22 de Outubro de 2008 ***flash*** **N. º52P**

Revisto em 21 Fevereiro 2009

Resultados das Investigações do SIMA- Departamento de Estatística e Departamento de Análise de Políticas
MINAG - Direcção de Economia

Início Antecipado da Campanha de Comercialização de Milho, Feijões e Mandioca: Preços Altos Caracterizam a Campanha de Comercialização de 2007/08. [1]

Por: Equipe Técnica do SIMA

Fraca produção: *Na opinião dos comerciantes de pequena escala como resultado de vários factores. Na zona Centro falaram de chuvas excessivas que contribuíram para as perdas das culturas de milho, feijões, e amendoim. Na zona Norte, os intervenientes indicaram que as chuvas foram boas no início, mas uma interrupção brusca em Fevereiro resultou em baixas de rendimentos para milho, feijões, amendoim. Também afectou a época da sementeira de mandioca e do feijão bóer. Os intervenientes referiram-se a ausência de um serviço de Aviso Prévio atempado como um aspecto crítico.* ***Forte concorrência nos mercados****: A zona Centro, foi caracterizada por uma forte intervenção do sector formal, sector de rações, sector de processamento. Na zona Norte, o sector formal e informal em ligação mas também concorrem para o mesmo produto. Observa-se uma mudança no papel e nível de intervenção do sector informal. Também surgem novas oportunidades para processamento de produtos como a mandioca na zona Norte. O papel das compras locais para ajuda alimentar na comercialização foi notável este ano e pode ter contribuído para a subida dos preços em períodos muito curtos.* ***Evidências de preços altos logo no início da campanha:*** *Para produtos tradicionais como o milho, mas também para culturas alternativas, os preços subiram rapidamente. Produto como o amendoim ainda era difícil saber o que iria acontecer porque acabava de iniciar a comercialização. Produtos como o gergelim atingiram preços até 35,00 Mts/kg, este é um preço histórico.* ***Investimento em infraestruturais de transporte e comunicação e bancos:*** *São um dos maiores constrangimentos citados em quase todas as rotas.*

1. Introdução

Neste *Flash* são apresentados os resultados do Inquérito de Janela que foi realizado de 4 a 20 de Junho de 2008 pela equipe técnica do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) do Ministério da Agricultura.

O Inquérito de Janela è dirigido aos comerciantes de pequena e média escala bem como produtores que estejam a comercializar produtos agrícolas nos distritos e rotas preestabelecidas. Diferentemente dos anos passados, o presente inquérito incluiu mais distritos das zonas de produção especialmente da zona Norte. Para as entrevistas é geralmente usado um questionário semi-estruturado que é administrado aos entrevistados de forma voluntária.

"O Inquérito de Janela é importante na medida que deve orientar o Ministério sobre áreas de investimento dentro do MINAG, assim como outros investimentos públicos que contribuam para a facilitação da comercialização de produtos no País. É também importante saber quais são as perfectivas de mercado para um dado ano agrícola da voz dos intervenientes - Segundo o Secretario Permanente do MINAG...*"*.

De entre outros objectivos o Janela visa recolher e partilhar informação útil sobre as perspectivas de produção e comercialização de produtos agrícolas com os diferentes actores nacionais e regionais de modo a contribuir para a escolha de opções de políticas que contribuem para o desenvolvimento do sector agrário.

