

# **MINISTERIO DA AGRICULTURA E PESCAS**

**Direcção de Economia**

**Relatórios de Pesquisa**

Desafios Para Garantir a Concorrência e Reduzir  
os Custos No Sistema Alimentar de Moçambique

Por

David L. Tschirley  
Ana Paula Santos

Relatório No. 28  
12 de Maio de 1998

**República de Moçambique**

## Direcção Nacional de Economia

### **Relatórios de Pesquisa**

A Direcção de Economia do Ministério de Agricultura e Pescas, através do Projecto de Segurança Alimentar, apoia a publicação de duas séries de relatórios dos resultados de investigações na área de segurança alimentar. As publicações da série *Flash* são relativamente breves (3-4 páginas) e muito focalizadas, visando fornecer resultados preliminares de uma forma rápida e muito compreensível para maximizar a sua utilidade. As publicações da série de *Relatórios de Pesquisa* visam proporcionar análises mais longas e profundas sobre questões de segurança alimentar. A preparação e divulgação dos *Flash* e dos *Relatórios de Pesquisa* e suas discussões com aqueles que elaboram e executam programas e políticas em Moçambique podem constituir um passo importante para análise e planificação das actividades das várias Direcções Nacionais.

Todos comentários e sugestões referentes a matéria em questão são relevantes para identificar questões adicionais a serem consideradas em análises e redacção posteriores e no delineamento de outras actividades de pesquisa. Deste modo recomenda-se que os utentes das publicações 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 do seu interesse profissional e das instituições a que estão afectos.

Sérgio Chitará  
Director  
Direcção de Economia  
Ministério da Agricultura e Pescas

## **Agradecimentos**

A Direcção de Economia, em conjunto com o Departamento de Economia Agrária da Universidade Estadual de Michigan, vem desenvolvendo pesquisas na área de Segurança Alimentar. Gostaríamos de agradecer ao Ministério da Agricultura e Pescas da República de Moçambique e a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) em Moçambique, pelo apoio financeiro e pelo apoio substancial no desenvolvimento de pesquisas na área da Segurança Alimentar em Moçambique. Os nossos agradecimentos são extensivos ao "Africa Bureau" e ao "Bureau of Research and Development" da AID/Washington pelo apoio prestado possibilitando assim a participação de investigadores da Universidade nesta pesquisa e a realização de trabalhos de campo em Moçambique.

David L. Tschirley  
Director no País do Projecto Cooperativo de Pesquisa  
Segurança Alimentar em Moçambique  
Departamento de Economia Agrária  
Universidade Estadual de Michigan

## MOA/MSU Equipa de Pesquisa

Sérgio Chitará, Director Nacional de Economia

Pedro Arlindo, Pesquisador Adjunto

José Jaime Jeje, Pesquisador Adjunto

Anabela Mabote, Pesquisadora Adjunta

Ana Paula Manuel dos Santos, Pesquisadora Adjunta

Higino de Marrule, Pesquisador Adjunto

Paulo Mole, Pesquisador Adjunto

Rafael Achicala, Pesquisador Adjunto

Arlindo Elias, Pesquisador Adjunto

Maria da Conceição, Assistente

Francisco Morais, Assistente

Simão C. Nhane, Assistente

David Tschirley, Analista da MSU e Director do Projecto no País

Michael T. Weber, Analista da MSU

Paul Strasberg, Analista da MSU

Donald Rose, Analista da MSU

Este documento foi uma contribuição para a definição da Estratégia Nacional de Segurança Alimentar em Moçambique.

