou alto custo das peças sobressalentes, escassez periódica no abastecimento em combustível e lubrificantes, má qualidade das estradas que contribui para o rápido desgaste dos veículos, e a falta de concorrência no sector de transporte. O milho é um produto de relativamente baixo valor-por-peso e valor-por-volume, tal que os custos de transporte podem figurar como uma percentagem alta da margem entre o preço ao produtor e o preço ao consumidor.

O DR apresenta na Tabela 5 exemplos de algumas margens brutas e líquidas dos comerciantes. Para os ambulantes grossistas, custos de transporte chegam a ser aproximadamente 20% da margem bruta tanto no Centro como no Norte, mas, não obstante,

são eles que mais participam no comércio inter-regional no país. O custo de transporte dos ambulantes é para cargas de retorno.

Durante o DR, comerciantes a todos os níveis foram perguntados sobre os problemas que mais afectam a sua actividade particularmente na aquisição e colocação dos produtos. As respostas a estas questões figuram na Tabela 6 e 7. Falta de transporte figura no primeiro plano para os comerciantes informais nos mercados. Os comerciantes ambulantes mencionaram só dois problemas um dos quais é o transporte. Para os armazenistas no Centro, o transporte foi apontado por quatro dos seis armazenistas entrevistados.

Em termos geográficos, o transporte foi solicitado mais no Centro do país por quase todos os tipos de comerciantes. Sendo uma zona de muita actividade comercial e movimento nas estradas, o transporte constitui efectivamente um factor determinante. E presume-se que nesta zona haja mais procura de transporte, relativamente às outras. Os agentes do ICM e da DDA em Sussundenga também argumentaram a falta de transporte para o escoamento do produto das zonas rurais até as estradas. Segundo os nossos interlocutores, chegam camiões nas estradas principais, só que não podem entrar nas localidades devido às condições precárias das vias de acesso nas zonas rurais.

Os programas de promoção das importações, como o CIP da USAID, tentaram aumentar o número de camiões e tractores disponíveis no sector privado, mas as zonas rurais continuam ainda isoladas. Na Província de Nampula, na zona de Mecurí, um produtor do sector familiar estava na estrada esperando pelo transporte, havia cerca de cinco dias com os seus dez sacos de milho. Durante as primeiras cinco horas duma viagem da equipa na estrada de Malema a Nampula, foram vistos somente duas carrinhas ("pickups"), um camião frigorífico de peixe, e uma carrinha dum doador. Uma combinação de falta de combustível e de pneus na zona de Nampula fez com que o camião de carga da zona estivesse parado pelo menos 2 dias, deixando os produtores e as suas famílias sem transporte.

2. Bancos

Durante o DR, o factor capital foi muito referido nos comentários dos comerciantes. A questão ia desde a falta de acesso ao crédito, passando pela fraca rede bancária até taxas de juros não atractivas. As Tabelas 6 e 7 também mostram a importância do factor capital como limitante sobretudo no Centro. Seis armazenistas entrevistados durante o DR, e também alguns informais, referiram-se aos mesmos problemas; falta de capital, o alto custo do capital e a demora com os trâmites burocráticos como tendo limitado a expansão das suas actividades na comercialização do milho. Como descreveu um armazenista em Chimoio, "com taxas de juros de 46% ao ano, é preciso manter o capital em movimento rapidamente e não manter stocks por muito tempo." Os armazenistas disseram que não podiam conseguir uma margem que dá para pagar os juros e as perdas de armazenagem. Um facto real observado é que, os armazenistas só se interessam pela comercialização do milho quando têm um mercado designado para vender imediatamente, sem demora.

Tabela 6 Comerciantes Informais e Ambulantes: Problemas em Conseguir Produtos

Problemas em conseguir produtos	Região		
	Norte	Centro	Sul
Comerciantes Ambulantes			
Falta transporte	2	2	-
Falta produtos	-	5	
Comerciantes Informais			
Nãõ têm problemas	3	1	2
Falta capital	3	1	4
Alto custo de crédito	1	1	1
Falta transporte	3	4	3
Falta produto	3	-	2

Tabela 7 Armazenistas: Fatores Limitantes na Expansão da Empresa

Fatores limitantes	Região			
	Norte	Centro	Sul	Total
Capital				
Falta capital	-	3	-	3
Alto custo de capital (taxas de juros)	-	3	1	4
Deficiencia na rede bancaria	-	1	-	1
Inflaçãõ	1	-	1	2
Papel do sector público				
ICM e AGRICOM	1	2	-	3
Preço mínimo não da lucro	1	2	1	4
Leis, impostos, regulamentos	-	3	1	4
Problemas com doadores	1	2	-	3
Outros				
Falta transporte/ alto custo	1	4	-	5
Falta colocação para o produto	-	-	1	1
Falta capacidade humana	-	1	-	1
Falta sacaria	-	2	-	2

[1] Cada armazenista pode indicar mais de um problema.