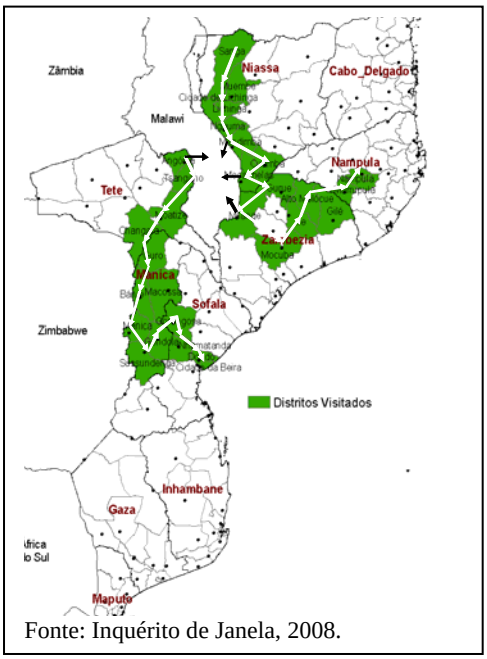
2. Metodologia

No Inquérito de Janela é utilizado o método de "amostragem oportunística" ("*convenience sampling*"). Este método é válido e amplamente utilizado perante situações de poucos recursos financeiros e humanos assim como constrangimentos de tempo. Através deste método tem sido possível entrevistar um maior número de intervenientes a comercialização num espaço de tempo reduzido. Este instrumento permite captar a percepção dos intervenientes bem como observar as dinâmicas comerciais actuais nas zonas rurais de forma a confirmar os dados sobre prognósticos de produção e oferta para um determinado ano.

Para o referido Inquérito existem rotas predefinidas, mas que anualmente podem ser redefinidas em função das dinâmicas de comercialização. Nos anos passados o Inquérito incluía três rotas, para o presente ano foram seleccionadas quatro rotas nomeadamente: Beira-Tete, Lichinga - Entrelagos, Cuamba - Milange e Milange – Nampula. Nas diferentes rotas foram seleccionados províncias e distritos conforme indicado na Figura 1. Também foram visitados alguns mercados em Malawi das zonas fronteiriças de Mandimba, Entrelagos, Milange e Domué (Angónia).

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

Figura 1: Rotas e Distritos do Inquérito de Janela



Fonte: Inquérito de Janela, 2008.

3. Características dos Entrevistados

O inquérito de Janela entrevistou cerca de 233 intervenientes à comercialização dos quais se destacam os comerciantes grossistas (vulgarmente conhecidos por informais), retalhistas (que compram do grossista ou produtores para revender em pequenas quantidades para os consumidores) e o primeiro interveniente (que compra directamente do produtor e depois revende em quantidade para os grossistas).

A informação da Tabela 1 indica que a maioria dos intervenientes nas rotas seleccionadas são grossistas, tal como nos anos passados, este grupo de intervenientes compra grandes volumes para depois revender no mesmo local ou noutros mercados. A excepção da rota Milange-Nampula que apenas registou cerca de 7% deste grupo, mas em contrapartida, nesta rota foram registados cerca (88%) da categoria de primeiro interveniente. A rota Beira-Tete foi a que registou a maioria dos intervenientes do tipo retalhistas (29%).

Em termos de distribuição de sexo e idade, encontramos mais de 90% de comerciantes de sexo masculino nas rotas da zona Norte incluindo a Zambézia, contudo é de salientar a presença de um número elevado de comerciantes do sexo feminino (39%) na rota Beira-Tete. Em termos de idade dos comerciantes, a maioria tem idade compreendida entre 21 e 40 anos nas três rotas, mas na rota Beira-Tete foram entrevistados cerca de 27% dos comerciantes com mais de 40 anos.

4. Oferta e Expectativas Sobre a Colheita de Milho

Os volumes médios encontrados na posse dos compradores e o respectivo tempo gasto na acumulação do produto são apresentados na Tabela 2 e variam de rota para rota. Os resultados mostram uma fraca relação entre o volume e o tempo de acumulação. Uma análise dos volumes por zonas mostra que o Norte registou o maior volume médio de

Tabela 1: Características dos Comerciantes Entrevistados

Características		Beira-Tete	Lichinga-Entrelagos	Cuamba-Milange	Milange - Nampula
		--------- Percentagem ---------			
Tipo de Comerciante	Grossista	63	60	65	7
	Retalhista	29	13	2	-
	Primeiro interveniente	-	23	33	88
Sexo	Masculino	61	83	76	95
	Feminino	39	17	24	5
Idade	Menos de 21 anos	9	10	15	5
	21 -40 anos	68	73	67	71
	Mais de 40 anos	23	17	17	24
Nível de Ensino Concluído	Sem Ensino	6	13	4	5
	Primário 1º Grau	34	53	44	48
	Primário 2º Grau	40	17	30	29
	Secundário	21	17	22	19

Fonte: Dados do Inquérito de Janela, Junho 2008.