## INDICE

I.	Introdução .....	1
II.	Direções do Progresso .....	.1
	A. Menor Dependência na Ajuda Alimentar .....	.2
	B. Preços aos Consumidores Mais Baixos e Mais Estáveis .....	.2
	C. Maior Integração de Mercados .....	.2
	D. Leque Mais Grande de Produtos Disponíveis .....	5
	E. Determinantes dos Progressos .....	5
III.	Constrangimentos no Sistema Alimentar .....	.7
	A. Um Sistema Comercial “Jovem” .....	.7
	B. Altos Custos de Transporte .....	.9
	C. Pequena Escala de Operação .....	.9
	D. Relativa Falta de Informação .....	10
	1. Importância da Informação .....	10
	2. Constrangimentos para Melhorar a Informação .....	.11
	E. Efeitos Sobre os Custos de Comercialização .....	..12
IV.	Como Garantir a Concorrência e Reduzir Os Custos No Sistema Alimentar .....	.13

### **I. Introdução**

Cerca de uma década após o início da liberalização económica, e quase cinco anos após o fim da devastadora guerra civil no país, Moçambique situa-se entre os países mais abertos em termos económicos e com maiores taxas de crescimento económico no continente Africano. O fim da guerra e as reformas de política económica dentro e fora do sector agrícola têm impulsionado importantes mudanças estruturais na economia agrícola, aumentando a eficiência e a concorrência nos mercados e trazendo benefícios para consumidores e produtores.

Não obstante estes progressos importantes, o sistema alimentar de Moçambique continua a padecer de problemas sérios inerentes a muitos dos países mais pobres do grupo de países em vias de desenvolvimento. Fundamentalmente, estes problemas relacionam-se com a extrema fraqueza da infra estrutura de comercialização e a falta de capacidade financeira para realizar actividades agrícolas comerciais. Estes dois problemas fundamentais geram toda uma série de problemas secundários, dentre os quais uma escala geralmente muito pequena de operação dos comerciantes, consequentes altos custos de comercialização, e os impactos negativos que estes têm sobre os produtores e consumidores do país.

Este relatório visa ilustrar e fazer o sumário dos principais progressos que têm havido e os problemas que continuam a existir no sistema alimentar do país, os desafios mais importantes que o país enfrenta nesta área, e esboçar um plano de acção para iniciar a melhoria dos problemas mais prioritários. Devido a limitações de tempo, o relatório terá um papel ilustrador e orientador, havendo necessidade de análises mais aprofundadas de certos aspectos aqui levantados.

O relatório, primeiro apresenta informações e argumentos sobre os progressos positivos que tem havido dentro do sistema alimentar de Moçambique, incluindo uma discussão das razões destes progressos, para depois descrever os problemas que continuam a existir. Finalmente, esboça os elementos de uma estratégia para iniciar o processo de melhoria dos problemas para garantir a concorrência e reduzir os custos no sistema alimentar do país.

## **II. Direcções do Progresso**

Os progressos dentro do sistema alimentar do país nos últimos anos são evidentes em quatro dimensões:

1. Aumento da disponibilidade de calorias per capita face a reduções drásticas da ajuda alimentar,
2. Preços reais a nível de retalho mais estáveis e inferiores para o principal alimento básico produzido internamente, o milho branco<sup>1</sup>,
3. Maior integração de mercados, e
4. Um sistema alimentar que agora fornece aos consumidores um leque maior de alimentos básicos de baixo custo por onde escolher.

De seguida ir-se-á explicar com mais detalhe cada um dos pontos.

### **A. Menor Dependência na Ajuda Alimentar**

O sucesso de fundo no sector agrícola em Moçambique nos últimos anos foi a caída drástica na dependência do país de ajuda alimentar. A produção total de cereais e a disponibilidade per capita de cereais em Moçambique aumentaram substancialmente nos últimos anos, e a contribuição da ajuda alimentar para essa disponibilidade caiu drasticamente (Tabela 1). A produção de cereais entre os anos comerciais 1989/90 e 1997/98 aumentou em mais de 150%, e 41% entre 1995/96 e 1997/98<sup>2</sup>. A disponibilidade de calorias per capita de todos os cereais em 1996/97 foi pelo menos igual ou superior à de quaisquer dos anos desde 1989/90. A contribuição da ajuda alimentar caiu para somente 2% durante 1996/97, de 72% durante a seca de 1992 na África Austral e de uma média de 49% nos três anos anteriores à seca.