O acesso aos serviços dos bancos é um constrangimento na medida em que a maior parte dos bancos estão localizados nas capitais províncias, o que presupõem a deslocação dos comerciantes que operam nos distritos. Funcionários das delegações do ICM a nível dos distritos realçaram que a falta de bancos está aliada à falta de segurança nas estradas, não ao estado debilitado das suas instalações. Isto obrigou-os a optarem pelo uso de cheques o que limitou a participação activa dos produtores. Dois armazenistas referiram-se aos problemas que tiveram em pagar créditos concedidos anteriormente e que não são elegíveis para mais crédito.

Os comerciantes informais não reúnem os requisitos necessários para obter crédito nem têm o estatuto legal para o exercício das suas actividades. Não houve linhas de crédito especiais para a comercialização durante o ano comercial de 94/95. O ano passado, 93/94, o Fundo de Comercialização operou com poucos fundos para os armazenistas e lojistas, tendo acabado por ser cancelados por falta de pagamento. No banco comercial, os prazos curtos de reembolso e as taxas de juros limitam o valor do crédito para actividades de armazenagem e comercialização.

3. Armazenamento

Como indicam as Tabelas 6 e 7, armazenagem não é um problema maior para os comerciantes neste momento. Entre a capacidade do ICM, as instalações dos armazenistas, e os plásticos usados pelos ambulantes, houve sempre uma forma para armazenar, pelo menos a curto prazo. Existe em alguns locais armazens que foram destruídos durante a guerra requerendo assim uma reabilitação ou reconstrução, como em Malema, justificando assim alguns investimentos específicos. Não obstante isso ocorrem casos de estarem a ser sub-utilizados por falta de incentivos ou de produtos. No futuro, vai ser importante ter em conta a possibilidade de os armazens voltarem a ser um constrangimento face aos aumentos de volumes de produção agrícola.

Como indicado na Tabela 3, os produtores fazem a maioria do armazenamento de longo prazo, usando vários tipos de celeiros tradicionais. Outros estudos na África Austral enfatizam o papel do sector familiar na armazenagem, depois da liberalização dos mercados agrícolas e o declínio do papel do sector publico (Tyler e Bennett 1993). O IASF 1993 mostrou que quase 90% dos agregados familiares entrevistados nos distritos no Centro e no Norte têm celeiros. Contrariamente, no Sul, em alguns distritos encontram-se menos de 50% dos agregados entrevistados com celeiros. Observações da equipa sugerem que no Norte e no Centro, os produtores estão a fazer novos celeiros. Em Manica, a DPA em colaboração com técnicos da GTZ (da Alemanha) estão experimentando e fazem promoção de celeiros melhorados para o sector familiar. É importante notar que durante a época de fome, em Janeiro 1995, na zona Norte, os produtores de Montepuez venderam milho dos seus stocks a ambulantes que levaram o produto a Nampula, onde havia escassez e preços altos. Este exemplo é uma indicação da capacidade do sector familiar armazenar milho para o mercado.

4. Lojas

A destruição das lojas rurais deixou um vazio na infra-estrutura da comercialização rural. Antes da guerra, as lojas representavam uma das estruturas locais mais importantes das vendas

directas dos produtores. Os lojistas estabeleciam a ligação entre o sector familiar e os mercados, na chamada "rede comercial" e, no entanto durante a guerra foram os alvos prioritários da destruição. Neste momento algumas lojas começaram a ser reabilitadas; outras por reabilitar estando dependentes da disponibilidade de investimentos para os donos. A falta de autoridade local e de segurança contra roubos foi mencionada por dois armazenistas na Beira como uma das razões porque não têm feito até a data maiores investimentos nas suas lojas nas zonas rurais.

D. Preços

Numa economia de mercado, os preços podem ser uma “radiografia” da informação relativa à procura e oferta, podendo contribuir para a alocação dos recursos na economia. Nos mercados mais desenvolvidos, os preços incorporam as atitudes sobre as condições actuais e as expectativas futuras de procura e oferta. Neste caso o preço, combinado com outros mecanismos de mercado mais avançados (e.g., contratos prévios), servem de base para o planeamento, além de motivar as decisões diárias de compra e venda.
O mercado de milho em Moçambique, sofreu várias transformações durante os últimos cinco anos. Os preços no mercado agora baseiam-se principalmente nas mudanças momentâneas da procura e oferta incorporando pouco ou nada da informação sobre o futuro próximo. Comerciantes e produtores têm poucos mecanismos para evitar os riscos. Existem problemas com a quantidade e a distribuição de informação, reflectindo vantagens para as pessoas com acesso a informação. Muitos comerciantes operam com pouco capital, o que significa uma perspectiva de muito curto prazo. Assim, com a variação diária nas quantidades disponíveis nos mercados, os preços também variam quase diariamente.