Tabela 2: Volume de Milho Comprado por Distrito

Rota do inquérito	Distrito de compra	Número de Entrevistados	Volume médio por comerciante (ton.)	Tempo médio que levou a comprar (dia)
Beira-Tete	Nhamatanda	23	3,9	10
	Gorongosa	18	4,3	16
	Gondola	2	0,7	12
	Chimoio	3	1,6	3
	Manica	9	2,2	6
	Barué	35	5,4	27
	Guro	5	8,3	31
	Changara	2	0,9	17
	Tete	6	1,4	9
	Angónia	3	1,6	13
Lichinga-Entre-Lagos	Muembe	1	3,0	7
	Ngauma	1	7,0	7
	Mandimba	6	7,0	12
	Cuamba	12	8,0	20
	Mecanhelas	5	1,7	13
Cuamba-Milange	Gurué	18	9,0	12
	Milange	19	7,5	8
Milange-Nampula	Mocuba	19	3,2	16
	Ile	4	8,6	8

Fonte: Dados do Inquérito de Janela, Junho 2008.

Milho em posse dos comerciantes durante o inquérito que foi de aproximadamente 55 toneladas , e o Centro registou cerca de 30 toneladas.

A relação volume e tempo gasto para acumulação por distrito não são consistentes, por exemplo, no distrito de Guro na rota Beira-Tete foram encontrados cerca de 8,3 toneladas que haviam sido acumuladas em aproximadamente 31 dias. Em contrapartida, na rota Cuamba-Milange no distrito de Gurué existiam 9,0 toneladas que foram acumuladas em 12 dias. Na rota Lichinga -Entrelagos foram entrevistados poucos

intervenientes, mas em contrapartida com grandes volumes acumulados, cerca de 25 toneladas. Isto sugere que havia mais milho a ser comercializado nas rotas da zona Norte do nas do Centro não obstante encontramos e entrevistamos mais intervenientes no Centro.

4.1. Quais São as Expectativas de Colheita para Campanha 2007/2008

Os dados do inquérito confirmam que houve fracas colheitas para a campanha 2007/2008 para a maioria dos produtos agrícolas. Segundo a informação da Tabela 3, dentre os entrevistados, ninguém disse que as chuvas foram boas, mais de 60% dos entrevistados nas quatro rotas tinham a percepção de que as colheitas seriam menores em relação ao ano passado, mas é de destacar a rota Beira-Tete com 93% dos entrevistados.

Quanto as opiniões acerca da situação das chuvas, aparentemente houve chuvas excessivas no Centro (rotas Beira-Tete) e a grande maioria dos entrevistados da zona Norte indicaram que houve boas chuvas no inicio e fracas no final. Esta percepção é suportada pela informação fornecida pelos parceiros como a IKURU- Empresa de comercialização que opera na zona Norte e outros operadores confirmaram que houve interrupção das chuvas muito cedo (em Fevereiro) o que afectou o rendimento de algumas culturas (ver Flash 51).