### **B. Preços aos Consumidores Mais Baixos e Mais Estáveis**

Esta disponibilidade crescente de cereais tem sido acompanhada por preços inferiores e mais estáveis de alimentos básicos nos principais centros urbanos. O milho branco na cidade capital de Maputo demonstra mais marcadamente esta tendência (Figura 1). Comparando os períodos pré e pós seca (Março 1990 a Março 1992, e Março 1993 até ao presente, respectivamente), os preços médios durante o último período caíram em 40% e o seu desvio padrão caiu em 44%. Com as excelentes produções de cereais durante os últimos anos na região da África Austral, os preços do milho branco em Maputo têm permanecido extremamente estáveis e em níveis historicamente baixos. Não há dados disponíveis para o período pré-seca, fora de Maputo.

### **C. Maior Integração de Mercados**

A integração de mercados é um objectivo fundamental em qualquer economia de mercado. Sem entrar nos detalhes do debate técnico quantitativo sobre o assunto, por “mercados integrados” entende-se mercados onde existe um eficiente intercâmbio de produtos **em função de diferenças de preços**. Quer dizer, entre dois mercados integrados, sempre haverá um intercambio comercial de produtos se os custos de transporte entre os mercados forem menores que a diferença de preço; se a diferença de preço for igual ou menor aos custos de transporte, não haverá este intercambio. Desta maneira, a diferença de preços entre dois mercados integrados supera o custo de transporte entre eles. Assim, num sistema integrado de mercados, haverá fluxos multi-direcionais em resposta a diferenças de preços.

A integração de mercados traz dois grandes benefícios numa economia de mercado. Primeiro, resulta em preços menores para consumidores e maiores para produtores, do que a não integração de mercados. Quando o produto sai do mercado de preços baixos com destino ao mercado de preços altos, os preços sobem no primeiro e descem no segundo. Já que este fluxo é geralmente de zonas de produção excedentária até zonas de consumo (produção deficitária), o comércio ajuda aos produtores na zona excedentária aumentando os preços, e

aos consumidores na zona de consumo baixando os preços.

O segundo benefício da integração de mercados é que minimiza a importância de problemas estruturais em mercados individuais. Por exemplo, uma queixa frequentemente ouvida nas zonas rurais de todo o mundo é a falta de um grande número de compradores que residem na zona. Este número reduzido de compradores poderia criar uma situação de poder de mercado, reduzindo os preços pagos aos produtores. Mas numa situação de integração de mercados, os compradores residentes na zona têm que concorrer não só entre eles mas também com os compradores fora da zona que poderiam chegar e comprar se a queda de preços fosse exagerada. Desta maneira, os compradores da zona são sujeitos de uma certa disciplina por parte dos “compradores potenciais” de fora, o qual protege os produtores e resulta em preços maiores para eles.

Pode-se dizer que a integração de mercados é em si um sinal de concorrência numa economia de mercado e por isso é uma característica muito desejada e estudada. A evidência em Moçambique (Figuras 3-5 e Tabela 2) indica que a integração dos mercados principais entre o Sul, entre o Centro e entre as duas zonas é bastante forte. Também há evidências de uma melhor integração dos mercados principais **entre** a zona Norte, embora o Norte não seja muito integrado com as outras zonas do país. A Figura 3 apresenta os preços pagos aos produtores no distrito de Manica<sup>1</sup> e os preços pagos pelos consumidores no mercado principal da cidade da Beira. Tomando em conta que a cidade da Beira é uma zona deficitária, é notório o facto de os preços nos dois mercados (e em diferentes níveis) terem padrões de variação tão semelhantes. Esta semelhança é reflectida no coeficiente de correlação alta e altamente significativa entre os preços reais dos mercados na Tabela 2. Sabendo através das informações do SIMA que existe um comércio muito activo entre a zona de Manica e a cidade da Beira, podemos concluir que existe uma boa integração entre o mercado a nível produtor em Manica e o mercado a nível consumidor na Beira. O facto de os sinais de preços serem passados com alguma eficiência até ao nível do produtor é um sinal especialmente encorajador.

