

Confirmada Baixa de Produção de Cereais e Feijões no Norte de Moçambique e no Malawi: Implicações sobre as Exportações para o Malawi e os Preços ao Produtor¹

Por: Ana Paula Santos, António M. Paulo, Arlindo Miguel, Danilo C. Abdula, Pedro Arlindo e Simão C. Nhane

I. Introdução

No quadro dos objectivos que o Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) se propõe atingir com o seu novo programa de informação estratégica do mercado agrícola, este realizou a segunda ronda de inquéritos a comerciantes rurais nas províncias de Niassa, Nampula e Zambézia em Julho último, depois da primeira ronda, que acontecera no passado mês de Abril. O objectivo geral destes inquéritos é permitir que o SIMA responda de forma flexível e dinâmica às necessidades dos produtores, comerciantes, processadores e demais participantes do sector agrícola, incluindo o sector público, e o objectivo específico da segunda ronda foi reavaliar as estimativas de colheita, nível de preços e outro tipo de informação obtida em Abril, por forma a ajudar os participantes do sector agrícola na tomada atempada de decisões apropriadas.

No futuro, o SIMA propõe-se continuar a realizar este tipo de inquérito em Abril e Julho de cada ano, sendo a primeira ronda direccionada a colher e disseminar informação de prognóstico, e a segunda para providenciar informações mais definitivas. A partir do próximo ano, os resultados destes inquéritos a comerciantes rurais serão associados a outros dois inquéritos que o SIMA realizará, um abrangendo produtores e associações de produtores, e o outro a grandes comerciantes urbanos e exportadores.

Nas duas rondas de inquérito a comerciantes rurais realizadas este ano foram abrangidas duas rotas, todas com início na Cidade de Nampula. Uma rota cobriu os distritos ao longo do corredor de Nacala em direcção a Cuamba, e a segunda abrangeu os distritos ligando as cidades de Nampula e Quelimane. No futuro, mais rotas poderão ser adicionadas, incluindo algumas na região centro de Moçambique. A metodologia destes inquéritos consiste em entrevistar comerciantes que vão sendo encontrados ao longo dos trajectos através dum questionário simples e

breve, por forma a obter-se a ideia geral da colheita, comercialização e preços.

II. Avaliação Preliminar da Colheita

Os resultados da primeira ronda do inquérito aos comerciantes rurais no norte de Moçambique, realizada em Abril passado, indicaram que naquela altura do ano já havia comerciantes a efectuar compras de produtos diversos nas áreas rurais, com destaque para o milho branco e feijão nhemba. Alguns desses comerciantes são ambulantes informais que se deslocam das cidades para as áreas rurais, e outros estão lá estabelecidos em postos de compra ou lojas rurais, dedicando-se à comercialização de produtos não agrícolas em adição aos produtos agrícolas. 65% dos comerciantes inquiridos naquela altura tinham indicado que esperavam que a colheita de milho na presente campanha seria menor que a do ano passado, e cerca de 62% perspectivavam uma redução na colheita do feijão nhemba.

Uma das razões apontadas para essa baixa de produção eram as excessivas chuvas observadas durante o ano: 82% dos entrevistados disseram que as chuvas tinham sido acima do normal, e que tinham causado estragos nas culturas. Por outro lado, em geral os entrevistados esperavam preços de milho e feijão nhemba maiores que os do ano passado, uma expectativa consistente com a prognosticada baixa colheita.

Apesar da baixa colheita que se previa não apenas para o norte de Moçambique mas também para países vizinhos, em Abril ainda não era reportado o aparecimento de comerciantes malawianos naquela região, tal como acontecera em 1997/98 e 1998/99.

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

III. Reavaliação da Colheita de Milho e Feijão Nhemba

Durante o inquérito de Julho (realizado entre os dias 16 e 23), a quase totalidade dos comerciantes rurais entrevistados ao longo das rotas Nampula-Cuamba e Nampula-Mocuba confirmou as expectativas de Abril, indicando que a colheita do presente ano agrícola é inferior à do ano passado, mas que a comercialização é boa. Todos os entrevistados entre Nampula e Cuamba disseram que a colheita do milho deste ano tinha sido menor que a do ano passado, e 68% afirmaram que a colheita do feijão nhemba também tinha diminuído. Naquela rota, para além dos comerciantes grossistas informais, 34% dos entrevistados eram comerciantes formais. O maior comprador de milho naquela rota é, contudo, um grande comerciante baseado na cidade de Nampula, o qual financia a actividade da maioria dos comerciantes formais que operam na rota, tem postos de compra ao longo da via e armazéns em Iapala, Malema, Mutuali e na cidade de Cuamba, e pretende comprar cerca de 20.000 toneladas este ano na província de Nampula.²

O mesmo comerciante está a operar também na província da Zambézia, especialmente nos distritos de Gurúe (zona de Lioma) e Mocuba.