A variação dos preços está a ser entendida como uma distorção do mercado, ameaçando os rendimentos dos produtores e colocando os consumidores na luta para conseguir alimentação dentro da restrição orçamentária da família. Por exemplo, em Agosto de 1994, os preços do milho branco começaram a subir, e mantiveram-se acima dos 1500 meticais por quilo durante vários meses. Mas, a variação pode ter efeitos tanto positivos como negativos nos rendimentos e despesas das famílias, dependendo do papel e as acções dos agentes nos mercados. Por isso, um exame dos aspectos mais importantes é relevante.

1. Variação Previsível dos Preços e o seu Papel nos Mercados

A variação sazonal dos preços, particularmente dos produtos agrícolas, é algo comum e até certo ponto previsível. No caso do milho, o produto não é tão perecível e é armazenado logo depois da colheita e vendido em altura apropriada. Normalmente os preços baixam durante a colheita porque há menor procura e maior oferta; depois os preços incrementam de acordo com os custos de armazenagem mais os custos de capital do produto armazenado. Sem tais incrementos nos preços, produtores e comerciantes não teriam razão para armazenar e vender posteriormente. Isso significa que um sistema de preços estabelecidos oficialmente pode criar desincentivos para os mercados privados.

2. Variação Não Previsível de Preços e Ajuda Alimentar

A variação não previsível nos preços tem origem nos choques de procura e de oferta que não são regulares e que são incorporados nos preços só no momento e depois do choque. Em Moçambique, as chegadas de cereais (importados ou doados) representam uma fonte de choque de oferta que tem como consequência a variação não prevista nos preços no mercado interno.[19] Para Moçambique, a ajuda alimentar representa uma fonte crítica de alimentos, sobretudo de cereais. Durante o ano comercial 1994/95, estimou-se que a produção nacional do milho chegou a atingir os 55% das necessidades para o consumo; os 45% restantes foram cobertos pela ajuda alimentar. (DSA, 1993/94). A proporção da produção nacional que entra nos mercado é ainda pequena em comparação com as importações de ajuda alimentar. Sem mudanças repentinas na procura do milho e outros cereais, a variação nos preços têm que ser devido a mudanças na oferta, neste caso, chegadas de ajuda alimentar.

Análises prévias da equipa do MA/MSU (1993c, WP #12) demonstram que a maior parte da variação nos preços do milho para a zona urbana de Maputo pode ser atribuído as chegadas de cereais da ajuda alimentar. É lógico perguntar porque as chegadas de cereais são choques, dado o tempo mínimo de três a quatro meses que leva para o planeamento e execução das operações. Primeiro, existem vários aspectos fundamentais entre a programação e a chegada no porto para cada envio da ajuda alimentar. As chegadas podem ser atrasadas por causas meteorológicas, dificuldades com as máquinas no porto, falta de espaço no porto, mudanças ou atrasos administrativos do doador ou do Ministério do Comércio, e outras causas. Por exemplo, em 1994, uma chegada de milho amarelo para Maputo e Beira foi programada para o início do mês de Outubro, tendo sido anunciado em Agosto. Devido a uma combinação de dificuldades, o milho chegou no porto de Maputo a 8 de Novembro, tendo começado a aparecer no mercado no dia 9 de Novembro. Normalmente, os preços nos mercados não evidenciam variações até o navio chegar e começar a descarga da chegada.[20]

Em segundo lugar, a falta de informação contribuiu para o choque das chegadas da ajuda alimentar. Os grandes armazenistas em geral têm meios de comunicação modernos como máquinas de FAX e utilizam-nos para obter mais informação sobre as chegadas. Os pequenos comerciantes, no entanto, não têm acesso á informação. Como já foi mencionado, os preços praticados são baseados na situação actual de procura e oferta nos mercados. Facultar mais informação ajudaria aos comerciantes a prever as chegadas e diminuir o efeito do choque.

3. Variação Não Previsível e o Estado

Outra fonte de incerteza nos mercados em Moçambique é a variação e o fluxo nas funções do Estado, sobretudo o papel da empresa paraestatal de comercialização, seja o ICM ou a AGRICOM. O ICM foi constituído em 1994, no início da colheita, com orçamento suficiente para operações administrativas mas não para grandes operações de comercialização. Foi o acordo entre o ICM e o PMA que deu possibilidade para o ICM conseguir um crédito

---

[19] Para um discurso mais detalhado em relação aos mercados e as chegadas de ajuda alimentar, pode-se ver o MAP/MSU, NDAE Working Paper #12, 1993.

[20] Veja o MA/MSU Working Paper 12 para outros exemplos de efeito "choque" das chegadas de ajuda alimentar.

bancário para a comercialização do milho na campanha de comercialização de 1994/95. Os delegados do ICM nas províncias dispunham de fundos aproximadamente a 1 de Agosto (dependendo do lugar), tendo começado imediatamente com as compras.