Outro sinal de que o mercado entre a Beira e Manica está a funcionar com alguma eficiência é que as “inversões de preços” ocorrem somente durante a época de fome e não são muito grandes. Por “inversão de preço” entende-se a inversão da relação normal entre duas séries de preços. Neste caso, a relação normal é dos preços serem inferiores em Manica (zona de produção) do que na Beira (zona de consumo). Esta relação mantêm-se quase sempre desde 1993, com a excepção de dois períodos: Fevereiro/Março 1994 e Novembro/ Dezembro 1995. Em cada caso, a inversão ocorreu durante a época de fome dum ano de produção não muito abundante (1995 foi uma colheita relativamente má), devido ao facto de ter havido muito comércio entre os dois sítios durante e pouco depois da colheita, até a zona de produção ficar relativamente sem abastecimento e sem capacidade de abastecer à cidade. Em cada caso, os preços em Manica subiram até ultrapassar os da Beira, mas não dispararam para ficar muito superiores. As informações do SIMA mostram que houve um fluxo **da Beira para Manica**

---

<sup>1</sup>Antes de Julho de 1995, os preços referem-se aos preços pagos aos produtores pelos lojistas nos arredores da vila; e a partir de Julho de 1995, são preços recebidos pelos produtores na feira que se realiza a uma distancia de aproximadamente 30 kilometros da vila.

no fim de 1995, devido aos preços altos em Manica. Esta habilidade do sistema reagir eficientemente a circunstâncias como estas é outro sinal encorajador.

A relação entre os mercados de Massinga (produtor) e Maputo (consumidor) é semelhante ao que acabamos de discutir entre Manica e a Beira. Massinga é uma zona que abastece Maputo logo depois da colheita, para depois ser abastecido por zonas de produção como Manica. De facto, depois da colheita os comerciantes que compram no Centro do país podem ter a opção de vender em vários mercados da zona litoral do Sul, pelo que se espera uma boa integração de mercados. Tanto a Figura 4 como o coeficiente de correlação na Tabela 2 indicam que existe esta integração. Tal como se observou no caso de Manica e Beira, inversões de preços ocorreram durante as épocas de fome de 1994 e 1995 e foram ligeiras. A inversão de preços durante Setembro de 1996 não tem muita explicação e pode indicar uma falta de informação oportuna sobre condições de mercado.

Examinando agora o Norte do país, vê-se na Tabela 2 que a relação de preços entre Ribaué e Beira/Maputo é menor e menos significativa, enquanto que o único coeficiente significativo para Nampula é com Ribaué. Este padrão é esperado, uma vez que as zonas de produção do Norte ficam muito distantes das zonas Centro e Sul e portanto dificilmente podem abastecer estas zonas. Houve abastecimento do Norte para o Centro e Sul durante 1995 devido à má colheita nacional e regional de milho branco, mas em 1996 e 1997 a boa produção no país e região eliminou qualquer possibilidade de lucro neste comércio de longa distância. Entre Ribaué e Nampula o comércio é mais regular, embora este também fosse muito fraco antes de 1995 e continuasse até agora a ser mais fraco do que o comércio nas zonas Centro e Sul. Até 1995, os comerciantes nas zonas rurais de Nampula pagavam praticamente o preço mínimo, sem responder aos sinais do mercado em Nampula. A partir de 1995, o comércio ficou na prática mais liberalizado e os mercados começaram a ter uma relação comercial mais activa (Figura 5). Vale a pena chamar atenção a uma outra característica significativa na Figura 5: a frequência de falta de abastecimento no mercado de Ribaué parece estar a diminuir. Entre Novembro de 1994 e Junho de 1996, e outra vez entre Dezembro de 1994 e Maio de 1995, não existem preços para Ribaué no gráfico, porque não havia abastecimento nesse mercado. Desde essa altura, não tem havido nenhum mês de falta de abastecimento em Ribaué. Este facto é uma possível indicação de uma maior actividade comercial na zona de Ribaué e criaria em si uma melhor integração com o mercado de Nampula.