Na rota Nampula-Mocuba, 67% dos entrevistados afirmaram que a colheita do milho tinha reduzido, e 63% avaliaram a colheita do feijão nhemba como tendo baixado comparativamente ao ano passado. Um local estrategicamente importante nesta rota, pela sua localização geográfica, é a cidade de Mocuba, pois é um ponto de trânsito de comerciantes agrícolas tanto do norte da Zambézia para a cidade de Quelimane, assim como para o posto fronteiriço de Milange, com destino ao Malawi. Por esta razão, Mocuba tem um mercado grossista informal de milho relativamente desenvolvido, com um armazém grossista informal com uma capacidade instalada de mais de 100 toneladas. Este ano, contudo, o armazém tem estado quase sempre vazio. No dia da visita apenas tinha 1.5 toneladas de milho trazido dos distritos do Ile, Alto Molócue e Namarrói, a norte da província. Comerciantes grossistas no local indicaram que a maior parte do milho que é comprado nos distritos do norte da

Zambézia é levado directamente para o distrito de Milange.

IV. Exportações para o Malawi e Nível de Preços do Milho no Norte de Moçambique

Tal como acontecera em 1997/98 e em 1998/99, a redução das colheitas no Malawi no presente ano resultou em exportações de milho a partir de Moçambique para aquele país. O aumento de preços causado pela redução da oferta de milho no norte de Moçambique é, portanto, incrementado com o aumento da procura. Como a experiência de 1997/98 e 1998/99 indicara, a procura de milho no norte de Moçambique aumenta em anos de escassez na região da África Austral, especialmente no Malawi. A entrada de comerciantes malawianos ou de exportadores de milho para o Malawi possibilita o aumento de preços por via da competitividade entre comerciantes devido ao aumento do número de compradores, e também pela oferta de preços mais altos pelos exportadores, o que aumenta ainda mais os preços e, conseqüentemente, os rendimentos monetários dos produtores rurais.

O preço pago ao produtor no início da comercialização, em Abril, era de 1.000 Mt/kg, e em Julho rondava entre os 1.500 Mt/kg e 2.500 Mt/kg ao longo da zona. Nos postos de compra situados no interior e com problemas sérios das vias de acesso, o preço do milho ronda à volta dos 1.250 Mt/kg. Em meados de Julho, tanto os postos de venda do grande armazenista baseado em Nampula como os comerciantes malawianos, ofereciam 2.000,00 Mt pelo quilo de milho nas zonas mais acessíveis. A Tabela 1, abaixo, apresenta os preços de milho e feijão nhemba pagos ao produtor nos mercados mais importantes das duas rotas.

Em algumas zonas ao longo do corredor de Nacala, comerciantes informais moçambicanos vendem milho aos malawianos a preços que variam entre 40.000 Mt a 45.000 Mt a lata de 20 litros, isto é, entre 2.285 Mt/kg e 2.571 Mt/kg. Em Julho de 2000, um ano “normal” do ponto de vista de produção de milho em Moçambique, os preços ao produtor tinham sido de 467 Mt/kg em Alto Molócue, 809 Mt/kg em Ribaue, e 779 Mt/kg no mercado retalhista de Cuamba.

As exportações de milho do norte de Moçambique para o Malawi não são feitas apenas por malawianos. Na via que liga Nampula a Mocuba, por exemplo, este ano não foram vistos muitos comerciantes malawianos comprando milho. Em contrapartida, comerciantes informais moçambicanos e outros, colectam o milho naquela área, e este é

² Apesar de a maioria dos comerciantes formais que compram milho entre Nampula e Cuamba serem financiados pelo grande armazenista formal baseado em Nampula, alguns desses comerciantes, especialmente na cidade de Cuamba, indicaram que têm outras fontes de financiamento, e que vão exportar para o Malawi.