Dado que a comercialização agrícola teve início em Abril/Maio, o mês de Agosto era bastante tarde para começar. Mas, no Norte, ainda havia quantidades significativas de grão de milho nas mãos dos produtores, esperando mercado. Os armazenistas não compraram em grande quantidade pois igualmente aguardavam por uma colocação garantida. Além das pequenas compras de alguns doadores, como a AAA, os armazenistas estavam a espera do pronunciamento do ICM como mercado de recurso. Também a Visão Mundial fez compras locais, tendo usado contratos específicos com comerciantes do sector formal. Foi assim que o ICM e os doadores motivaram as actividades dos armazenistas. É importante notar que os informais já estavam a actuar fortemente na zona Centro antes da entrada do ICM.

A **incerteza** sobre o papel do ICM constitui um desincentivo para os produtores porque não sabem a quem vender o seu produto. Os produtores que sabem do preço mínimo não sabem se devem esperar pela entrada do ICM ou se vão ficar com a sua produção sem conseguir vender. No Centro, a incerteza é menor porque os ambulantes, que constituem uma alternativa de mercado, estão presentes na zona rural e até pagam, geralmente, mais do que o preço mínimo. No Norte, a situação é mais difícil. O sector formal depende do sector público para a maior parte das vendas e os produtores não têm acesso ao sector informal. Então, conforme o verificado em Nampula na primeira semana de Agosto, havia um movimento quase nulo do milho até o ICM conseguir fundos. Para produtores distantes dos armazens do ICM, como em Malema, a situação não melhorou com a entrada do ICM e o Administrador Distrital mostrou-se muito preocupado pela ameaça da falta de colocação para o milho produzido localmente.

4. Trocas e Transacções Interligadas

Pensando em quantidades menores, no Norte de Moçambique, o comércio local nas zonas rurais ainda utiliza o sistema de trocas e transacções interligadas. Produtores levam a sua produção do milho, feijões, e outros produtos às lojas ou aos comerciantes rurais e recebem em troca bens como roupa, açúcar, e óleo alimentar. Durante os anos de muita escassez de produtos básicos nos anos 1980, os produtores não queriam meticais porque havia pouco para comprar. Por isso, roupas usadas formaram uma base de comercialização. Agora, comerciantes usam as transacções interligadas para minimizar os riscos; para minimizar o uso de capital próprio (conseguem mercadorias por empréstimo); para esconder os preços reais a pagar/receber; e para usar o tempo, o armazém, e o transporte de forma eficiente.

Os produtores sentem-se estimulados com as oportunidades de comprar mercadorias. Pelo menos cinco produtores no Norte com quem dialogamos indicaram que não têm confiança no sistema de trocas e acham que os comerciantes ganham vantagem com tal sistema. No Centro, onde o sector informal se faz sentir com muita força, existe uma concorrência entre os comerciantes do sector formal e informal que quase os obriga a pagar em dinheiro.

E. Influência das Políticas e Regulamentos

1. Políticas sobre Preços

Embora o PRE e as mudanças políticas posteriores tenham atingido resultados na anulação de várias limitações sobre o comércio e os preços, o governo de Moçambique ainda mantem preços mínimos ao produtor para alguns produtos, incluindo o milho branco. Em 1994, surgiram problemas devido a este sistema de preços. A função dos preços mínimos para produtores é de incentivar a produção, diminuindo os riscos e a incerteza na sua actividade agrícola. Infelizmente, em 1994, o anuncio dos preços mínimos oficiais demorou e veio a acontecer aos 20 de Abril, depois da colheita e durante a comercialização. A combinação entre o anuncio atrasado e a mudança do preço declarado de 700 para 500 meticais/kg fez com que a política de preço mínimo agravasse a incerteza e desconfiança no sistema.

No sector formal, pelo menos três armazenistas mencionaram que a política de preço mínimo pode ajudar a minimizar os problemas de variação e incentivar a produção, mas a margem bruta entre o preço ao produtor e ao consumidor não é suficiente para motivar a actividade. O sistema de preços oficialmente estabelecidos (iguais para todo o território) não foi, em muitos casos aplicado por ignorar as diferenças regionais no custo de transporte. A margem de 100 meticais/kg entre o preço ao produtor e o preço ao armazenista pode ser praticável numa zona perto dos armazens do ICM, de fácil acesso, mas não dar lucro quando têm que usar tractores ou carrinhas para escoamento e depois camiões grandes para acumulação e entrega aos armazenistas.

Outro aspecto é a metodologia aplicada na estimação do preço mínimo a usar. Em Moçambique, o preço de 700 meticais/kg foi estimado com base nos custos da produção e os rendimentos por hectare. A informação sobre preços internacionais ou pelo menos os preços praticados na região não foram considerados para a tomada de decisão. Uma desvantagem dum sistema de estimativas sem incorporar os preços regionais é a de a política poder incentivar variações regionais não previstas. Também, usando os custos actuais de produção sem ter em conta a eficiência e a comparação entre produtos alternativos deixa de lado a questão da eficiência na distribuição de recursos na economia.