Tabela 3: Expectativas dos Comerciantes sobre a Colheita

Pergunta	Resposta	Beira-Tete	Lichinga-Entrelagos	Cuamba-Milange	Milange-Nampula
Como será a colheita deste ano em relação ao ano passado?	Maior	1	19	32	13
	Menor	93	81	61	83
	Igual	0	0	0	0
	Não trabalha com esta cultura	3	0	0	0
	Não sabe	3	0	8	3
Como foram as chuvas?	Boas no inicio e fracas no final	17	63	41	64
	Irregulares	1	17	15	10
	Atrasaram	0	0	7	0
	Excessivas	74	3	7	5
	Outro	8	17	31	21

Nota: Na resposta sobre COMO SERÁ A PRODUÇÃO, a opção "não sabe" reflecte outras coisas, como por exemplo, "não trabalho com a cultura", "ainda é cedo" e "esta cultura não é praticada nesta zona".
Fonte: Dados do Inquérito de Janela, Junho, 2008.

5. Destino dos Produtos

Em geral, tal como nos anos passados a maioria dos intervenientes comprava e vendia vários produtos no mesmo local. Em termos de comercialização o milho foi encontrado em todas as rotas. Contudo é de destacar a importância do feijão manteiga nas rotas Lichinga-Entrelagos e Cuamba-Milange. O feijão nhemba existia em todas as rotas, mas em pequenas quantidades. Fazendo uma análise dos dados da Tabela 4 por rotas, os comerciantes da rota Beira-Tete têm fortes ligações com os mercados da Cidade da Beira (26%).

Na rota Lichinga-Entrelagos a maioria dos comerciantes disse que vai vender os seus produtos nos mercados da zona Sul de Moçambique (Maputo, Xai-Xai, Massinga, Maxixe). É de salientar que esta região liga-se aos mercados do Sul na venda de feijão manteiga. E por fim, os comerciantes da rota de Cumba-Milange e Milange-Nampula estão ligados a Vila de Milange e o país vizinho Malawi.

Portanto, na rota Cuamba-Milange foram encontrados 33% de comerciantes e 41% de comerciantes na rota Milange-Nampula que disseram que iriam vender seu produto na Feira de Amizade em Milange e que posteriormente este produto era transportado para o Malawi. O mercado do vizinho Malawi era a única alternativa na falta de outros mercados internos. Os preços de venda do produto eram mais atractivos no mercado de Milange, comparativamente a outros mercados locais. Outros locais de venda incluem os distritos de Angónia, Catandica, Gorongosa, Manica e posto de Vanduzi, Chimoio, Namacurra, Mocuba, Gurué, Cuamba, Nacala, Dondo, Nhamatanda e Cidade de Tete.

Tabela 4: Locais Onde os Produtos Vão ser Vendidos

Onde vai vender o produto?	Rota			
	Beira-Tete	Lichinga-Entrelagos	Cuamba-Milange	Milange-Nampula
	% de Comerciantes que Indicaram o Local			
No local de compra	17	50	20	10
Cidade de Nampula	0	3	4	7
Cidade de Quelimane	0	0	0	7
Milange/Malawi	0	0	33	41
Cidade de Chimoio	19	0	0	0
Cidade da Beira	26	0	2	7
Sul de Moçambique	19	27	11	19
Outro local	19	10	26	10

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Junho, 2008

6. Quais são as Expectativas de Preços para a Campanha 2007/08

O nível de preços nominais de produtos agrícolas esteve muito acima dos níveis observados nos anos passados. Olhando para o nível de preços de milho por regiões pode-se observar que o Centro foi onde os preços nominais observados estavam muito alto cerca de 6,24 Mts/kg contra 2,50 Mts/kg em (2007) e 2,58 Mts/kg em (2006).Outro produto que também merece atenção é o feijão nhemba que custava 12,50 na rota da Zona Centro contra 5,00 Mts/kg observados em 2007 (Tabela 5, *Flash* 47P, e *Flash* 48P).

Para o feijão manteiga pouco se pode dizer por falta de informação sobre preços nos anos anteriores, mas dizer que os preços deste produto foram mais altos também na zona Centro (21,89 Mts/kg) enquanto que na zona Norte variaram entre 15,00 e 18,00 Mts/kg. Em resumo, estas variações nos preços em termos nominais representam uma mudança na ordem dos 40% para o milho e feijão nhemba.