Tabela 1. Preços Médios de Milho e Feijão Nhemba em Locais Seleccionados

Local	Milho		Feijão Nhemba	
	Preço por kilo	Preço lata de 20 litros	Preço por kilo	Preço lata de 20 litros
Rapale	1429	25000	1506	25000
Ribaue	1857	32500	2410	40000
Iapala	1400			
Malema	1525	25000	3000	30000
Mutuali	1500		1500	
Cuamba	1625	32500	1300	30000
Entre-Lagos	2286	40000		
Murrupula	1429	25000	2108	35000
Alto Ligonha	1286	22500	1687	28000
Alto Molocue	1500	25000	2253	30000
Mugulama	1571	27500	1103	20000
Mugeba	1625	30000	1404	30000
Mocuba	1500	30000	1807	30000
Milange	2500		3150	

transportado para o Malawi através do posto fronteiriço de Milange. Na vila de Milange (2 quilómetros do posto fronteiriço), camionistas provenientes do interior de Moçambique armazenam o produto, e residentes locais usam suas bicicletas para o transporte do produto até ao posto fronteiriço várias vezes por dia, para fazer exportações informais. Nas operações de exportação, os proprietários do produto pagam um total de 20 Kwashas (aproximadamente 6.000 Mt) por cada saco de 50 kg, 3/4 dos quais são para o transportador, e os restantes 25% são pagos a um controlador do posto fronteiriço.

No dia em que a equipa do SIMA visitou o posto fronteiriço de Milange, havia mais de 150 toneladas de milho do lado malawiano daquele posto fronteiriço, a maior parte das quais tinha entrado naquele mesmo dia. Na vila de Milange, havia cerca de 100 toneladas de milho em armazéns de construção precária à espera de ser transportado para o lado malawiano.

V. Vias de Acesso e Transporte

Depois das enxurradas do ano transacto, a estrada principal que liga as cidades de Nampula e Cuamba foi reabilitada (nivelada no troço de Nampula até ao Rio Lúrio), facilitando deste modo o escoamento de produtos agrícolas pelos comerciantes até as diferentes zonas de venda. A principal dificuldade encarada pelos comerciantes relaciona-se com as vias de acesso que ligam a estrada principal às zonas de produção no interior, onde normalmente os comerciantes fixam os seus postos de compra. Trata-se de estradas terciárias, onde só tractores, bicicletas e motorizadas podem transitar, o que implica

que só possam ser transportadas pequenas quantidades de cada vez, do que resulta que os comerciantes necessitam de muito tempo para concentrar as quantidades desejáveis.

Em geral, as vias de acesso ligando as grandes cidades são boas, embora algumas vezes apresentem buracos e outros tipos de problemas. A este respeito, cerca de 60% dos entrevistados na via Nampula-Cuamba consideraram que as vias de acesso estavam em boas condições, uma opinião também sustentada por 30% dos entrevistados na rota Nampula-Mocuba. Em geral, comerciantes comprando produtos perto das capitais provinciais e outras cidades importantes indicam que as vias de acesso são boas, enquanto que os comerciantes mais distantes dessas cidades, ou aqueles que se deslocam às aldeias do interior, indicam que as vias de acesso não são boas.

Quanto à disponibilidade de transporte, a maior parte dos comerciantes rurais das duas rotas (89% na rota Nampula-Mocuba e 62% na rota Nampula-Cuamba), afirmaram que não havia grandes problemas de transporte. Em ambas as rotas, a maior parte dos comerciantes disseram que levavam, em média, menos de uma semana à espera de um meio de transporte, embora se trate maioritariamente de transporte de retorno. Os comerciantes queixam-se, contudo, de elevados custos de transporte. A Tabela 2 apresenta os custos de transporte entre os locais de maior importância na comercialização agrícola naquela zona.

Tabela 2. Custo de Transporte entre Dois Mercados Importantes, por saco de 70/90 Quilos de Produto

De	Para	Meio de Transporte	Custo de Transporte	
			Produto	Pessoa
Rapale	Nampula	Camião	15000	10000
Ribaue	Nampula	Camião	15000	25000
Ribaue	Nacala	Camião	30000	80000
Ribaue	Angoche	Camião	35000	85000
Ribaue	Pemba	Camião	75000	150000
Iapala	Nacala	Comboio	152.950*	25000
Malema	Nampula	Comboio	10000	38000
Mecuburi	Nampula	Camião	12500	15000
Mutuali	Cuamba	Camião	5000	10000
Cuamba	Entre-Lagos	Comboio	5000	35000
Murrupula	Beira	Camião	125000	500000
Murrupula	Nampula	Camião	15000	20000
Alto Ligonha	Nampula	Camião	15000	45000
Alto Molocue	Nampula	Camião	25000	100000
Mugulama	Quelimane	Camião	30000	90000
Mugeba	Mocuba	Camião	10000	20000
Mugeba	Nampula	Camião	30000	150000
Mugeba	Quelimane	Camião	30000	70000

* Preço por tonelada.