Resumindo, existem indicações quantitativas e qualitativas de uma boa integração dos principais mercados do Centro e Sul e dentro do Norte, embora o Norte esteja relativamente isolado dos mercados das outras zonas. Esta integração de mercados é por si um sinal de concorrência e traz importantes benefícios para produtores e consumidores. Esta análise foi limitada aos mercados principais destas zonas porque são os sítios onde existe informação de preços; em mercados mais isolados não há esta base de dados. É de se esperar que a integração de outros mercados mais pequenos e com pior infra estrutura seja menor do que se observa nesta análise de mercados principais. Este isolamento em certas áreas do país é um reflexo dos altos custos de comercialização que existem em Moçambique, e será discutida na secção III.

#### **D. Leque Mais Grande de Produtos Disponíveis**

Preços baixos e mais estáveis do grão de milho branco para os consumidores urbanos foram complementados pela contínua disponibilidade de alimentos básicos de baixo custo tais como a farinha de milho com farelo amarela e branca (Figura 2). A investigação em Moçambique, na África Austral e Oriental mostrou que os consumidores de baixo rendimento, ao terem a oportunidade de escolha, mudam prontamente de farinhas refinadas caras para farinhas integrais (com farelo) baratas e, de farinhas brancas caras para farinhas amarelas baratas, com importantes implicações para o poder de compra real (Tschirley e Santos, 1995; Jayne, et. al., 1995).

#### **E. Determinantes dos Progressos**

O fim da guerra foi a condição chave para a melhoria do desempenho do sistema alimentar em Moçambique. No entanto, o rápido progresso que o país teve nos últimos três a quatro anos está baseado em mais que o fim da guerra; as políticas escolhidas antes do acordo de paz criaram condições para a recuperação rápida após o fim das hostilidades. As principais mudanças de política relacionam-se com a política geral de comercialização de alimentos e com políticas específicas sobre a comercialização da ajuda alimentar do milho amarelo.

A partir de 1987, o país iniciou um programa de reforma económica financiado por doadores, o Programa de Reabilitação Económica (PRE). Nos finais de 1990, os políticos nacionais removeram as restrições no movimento de produtos entre distritos e entre províncias, e eliminaram o sistema vigente desde a era colonial, de monopólios geográficos oficiais para comerciantes privados registados. Algumas respostas a estas mudanças verificaram-se ainda no final de 1990. Contudo o risco de ataques e as práticas restritivas das autoridades locais tornaram o progresso lento (MAP/MSU 1990). Durante a colheita de 1991, surgiu evidência no norte do país que comerciantes informais nas zonas rurais tinham começado a competir com alguns dos antigos monopolistas, pagando preços médios superiores aos agricultores (MAP/MSU 1991). Durante pelo menos 1992, já era claro que novos intervenientes dominavam o sistema de comercialização alimentar na cidade capital de Maputo, apesar da continuação da política governamental de vender os produtos básicos através do *Novo Sistema de Abastecimento* (NSA) a preços oficiais. Estes comerciantes, quase todos sem licença, levavam a maior porção da produção doméstica para a cidade, e também levavam regularmente farinha de milho, farinha de trigo, açúcar, óleo vegetal e outros produtos alimentares para a cidade provenientes da Suazilândia e África do Sul (MAP/MSU 1993a; Sahn e Desai 1992).

Simultaneamente com a desintegração do NSA e da emergência do sector informal de comercialização, os doadores procuravam meios mais orientados para o mercado, de distribuição de ajuda alimentar comercial. Iniciando com os carregamentos marítimos em meados de 1991, os doadores negociaram com o Governo de Moçambique para o grão ser vendido directamente aos armazenistas privados registados (chamados "consignatários") a preços fixos nas cidades portuárias. Muitos consignatários foram incluídos, assegurando um sistema competitivo a este nível (Tschirley, et. al. 1996). Seguidamente, estes consignatários vendiam no mercado informal altamente competitivo que, em combinação com as reformas

económicas sob o PRE, impulsionavam o crescimento deste sector comercial e do sector de moagem de milho, de pequena escala.