Em termos de expectativas de preços, espera-se uma subida nos preços de quase todos os produtos entre Julho

e Agosto do presente ano. Para o caso do milho branco esperava-se uma subida entre os 20% (mínimo) e 37% (máximo) (Tabela 5). Esta subida nos preços dos diferentes produtos, em especial o milho tem várias explicações variando de rota para rota, mas passamos a reportar os factores comuns observados nas rotas visitadas. A maioria dos entrevistados concorda que:

- Os produtores já estavam a receber preços mais altos em Junho e havia clara indicação dos intervenientes que havia fraca oferta de produtos por um lado, mas também havia maior concorrência (muitos operadores a comprar nas mesmas zonas);
- Os altos preços oferecidos já em Junho eram um incentivo para os produtores participarem do mercado numa forma bastante activa comparativamente aos anos passados,
- o sector moageiro de pequena e média escala já estavam a pensar em fontes alternativas tais como na importação para suprirem a falta de matéria prima para processamento da farinha, *"A nossa fabrica de processamento de farinha de milho em Mocuba corre risco de fechar por falta de matéria prima"* - segundo o gestor da empresa. Em resumo, estes factores por si só já são uma indicação que os preços poderão subir muito (para mais informações, ver Flash 51P).

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

Rotas	**Produtos**	**Preço Actual (Mt/kg)**	**Preço Esperado (Mt/kg)**	
			Mínimo	**Máximo**
Beira-Tete	Milho	6.2	7.5	8.6
	F. Nhemba	12.5	12.0	14.0
	F.Manteiga	21.9	24.2	26.1
Lichinga-Entrelagos	Milho	5.0.	6.0	7.6
	F. Nhemba	8.5	15.1	16.9
	F.Manteiga	17.4	18.8	22.9
Cuamba-Milange	Milho	4.8	5.4	6.3
	F. Nhemba	7.2	8.2	9.0
	F.Manteiga	15.5	15.7	18.7
Milange-Nampula	Milho	4.9	6.2	7.2
	F. Nhemba	4.7	5.5	6.3
	F.Manteiga	17.9	22.9	26.0

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Junho, 2008.

6.1. Informação Sobre Preços

Os dados da Tabela 6 indicam que houve uma mudança no meio mais utilizado para obter informações sobre preços. Contrariamente aos anos passados os uso do celular é uma realidade porque mesmo aqueles que obtiveram informação através dos colegas também usam o celular para o efeito. Para o presente ano o destaque vai para a zona Centro na rota Beira-Tete, onde foram encontrados cerca de 86% dos entrevistados que usaram o celular para saber da informação sobre os preços. A seguir temos na zona Norte a rota Milange-Nampula que registou 47%, as restantes zonas nesta zona a preocupação é maior por parte dos intervenientes porque não sabem quando é que a rede de telefonia móvel irá chegar.

De uma maneira geral, há uma grande preocupação sobre as formas de disseminação de informação sobre os preços, nas quatro rotas. A maioria dos comerciantes queixa-se pelo facto de ficarem muito tempo fora das suas zonas de origem e quando estão fora de casa normalmente não levam consigo o rádio com medo de serem assaltados.

Estas constatações são consistentes com os resultados do inquérito contidos na Tabela 6, onde se pode observar que na rota Beira-Tete onde em 2007 havia cerca de 33% dos entrevistados que ouviam a informação via rádio, este ano apenas foram encontrados 5%, e na zona Norte (rota Milange – Nampula) a situação é pior nenhum dos entrevistados tinha ouvido informação via rádio. Isto sugere que a rádio esta a perder o seu espaço como meio de difusão mais abrangente para os comerciantes em detrimento do celular.