Paralelamente a isso, é relevante analisar a quem afecta a política dos preços mínimos. No Centro do país, onde trabalham os ambulantes, os preços praticados estiveram sempre acima do preço mínimo durante o mês de Agosto, chegando a atingir os 600 meticais/kg como mínimo pago ao produtor nas zonas rurais. Foi a competição e os preços altos nas zonas urbanas de Maputo e Beira que contribuiam para um preço elevado. Mas, no Norte, o preço mínimo e o preço pago aos comerciantes formais formaram uma margem pequena que desincentivou aos comerciantes.

Houve casos de encerramento de lojas no Norte por pagarem menos do que o preço oficialmente tabelado como mínimo aos produtores. Como lamentou um administrador distrital em Nampula, "obrigando os comerciantes a respeitar o preço mínimo aos produtores efectivamente para os mercados do milho na zona, resultou na acumulação de milho pelos produtores, o qual ficou a apodrecer nos seus celeiros, sem mercado." Nesta zona, onde o mercado é menos desenvolvido, a política limitou ainda mais a actividade comercial do que na zona Centro, por exemplo.

2. Políticas e Regulamentos sobre Comércio

Em relação aos regulamentos e impostos sobre o comércio, a equipa que realizou o presente DR não pode dedicar muitos recursos. Quatro armazenistas (ver Tabela 6) mencionaram impostos e regulamentos como um factor limitante na expansão da empresa. Comerciantes informais em Mocuba também referiram-se às taxas altas cobradas diariamente pelo Conselho Executivo. Como foi visto já com os regulamentos do preço mínimo, as autoridades locais têm o poder de obrigar os comerciantes, e este poder pode ser usado arbitrariamente face a esses regulamentos. Trabalhos de pesquisa neste assunto podem contribuir para o melhoramento do sistema vigente. Com a expansão dos serviços de transporte e do sistema financeiro, outros factores limitantes podem vir a constituir um constrangimento.

VII. Conclusões e Implicações de Política

O sistema rural de comercialização alimentar em Moçambique tem atingido melhorias substanciais desde a assinatura do Acordo Geral de Paz em Outubro de 1992. Um sistema que antes fazia principalmente a distribuição de ajuda alimentar das cidades portuários para as zonas rurais, tem-se transformado num sistema de maior ligação entre as zonas de maior produção doméstica e as zonas deficitárias urbanas e rurais. Esta ligação comercial é especialmente notável no Centro e entre o Centro e Sul. E de notar que o sector informal é o principal responsável por esta resposta positiva à paz e à liberalização económica, resposta essa que traz benefícios substanciais para os produtores e consumidores do país.

Não obstante estas realizações importantes, os mercado alimentares rurais de Moçambique padecem de alguns problemas que devem ser solucionados como forma de fazer emergir um sistema que possa servir melhor os interesses dos produtores e consumidores. Fundamentalmente, o sector é caracterizado por uma escala muito pequena de operação, a qual aumenta os custos de comercialização e dificulta os investimentos em infraestrutura física e no armazenamento a longo prazo que são necessários para reduzir os custos do sistema e incentivar a produção doméstica. A resposta do sector informal às condições de paz e liberdade económica tem sido muito positiva para o país, mas este sector, quase por definição, tem pouco capital para investir. Entretanto, o sector formal (lojistas, armazenistas), com mais capital investível e uma rede física existente (apesar de requer melhorias para começar de novo a funcionar), está a investir pouco no sistema. Porém, a curto prazo, o problema de falta de investimento no sistema é agudo.

Nota-se na Tabela 4 que, em cada um dos três casos de comerciantes que compram dos produtores e transportam para mercados urbanos, as margens brutas são quase 100% ou mais, sem incluir a margem retalhista-consumidor. Só o custo de transporte chega a quase 40% do preço de compra. É de se enfatizar que isto não é fundamentalmente um problema de concorrência; o sistema em geral é competitivo, só que a pequena escala de operação impõe custos altos sobre todos os intervenientes. Esta combinação dum algo grau de concorrência junto com uma escala muito pequena de operação (causando custos altos) é especialmente notário a nível de retalho no sector informal. Neste nível, as margens frequentemente ultrapassam 40% enquanto que as vendedoras ganham um lucro apenas suficiente para satisfazer as necessidades das suas famílias.

É importante notar que esta pequena escala de operação começa na machamba, onde as quantidades comercializáveis por machamba são muito pequenas. Esta estrutura do sistema de produção impõe a priori custos altos sobre o sistema de comercialização. Do outro lado da cadeia de comercialização, há indicações de que a estrutura de procura não facilita a realização de grandes escalas de operação; a falta de procura efectiva para o milho nacional nas zonas urbanas, com excepção de Maputo e Beira, representa um grande constrangimento com consequências directas nas decisões dos produtores. Dentro da cadeia de comercialização, entre os produtores e os consumidores, os custos são elevados, agravados ainda mais pela escassez e alto custo de transporte, o pouco capital da maioria dos comerciantes, difícil acesso e altos custos da infraestrutura para armazenamento, e altos riscos de mudanças dos preços junto com fraca informação sobre mercados.