Estes dois sectores tinham expandido muito até a altura em que o acordo de paz foi assinado em Outubro de 1992, e serviram de suporte para o progresso no desempenho do sistema alimentar desde então.<sup>3</sup> Ou seja, eles 1) serviram de ligação entre as áreas rurais e urbanas através de fluxos comerciais, 2) canalizaram o milho através do sector moageiro de pequena escala, e 3) participaram num comércio activo de produtos alimentares através das fronteiras (sendo quase tudo importações). Os parágrafos seguintes explicam cada um destes três pontos.

No sector do comércio informal surgiu uma classe empreendedora de grossistas inter-regionais ligando zonas de produção e consumo com fluxos comerciais activos. Iniciando com força em 1994, e ainda com maior cobertura em 1995, estes comerciantes procuraram no centro e norte de Moçambique milho, feijão e amendoim para os venderem nos centros urbanos (vide MAP/MSU 1995a para mais informação sobre este sector). As medidas de integração entre os mercados de milho do sul, centro e norte melhoraram dramaticamente nestes anos, comprovando os efeitos positivos desta comercialização (vide Donovan 1996 para ilustração da integração sul-centro). Ligando os mercados urbano e rural, o sector informal também forneceu crescentes incentivos aos produtores: durante a campanha agrícola de 1995/96 estima-se que a área do milho no Centro do país tenha crescido em 10%, devido, em parte, a aumentos sazonais de preços nas áreas rurais durante a campanha anterior na ordem dos 120% a 250%.

Nas áreas urbanas, o crescimento do comércio informal tornou possível o florescimento do sector moageiro de pequena escala. Estes moinhos de martelo, que ultrapassam o milhar de unidades espalhados pelo país (MAP/MSU 1995b), asseguram o acesso dos consumidores citadinos pobres (e cada vez mais, os rurais) às farinhas com farelo baratas, branca e amarela, alargando o seu limitado poder de compra. Noventa e três por cento destes moinhos operando em Maputo no início de 1994 vinham sendo comprados desde 1987, quando iniciou o PRE e quando as quantidades de milho amarelo em ajuda alimentar começaram a aumentar (Jayne, et. al., 1995).

O comércio activo de alimentos através da fronteira já era evidente em Maputo bem antes do fim da guerra e servia para aumentar a disponibilidade de alimentos para os consumidores pobres (MAP/MSU 1993a). Este comércio com a África do Sul continuou a desenvolver-se depois do acordo de paz, tornando-se aquele país na primeira fonte de fornecimento. Tal comércio jogou um papel chave na contenção das subidas de preços durante a época de fome de 1995/96, no sul de Moçambique. Os comerciantes informais trouxeram farinhas de milho, branca e amarela, da África do Sul, em Janeiro e Fevereiro de 1996, quando os preços do milho aumentaram ante as notícias sobre a redução da vinda da ajuda alimentar. A facilidade na troca de dinheiro no mercado informal das divisas tem sido um factor importante na agilização deste comércio. A importação formal de arroz, do mercado internacional, também contribuiu para a segurança alimentar por manter uma disponibilidade constante deste produto, uma vez que só uma pequena porção é produzido no país.

### III. Constrangimentos no Sistema Alimentar

Apesar dos progressos substanciais que se ilustram nesta análise, o sistema alimentar em Moçambique continua a padecer de sérios problemas que são de difícil resolução. A guerra destruiu muita infra estrutura e impossibilitou durante muitos anos a possibilidade de comércio fora das cidades. Era natural que a simples eliminação da probabilidade de risco (morte) no decorrer das actividades comerciais tivesse um grande impacto no nível desta actividade. No entanto, persiste uma série de constrangimentos objectivos, tais como más vias de acesso, falta de capital de trabalho, falta relativa de informação e vias de comunicação, e falta de desenvolvimento dum quadro legal orientado para uma economia de mercado. Por estas razões, é provável que as melhorias “fáceis” já tenham acontecido, e que a partir de agora será necessário maior investimento e mais tempo para haver substanciais progressos adicionais.