Tabela 6: Fonte de Informação Sobre Preços de Produtos

Rotas	Obtém informação sobre preços através desta fonte?			Pagaria para ter informação de preços via SMS?
	Programa de rádio	Telefone celular	Conversas com colegas	
	% de Comerciantes que disseram SIM			
Beira-Tete	5	86	92	83
Lichinga- Entre-Lagos	8	17	43	37
Cuamba- Milange	11	26	74	46
Milange- Nampula	0	45	81	60

Fonte: Dados do inquérito de Janela de Junho 2008. Nota que cada comerciante pode ter mais duma fonte.

7. Estado das Estradas e Acesso a Transporte

O estado das vias de acesso é uma das grandes preocupações dos intervenientes na comercialização especialmente as vias de acesso secundárias e terciárias. De referir que o estado das estradas primárias registou avanços, e a Tabela 7 apresenta uma análise comparativa da opinião dos comerciantes de pequena escala sobre o estado das vias de acesso nas rotas predefinidas.

Comparativamente ao ano passado (2007), os comerciantes de pequena escala que participam na comercialização de produtos agrícolas são da seguinte opinião:

- A situação das estradas manteve-se inalterada, na rotas da rota Beira-Tete (45%), Lichinga –Entre-Lagos (30%), Cuamba-Milange (35%) e Milange – Nampula (14%). A percentagem de respondentes que disseram que a situação se manteve aumentou em todas as rotas comparativamente ao ano passado;
- A percentagem dos que disseram que a situação das estradas melhorou esta entre os 31% e 50%, esta percentagem baixou comparativamente ao ano passado onde as percentagens variaram entre 60% e 85%. É de referir que as rotas da zona Norte foram

as que registaram percentagem maior comparativamente a zona Centro;

- As condições das estradas pioraram em todas as rotas, mas o destaque vai para o troço Milange – Nampula que esta sendo reabilitado parcialmente, mas outra parte que estava melhor piorou. Outro troco que também merece a atenção é na saída de Cuamba – Entre Lagos que na opinião dos comerciantes piorou. Na zona Centro o troco de Changara-Guro contínua a merecer atenção porque tem muitos buracos.

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

		Beira-Tete	Lichinga-Entrelagos	Cuamba - Milange	Milange-Nampula
		% de comerciantes que responderam			
Estado das Estradas em relação ao ano passado	Mantém-se	45	30	35	14
	Melhorou	31	50	45	41
	Piorou	20	20	17	38

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Junho 2008

8. Que Problemas Foram Reportados Pelos Comerciantes?

O Inquérito de Janela cobre várias questões relacionadas com a comercialização de produtos agrícolas, e uma das questões não tratadas, mas sempre levantada pelos intervenientes são os constrangimentos enfrentados por estes no exercício da sua actividade. A seguir são apresentados os problemas por ordem de importância e por zona de modo a melhor orientar os investimentos públicos para estas zonas de grande potencial agrícola:

Tabela 8: Acesso ao Transporte pelos Comerciantes

		Beira-Tete	Lichinga-Entrelagos	Cuamba-Milange	Milange-Nampula
		% de comerciantes que responderam			
Como tem transportado o produto?	Transporte de retorno	59	27	36	51
	Aluga transporte (não frete)	19	13	13	17
	Tem transporte próprio	9	3	16	0
Número de dias à espera de transporte	Até 7 dias	99	91	96	80
	Mais de 7 dias	1	9	4	20
	Moda	1	1	1	1

Nota: Moda = valor de maior frequência

Fonte: Dados do Inquérito de Janela, Junho 2008.

8.1 Vias de acesso

As vias de acesso para as zonas de maior potencial de produção continuam a merecer atenção, desta vez atenção vai para as províncias da Zambézia, Niassa, Tete e Manica:

Província de Niassa: Enquanto que noutras províncias havia sinais visíveis de investimentos nas vias de acesso, nesta província não se pode dizer o mesmo. No troço Sanga-Muembe houve recentemente a inauguração de uma das pontes que liga estes dois distritos, mas durante o inquérito não registamos grandes dinâmicas comerciais nesta zona. No troço Lichinga – Mandimba apesar de terra batida estava-se a trabalhar e no troço Mandimba-Cuamba não difere da rota anterior.