Na situação atual, o sector informal detem a maior parte do dinamismo dentro dos mercados, sobretudo no Centro e Sul do país. São poucos os comerciantes formais (armazenistas e lojistas) que trabalham no comércio inter-regional do milho nacional, além dos contratos com o sector público. Os mercados do Norte mantém-se bastante isolados, embora no ano passado (1994) tenha havido um pouco mais de movimento entre as Províncias de Cabo Delgado e Nampula.

A falta de agentes que assumem a função de armazenador de longo prazo representa um constrangimento no sistema. O sector formal participa nos mercados só quando têm colocação garantida e imediata, sem nenhum compromisso de longo prazo. O único sector que demonstra uma perspectiva de mais longo prazo é o sector público, como é o caso dos doadores que compram milho nacional durante a campanha para distribuir durante a época de fome. Mas, este milho não é destinado para os mercados razão pela qual pouco ou nada ajuda na estabilização dos preços urbanos como aconteceria caso essa função fosse assumida pelos privados.

O papel do sector público de garantir o mercado para o sector formal ajuda a assegurar a sua participação nos mercados do milho, criando assim um mercado para os produtores nas zonas onde o ICM funciona. Não obstante, a dependência em relação a presença dos doadores e dos fundos públicos para motivar os comerciantes torna esse mecanismo de funcionamento não sustentável. No Centro e Sul do país, as actividades comerciais são incentivadas pelos preços altos pagos pelo sector informal e as oportunidades de lucro, embora nas zonas de difícil acesso, ainda haja problemas. No Norte, as trocas são efectuadas com relativamente pouco dinamismo.

O desafio fundamental para os "policy makers" e doadores em Moçambique é como criar as condições necessárias para transformar o sistema comercial num sistema dinâmico que prevê as necessidades dos consumidores, faz investimentos para o futuro e serve eficientemente aos produtores e consumidores. Para que isso aconteça, são necessárias algumas acções, entre as quais figuram uma revisão geral dos estatutos legais que afectam ao sector comercial; um plano de investimento público e privado para a reposição, fortalecimento e nova alocação da infraestrutura física para comercialização; e um plano para melhorar a disponibilidade de informações sobre preços e condições de oferta e procura nos mercados.

O sistema legal tem que se adaptar ao novo sistema de mercado livre em Moçambique, de

maneira que possa facilitar a ampla participação legal nas actividades comerciais. Até à data, a interpretação dos regulamentos sobre licenças, taxas e preços mínimos varia muito de local para local, de maneira que o sistema legal carece de transparência para quem quer realizar o trabalho de compra-venda de produtos.

A questão fundamental no tocante à reposição da infraestrutura física para comercialização é como atingir a mistura óptima entre investimento público e privado. O sector público há-de ter algum papel a jogar na construção de mercados físicos, e sem dúvida será o principal investidor (em colaboração com os doadores) na abertura de novas estradas e vias de acesso. Neste último aspecto, as estruturas locais hão-de ter um papel predominante.

A questão do uso da capacidade de armazenamento do ICM merece um estudo cuidadoso. Será que a capacidade do ICM é usada eficientemente dentro do sector público, ou poderia ser usado com maior eficiência alugando uma parte ao sector privado? Antes de se lançar um projecto de investimento em capacidade de armazenamento a grosso, é necessário estudar maneiras de se maximizar a eficiência no uso da capacidade existente.

A instabilidade dos preços dos grãos é uma realidade em muitos países da Africa sub-sahariana. Nos últimos anos, as chegadas da ajuda alimentar tem tido muito a ver com esta instabilidade em Moçambique. Agora, as quantidades de ajuda alimentar são menores, mas continua ser necessária uma programação transparente e uma divulgação ampla sobre as quantidades, data de chegada, e preço a pagar[21]. Ao lado da ajuda alimentar de emergência, continua a necessidade de se programar junto com a ajuda comercial e informar aos comerciantes sobre os locais, métodos e volumes de distribuição.

Finalmente, é necessário melhorar a disponibilidade de informação sobre mercados para produtores e intervenientes. Com base na informação obtida pelo DR nas três regiões do país, complementada pelas experiências do SIMA, o Ministério da Agricultura e Pescas pode desenvolver um sistema de recolha e divulgação de dados ao nível do produtor. E importante que este sistema chegue a abranger uma parte significativa dos mercados nas zonas de produção e que tenha uma divulgação rápida (dentro duma semana) e ampla.