Esta secção focaliza quatro constrangimentos gerais no sistema alimentar de Moçambique: 1) a relativa “juventude” do sistema comercial desde o ponto de vista da economia de mercado, 2) altos custos de transporte, 3) a pequena escala de operação e 4) a relativa falta de informação. Na parte final da secção, mostra-se o impacto destes constrangimentos em termos dos **altos custos de comercialização** que afectam a todos os participantes.

#### A. Um Sistema Comercial “Jovem”

E necessário não esquecer de outro factor para além da guerra, que ajuda a explicar o estado actual do sistema de mercados agrícolas no país: até princípios desta década, Moçambique não tinha literalmente nenhuma experiência com a economia de mercado. Durante a época colonial, o comércio, embora estivesse na sua maioria em mãos privadas, foi estritamente controlado, havendo um sistema de monopólios geográficos e preços fixados a todos os níveis do sistema. Após a independência, esta política continuou sem grandes ajustes. Durante cada época (quer dizer, durante praticamente 500 anos), os comerciantes não tinham necessidade de analisar as condições de mercado, reunir toda a informação possível, desenvolver uma estratégia comercial e arriscar o seu capital num mercado livre e incerto. Esta “cultura comercial” leva o seu tempo para se desenvolver e refinar, o qual tem implicações sobre o desempenho actual do sistema de mercados agrícolas em Moçambique.

A implicação fundamental tem a ver com a falta de organização espacial e de desenvolvimento físico do sistema. Numa economia com longa experiência de mercados livres e privados (em Africa, os exemplos encontram-se na sua maioria na Africa Ocidental e Central), existe uma organização lógica e eficiente de mercados em termos espaciais e uma infra estrutura física associada a estes mercados. Nas zonas rurais, este facto expressa-se numa rede desenvolvida de **mercados de concentração**, onde os produtores sabem que haverão compradores e *vice versa*, portanto há sempre (ou há pelo menos durante dias da semana fixos e conhecidos) transacções a ocorrerem. Portanto, os produtores podem ter a confiança que haverão compradores nestes locais e os comerciantes sabem que haverá produto para comprar. Estes mercados de concentração estão ligados aos sistemas desenvolvidos com uma rede de **mercados de redistribuição**, ou grandes mercados grossistas que abastecem aos mercados retalhistas em grandes áreas geográficas.

Esta **estandardização** em termos de locais de transacção traz alguns benefícios para o sistema alimentar. Primeiro, reduz o mau uso do tempo dos produtores e dos comerciantes à procura de alguém com quem realizar transacções. Por exemplo, é muito comum em Moçambique para os comerciantes do Sul, quando se deslocam para o Centro, saírem sem a certeza de onde exactamente irão comprar; resulta que vão de sítio para sítio à procura de produto até o conseguir. Por outro lado, se os comerciantes não sabem onde a concentração de produto está a acontecer no momento, seguramente muitos produtores também ficam na dúvida sobre aonde se deslocarem para vender. Este processo quase aleatório de “busca de transacções” implica grandes custos de tempo e dinheiro para os comerciantes, e impõe também um grande custo sobre os produtores, no sentido de reduzir a procura efectiva para o seu produto, aumentar os custos de comercialização deles e dos comerciantes e portanto reduzir o preço que eles poderão receber.