O troço Cuamba-vila sede de Mecanhelas até a fronteira de Entrelagos as vias de acesso e a falta de comunicação (ainda não chega a rede de telefonia) são um desincentivo a produção, porque nesta foram encontrados muitos comerciantes que havia acumulado milho e feijões que esperavam de transporte a mais de uma semana.

Província da Zambézia: A província tem registado grandes investimentos na área de infra-estruturas, por exemplo, está em curso a construção da ponte sobre o rio Lugela que vai ligar os distritos de Mocuba e Lugela. Esta ponte vai resolver um dos grandes problemas de comercialização dos produtos entre os dois distritos porque grande parte dos produtos encontrados em Mocuba tem como origem o distrito de Lugela. Mas ainda há muito a ser feito nesta área.

Durante o inquérito foi possível observar que: a) O troço que vai do cruzamento de Magige (distrito de Gurué) - Cidade de Gurué esta péssimo e as estradas dentro do distrito de Gurué são intransitáveis: Segundo a opinião da dona Maria , "*No interior da Cidade de Gurué leva-se mais tempo a andar de carro do que a pé.*" A Dona Maria é um dos grandes comerciantes de Maputo que comprava feijão manteiga no distrito.

Ainda na Zambézia, o troço que sai do cruzamento de Magige -Vila de Milange também esta em situação precária e quando chove torna-se intransitável; No entanto, ainda estão em curso as obras no troço de Mocuba-Mugeba- Ile; No entanto, o troço Ile -Alto Molocué ainda merece atenção, por serem ambos distritos de alto potencial de produção agrícola.

Províncias de Tete e Manica: As observações da equipe do Janela são consistentes com os resultados da Tabela 7. Apesar do estado das vias de acesso ser melhor na zona Centro os resultados da Tabela 7 indicam que não houve investimento nesta rota desde ano passado. Alguns troços que merecem atenção são: (i)o troço Changara-Guro, as condições da estrada estão a piorar; (ii) o troço Guro – Barué, não obstante apresentar algumas covas ao longo da estrada, mas esta relativamente melhor que o anterior.

8.2 Falta de Bancos:

A expansão das instituições financeiras para servir as zonas rurais ainda são um desafio por causa da massa critica necessária para a abertura de um banco convencional. Um dos problemas dos comerciantes para além de deslocarem-se para grandes zonas, também são assaltados.

Província de Sofala:

Os comerciantes da zona de Gorongosa indicaram ser crucial o estabelecimento de um banco, porque o mais próximo fica na cidade Beira e quando se deslocam para levantar os seus valores de regresso são assaltados, porque normalmente os residentes e colegas da zona apercebem-se dos movimentos;

Província da Zambézia:
Houve avanços nesta zona com o estabelecimento de bancos em vários distritos, mas os comerciantes de Alto Molocué (potencial em milho, feijões) precisam de um banco porque estes movimentam valores avultados e para efectuarem os levantamentos deslocam-se as Cidades de Mocuba ou Nampula.

8.3 Altos custos de transporte:
A Tabela 9, ilustra como custo de transporte mudou de 2007 para 2008. Segundo, os vendedores a situação piorou este ano, porque o custo do produto está alto aliado ao alto custo dos combustíveis. Então o produto chega ao destino final também muito caro. "Não sabemos como vamos viver porque este é o nosso ganho pão" disse a Dona Adélia comerciante de feijões em Lichinga.