No caso específico da rota Nampula-Cuamba, o comboio é outro meio de transporte muito utilizado pelos comerciantes quando querem transportar grandes volumes de mercadorias. É normal encontrar volumes de sacos, contendo diversos produtos nas estações de comboio à espera de transporte. Os grandes comerciantes têm alugado vagões com capacidade de 40 toneladas para o transporte dos seus produtos, e o preço por tonelada é de 152.950 Meticais.

VI. Informação de Preços de Outros Locais

Um elemento importante na comercialização é o acesso a uma informação atempada e estrategicamente importante. A este respeito, o conhecimento de preços pelos comerciantes rurais entrevistados em Julho é limitado aos principais mercados produtores e consumidores da província onde operam, assim como dos mercados consumidores mais importantes do país. Em geral, os comerciantes indicaram que conheciam os preços praticados nas principais vilas e outros pontos de referência na comercialização agrícola ao longo das rotas onde compram. Embora alguns tenham indicado que têm também outras fontes de informação de preços - entre as quais o boletim semanal do SIMA (*Quente-Quente*) - estes indicaram que essas fontes de informação não são utilizadas na tomada de decisões comerciais, pois os preços aqui anunciados estão muitas vezes atrasados. As fontes de informação mais utilizadas para a tomada de decisões são os contactos com outros comerciantes e visitas próprias aos locais de interesse para informação. Alguns comerciantes informais, especialmente os que se deslocam da região sul do país, chegam a telefonar para colegas ou familiares localizados próximo dos seus mercados de interesse para se informarem dos preços e oportunidades de negócio.

VII. Conhecimento e Prevenção contra o HIV/SIDA

Um dos aspectos que interessou a equipa do SIMA foi o conhecimento que os comerciantes rurais têm sobre o HIV/SIDA assim como os métodos de prevenção contra esta doença. Quase todos os entrevistados, tanto de Nampula para Cuamba como de Nampula para Mocuba, disseram que tinham conhecimento da existência do HIV/SIDA. Quanto aos métodos de prevenção contra a doença, cerca de metade dos comerciantes disseram que preferiam não ter parceiros ocasionais. Pouco mais de 40% dos entrevistados na rota Nampula-Cuamba e 35% na rota Nampula-Mocuba usam o preservativo como método de prevenção, e lamentavelmente, ainda existem comerciantes rurais que não se previnem contra o HIV/SIDA: 7% dos entrevistados na rota Nampula-

Cuamba, e 14% na rota Nampula Mocuba disseram que não fazem nada para se prevenir. Razões de carácter religioso e outras são apontadas como sendo a causa para este comportamento.

VIII. Conclusões

As expectativas formadas em Abril pelos comerciantes rurais da região norte de Moçambique, que apontavam para uma provável redução da produção de milho e outras culturas alimentares, e conseqüente subida de preços, foram confirmadas durante o inquérito de Julho. Os comerciantes entrevistados em Julho, tal como os entrevistados em Abril, associaram as baixas colheitas das principais culturas alimentares ao excesso de chuvas observado durante a época chuvosa de 2000/2001.

A queda de produção observada em Moçambique, que também atingiu outros países da África Austral, entre os quais Malawi, sugerem que este país está estruturalmente ligado ao norte de Moçambique em termos de comercialização agrícola, especialmente em anos de escassez. Tal como acontecera em 1997/98 e 1998/99, a redução das colheitas no Malawi levou a importações de milho de Moçambique. Este ano, o milho moçambicano entra no Malawi levado não apenas por comerciantes malawianos, mas também por comerciantes moçambicanos (formais e informais) e de outras nacionalidades. No entanto, até este momento não existem informações claras sobre o envolvimento de grandes armazenistas formais moçambicanos nestas exportações.

As vias de acesso aos distritos produtores não estão nas condições desejáveis, mas um número considerável dos comerciantes rurais indicou que elas são acessíveis, pelo que propiciam o escoamento dos produtos. Em geral, os entrevistados indicaram que ficam menos de uma semana à espera de transporte, especialmente para curtas distâncias. O grande problema dos comerciantes rurais são os custos de transporte, considerados pela maioria como sendo muito altos.

A difusão da informação de preços continua deficitária nas zonas rurais. A este respeito, muitos dos comerciantes indicaram que conheciam os preços praticados nas principais vilas e outros pontos de referência na comercialização agrícola ao longo das rotas onde compram. Por outro lado, embora alguns tenham indicado que têm também outras fontes de informação de preços, eles disseram que essas fontes não são utilizadas na tomada de decisões comerciais, pois os preços aqui anunciados estão muitas vezes atrasados. As fontes de informação mais utilizadas são os contactos com outros comerciantes e visitas próprias aos locais de interesse para informação. A utilização da rádio para a divulgação de preços constitui uma solução para a disseminação rápida dessa informação.