Entre as realidades fundamentais do sistema de comercialização alimentar em Moçambique (assim como em muitos outros países da Africa sub-sahariana) são a sua evolução rápida e contínua, e a presença permanente do sector informal. Neste contexto, os "policy makers" precisam de informações contínuas sobre este sector, e a sua ligação com o sector formal, para compreender a evolução do sistema e assim estar em condições de desenhar políticas apropriadas. Dai que é imprescindível que o Ministério de Agricultura e Pescas mantenha e fortaleça a sua capacidade de investigação aplicada na área de comercialização agrícola. Estas investigações hão-de ser coordenadas com o Ministério de Indústria, Comércio e Turismo, dado o papel desse ministério na comercialização. Sobretudo, é necessário definir uma estratégia coerente para lidar com o sector informal, aproveitando das suas características positivas (atitude empresarial, vontade de tomar riscos) e fortalecendo a sua habilidade de investir no sistema para baixar os custos.

---

[21] Vide MA/MSU Working Paper 12 para maior detalhe sobre este assunto.

Referências

Abrahamsson, Hans, and Anders Nilsson. 1994. **Moçambique em transição: Um Estudo da história de desenvolvimento durante o período 1974-1992**. Maputo: Peace and Development Research Institute of Gothenburg University (Padrigu), e o Centro de Estudos Estratégicos e Internacionais, Instituto Superior de Relações Internacionais (CEEI-ISRI).

Billing, K. J. 1990. **Formulation of a Comprehensive Agroservice Strategy for Institutions in Manica Province, Mozambique: Background Information Report on Crop Marketing in Manica Province**. Final Report for the Mozambique Agricultural Rural Reconstruction Programme (MARRP). Chimoio, Manica: MARRP.

Departamento de Segurança Alimentar (DSA), Ministério do Comércio. 1993/1994. **Quarterly Food Security Bulletin** 3 (January 1994).

Direcção Nacional de Economia Agrária/Departamento de Estatística (DNEA/DE), Ministério da Agricultura. 1993. Inquérito Agrícola do Sector Familiar 1993, base de dados.

Direcção Nacional de Economia Agrária/Departamento de Mercados e preços (DNEA/Mercados e preços), Ministério da Agricultura. 1993. **Campanha de comercialização agrícola 92/93 sobre as previsões das quantidades a comercializar, os problemas que se levantam, e as medidas necessárias: Produção do Sector Familiar**. Maputo: Ministério da Agricultura.

Holtzman, John. 1986. **Rapid Reconnaissance Guidelines for Agricultural Marketing and Food System Research in Developing Countries.** Michigan State University International Development Papers, Working Paper #30. East Lansing, MI: Michigan State University.

Kumar, Krishna, ed. 1993. **Rapid Rural Appraisal Methods**. Washington, D.C.: World Bank.

Marion, Bruce W. and NC117 Committee. 1986. **The Organization and performance of the U. S. Food System**. Lexington, MA: Lexington Books.

MA/MSU Research Team. 1993a. **Relatórios Preliminares de Pesquisa 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**. Maputo: PSA, Ministério da Agricultura.

MA/MSU Research Team. 1993b. **Working Paper 10: The Organization, behavior, and performance of the informal food marketing system.** Maputo: PSA, Ministério da Agricultura.

MA/MSU Research Team. 1993c. **Working Paper 12: The Pricing and distribution of yellow maize food aid in Mozambique: An Analysis of alternatives.** Maputo: PSA, Ministério da Agricultura.

MA/MSU Research Team. 1993d. **Working Paper 16: The Evolution of the rural economy in post-war Mozambique: Insights from a rapid appraisal in Monapo District of Nampula Province.** Maputo: PSA, Ministério da Agricultura.

MA/MSU Research Team. 1994. **Relatórios Preliminares de Pesquisa #18P: Quem come milho amarelo? Alguns resultados preliminares de um inquérito sobre as preferências dos consumidores de farinha de milho na cidade de Maputo**. Maputo: PSA, Ministério da Agricultura.

MA/MSU Research Team. 1995. Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) base de dados dos preços.

MA/MSU Research Team. 1995. **Relatórios Preliminares de Pesquisa #20: Inquérito aos pequenos moageiros**. Maputo: PSA, Ministério da Agricultura e Pescas.

Moçambique, República de. 1994. Boletim da República, Série 1, número 1: 11 de Janeiro de 1994, 2ndo Suplemento. Maputo:

Moçambique, República de. Comissão Nacional do Plano, Direcção Nacional de Estatística (CNP/DNE). 1992. **Relatório sobre os resultados do 2do módulo do inquérito às famílias na cidade de Maputo**. Série Inquérito às Famílias, Ano II, No.1. Maputo, mimeo.

Moçambique, República de. Comissão Nacional do Plano, Direcção Nacional de Estatística (CNP/DNE). 1994. **Relatório sobre os resultados finais do inquérito às famílias nas capitais provincias.** Série Inquérito às Famílias, Ano III, No.1. Maputo.

Moçambique, República de. Ministério da Agricultura, Direcção de Nacional Economia Agrária, Departamento de Mercados e Preços/Estatística (DEA/Mercados e Preços/Estatística). 1993. **Campanha de comercialização agrícola de 92/93: Sobre as previsões das quantidades a comercializar, os problemas que se levantam, e as medidas necessárias na produção do sector familiar.** Maputo: Ministério da Agricultura.