Tabela 9: Custo de Transporte Por Rotas

Rotas	De	Para	Preço (Mt)	Unidade
	----------2007----------			
Milange-Mocuba-Nampula	Namajavira	Quelimane	50,00	70 kg
	Mussaraua	Quelimane	50,00	70 Kg
	Mussaraua	Nampula	40,00	70 Kg
	Nipiode	Nampula-Cid.	40,00	70 Kg
	----------2008----------			
Milange-Mocuba-Nampula	Namajavira	Quelimane	70,00	70 kg
	Mussaraua	Quelimane	80,00	70 Kg
	Mussaraua	Nampula-Cid.	60,00	70 Kg
	Nipiode	Nampula-Cid.	55,00	80 Kg
	----------2007----------			
Beira-Tete	Gorongoza	Maputo	110,00	70 Kg
	Gorongoza	Beira	90,00	100 Kg
	Nhamatanda	Maputo	80,00	70 Kg
	----------2008----------			
Beira-Tete	Gorongoza	Maputo	120,00	100 Kg
	Gorongoza	Beira	100,00	100 Kg
	Nhamatanda	Maputo	85,00	70 Kg

Fonte: Dados do Inquérito de Janela Junho 2008

9. Conhecimento e Prevenção Contra o HIV/SIDA
De uma maneira geral todos entrevistados têm conhecimento sobre a doença do HIV/SIDA. Contudo, ainda aparecem pessoas que em casos de relações casuais não tomam medidas preventivas. É caso das rotas Cuamba-Gurué-Milange onde cerca de 4% e Milange-Nampula onde cerca de 5% dos entrevistados não se previnem. De entre as várias formas de prevenir, destacam-se:

- **Uso do preservativo:** O uso do preservativo é uma prática comum no seio dos comerciantes entrevistados, por exemplo, na rota Beira-Tete (46%) dos entrevistados disseram usar o preservativo como medida de prevenção, na rota Lichinga-Entrelagos foram encontrados (77%) dos comerciantes, por seu turno, na rota Cuamba-Milange (41%) e na rota Milange – Nampula cerca de (56%);
- **Abstinência total**: Existem intervenientes que apesar de permanecerem muito tempo fora do seu local de origem ainda preferem abster-se na totalidade. Por exemplo, na rota Beira-Tete (17%) e (20%) na rota Cuamba –Milange e (14%) na rota Milange-Nampula;
- **Um parceiro:** Outros preferem manter relações mais seguras mantendo as suas relações com a mesma parceira assim que o desejarem. O parceiro (a) inclui também seu esposo (a).

10. Conclusões e Implicações
A seguir são apresentadas às conclusões e implicações com base nos resultados do inquérito para diferentes áreas que mereçam atenção:

- **Informação sobre aviso prévio**: A comercialização nas rotas visitada teve o seu inicio muito cedo especialmente para o milho, feijões e mandioca. Os diferentes intervenientes queixaram sobre a falta duma prognóstica atempada de produção da campanha 2007/08. A informação de aviso prévio é de grande valor para o sector privado poder planificar as suas actividades;
- **Investimento na disseminação da informação:** Nos anos passados a rádio mostrou-se como sendo o meio de comunicação mais abrangente para difundir a informação sobre preços, mas este ano o cenário mudou. Actualmente o celular é mais importante, o que sugere duas coisas: 1) sistemas de informação precisam ver as opções de ligação com os sistema telemóvel; e 2) as companhias de telefonia móvel deverão expandir assim como trabalhar na qualidade das linhas nas zonas não urbanas;
- **Promoção de instituições financeiras**: Outro aspecto crítico que merece atenção é a promoção de instituições financeiras nas zonas de grande potencial para reduzir os custos de transacção. Onde existem oportunidades de usar bancos moveis, os comerciantes aproveitam;
- **Alternativas de transporte:** Com a subida crescente dos preços dos combustíveis espera-se que os preços dos produtos venham a subir, será importante uma monitoria constante dos custos de transporte existentes, assim como pensar-se em alternativas de longo prazo como a expansão da rede ferroviária;
- **Vias de acesso**: Esta área continua a merecer atenção em especialmente as estradas que ligam as povoações das grandes vilas e destas para os distritos de maior potencial, pois evitaria que distritos vizinhos não tivessem ligação.

==========