Moçambique, República de. Ministério da Agricultura e Pescas, Direcção de Economia Agrária, Departamento de Estatística (DEA/Estatística). 1995. **Inquérito Agrícola ao Sector Familiar 1993: Alguns resultados amostrais**. Maputo: Ministério da Agricultura e Pescas.

Mozambique Agricultural Rural Reconstruction Programme (MARRP). 1990. **Formulation of a Comprehensive Agroservice Strategy for Institutions in Manica Province, Mozambique: The Overall Strategy**. Draft Report. Chimoio, Manica: MARRP.

Quezada, Norberto, James Wallace, and Mauro de Rezende Lopes. 1990. **Mozambique: Maize Marketing System Appraisal**. Report prepared for USAID/Maputo by Sigma One Corporation. Maputo, Mimeo.

Tyler, P.S., e C. J. Bennett. 1993. **Grain market liberalisation in Southern Africa: Opportunities for support to the small-scale sector.** Chatham, Kent, U.K.: Natural Resources Institute (NRI).

Anexo A: Agências e Organizações Contactadas

Agradecemos muito a participação dos comerciantes informais e os produtores que nos deram tempo e orientações em quanto ao trabalho e aos mercados.

Lista das organizações e agências contactadas no Diagnóstico Rápido:

Beira
PMA

Caia
Repatriação, Reintegração, Reconstruição (RRR)
Visão Mundial

Chimoio
GTZ
UNOMOZ/UNOHAC

Maputo
PMA
USAID
UNOMOZ/UNOHAC
FAO/Aviso Previo
CE
DSA

Nampula
CARE
Visão Mundial
GAA

Governo do Moçambique

Ministério de Comércio:
Direcção Nacional de Comércio Interno (DNCI) (Maputo)
ICM (Maputo, Sussundenga, Chimoio, Nampula, Mutuali, Montepuez, Mocuba, Maxixe)
Direcção Provincial de Comércio (Manica, Nampula)
Direcção Distrital de Comércio (Mocuba, Montepuez)

Ministério de Agricultura e Pescas:
Direcção Provincial de Agricultura (Quelimane, Nampula, Manica, Maxixe)
Direcção Distrital de Agricultura (Caia, Sussundenga, Montepuez, Malema, Mocuba,

Outros:
Administação Distrital (Malema, Mocuba, Sena)

Relatórios Preliminares de Pesquisa da DEA

1. Informing The Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report, October 1990

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, 9 de Novembro de 1991

3E. A Socio-Economic Survey of the Smallholder Sector in The Province of Nampula: Research Methods (**Traduzido do Portugués**), January 1992

4. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola, 30 de Janeiro de 1992

4E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Agricultural Marketing in the Smallholder Sector (**Traduzido do Portugués**), January 1992

5. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa, 9 de Novembro de 1991

5E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Cotton in the Smallholder Economy (**Traduzido do Portugués**), January 1992

6. The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province: Implications for Food Security and Agricultural Policy Reform, August 1992

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 Inglés**), 24 de Fevereiro de 1993

7. A Socio-Economic Survey In The Province of Nampula: Smallholder Land Access and Utilization (**Em preparacão**)

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**), December 18 1992

9. The Maputo Market Study: Research Methods, March 8 1993

9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodólogicas, 1 de Junho de 1993

10. The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System, May 28 1993

11. Food Price Behavior in the Maputo Informal Sector (**Em preparação**)

12. The Pricing and Distribution of Yellow Maize Food Aid n Mozambique: An Analysis of Alternatives, October 18 1993

12P. Política de Preços e Distribuição da Ayuda Alimentar de Milho Amarelo em Moçambique: Uma Análise e Alternativas, Novembro 1993 (**Traduzido do Inglês**)

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)**

15. Mini-SIMA e Análises Específicas: Um Ensaio Aplicado aos Mercados de Maputo, 15 de Julho de 1993

16. The Evolution of the Rural Economy in Post-War Mozambique: Insights from a Rapid Appraisal in Monapo District of Nampula Province

17. Padrões de Distribuição de Terras no Sector Familiar em Moçambique: A Similaridade entre duas Pesquisas Distintas e as Implicações para a Definição de Políticas, May 1994

18. Who Eats Yellow Maize? Some Preliminary Results of a Survey of Consumer Maize Meal Preferences in Maputo, October 24, 1994

18P. Quem Come Milho Amarelo? Alguns Resultados Preliminares de um Inquérito sobre as Preferências do Consumidor de Farinha de Milho na Cidade de Maputo, 10 de Novembro de 1994

19. Diagnóstico da Estrutura, Comportamento e Desempenho dos Mercados Alimentares Rurais de Moçambique, 4 de Julho de 1995

20. Inquérito ao Sector Moageiro de Pequena Escala em Moçambique: Observações Metodológicas, 30 de Janeiro 1995.