O segundo benefício da estandardização em termos de locais de transacção é maior transparência dentro do sistema comercial. Os grandes mercados de concentração, e ainda mais os mercados de redistribuição, pela sua natureza, chegam a ser pontos de referência muito importantes para produtores e comerciantes; saber os preços e disponibilidade dos produtos num destes mercados é saber muito sobre as condições de mercado em toda a área que o mercado serve. E já que o mercado é grande e conhecido, é relativamente fácil de desenvolver um sistema de informação (formal ou informal) para proporcionar esta informação. Desta maneira, estes mercados de concentração e de redistribuição impõem uma grande racionalização no uso de recursos de dinheiro e tempo no comércio e portanto reduzem os custos de transacção, com benefícios importantes para produtores, comerciantes e consumidores.

## **B. Altos Custos de Transporte**

Os altos custos de transporte são fundamentalmente relacionados com a condição e simples ausência efectiva, em certos casos e épocas do ano, das vias de acesso. Por exemplo, em Junho de 1997 o custo de transportar um saco de 50 kg de milho da vila de Sussundenga em Manica até a cidade de Chimoio, uma distancia de aproximadamente 40 km, foi de 15.000 Mt/saco. Este custo equivalia a 19% - 25% do preço de venda em Chimoio na altura (60.000-80.000 Mt/saco). Transportar o mesmo saco até a cidade de Maputo implicava mais 25.000 a 40.000 Mt. Portanto, o custo total só de transporte entre Sussundenga e Maputo (40.000 a 55.000 Mt) variava entre 33% e 55% do custo de venda do saco em Maputo na altura (100.000 - 120.000 Mt/saco). Estes custos altos de transporte prejudicam a todos os actores no sistema - produtores, consumidores e comerciantes.

## **C. Pequena Escala de Operação**

Como muitos países do mundo, Moçambique tem altas taxas de desemprego e pobreza. Esta combinação de factores cria as condições para muitas pessoas procurarem trabalho sem a necessidade de um grande capital. Para muitos, este trabalho é o comércio informal, especialmente a nível retalhista. Tendo poucas alternativas, as pessoas, na sua maioria mulheres, entram no negócio de compra-venda para suplementar os rendimentos da família, sendo muitas vezes a única fonte de rendimento. O resultado desta situação é um sistema com altos custos, poucos “serviços” e pequenos retornos à maioria dos intervenientes.

Um estudo do sector de comércio informal na cidade de Maputo em 1992<sup>2</sup> mostrou que as retalhistas de grão de milho e farinha com farelo ganhavam em média, margens líquidas de 19% e 8% sobre um capital investido só durante um ou dois dias. Em termos de retorno ao capital por ano, estas margens são enormes, variando entre quase 1.500% e 7.000%. Embora com estas margens aparentemente altas, estas retalhistas tiveram retornos extremamente baixos em termos de retorno diário à mão de obra, variando entre 6% e 27% do rendimento necessário para alimentar uma família do tamanho médio na altura.<sup>3</sup> A explicação pelas margens altas e retornos baixos foi a escala de operação; a grande maioria dos retalhistas comprava só um saco de 50 kg por dia, devido a constrangimentos de capital. Seria necessário outro estudo para estabelecer com certeza se a situação mudou significativamente entre 1992 e 1997, mas a observância dos mercados informais de Maputo, e especialmente de outras cidades do país, sugere que a escala de operação a nível retalho nos mercados informais continua ser extremamente pequena e, portanto, com altos custos.

A escala de operação a nível grossista é, por definição, maior, mas continua a ser muito menor do que o necessário para um sistema de baixo custo. A Tabela 6 apresenta uma ilustração deste facto. Em Junho de 1997, foram entrevistados três comerciantes grossistas no mercado de Bazuca em Maputo, para obter - se informações sobre os seus custos de operação. Cada um comprava grão de milho branco em Chimoio para vender no Bazuca. A Tabela 6 mostra a margem e o retorno anual ao capital que seria necessário para cada um destes comerciantes alimentarem adequadamente uma família de oito pessoas só com os ganhos desta actividade<sup>4</sup>. Como se vê, o comerciante mais pequeno teria que ganhar uma margem de 14.6% e um retorno anual ao capital de 381% para poder alimentar uma família média em Maputo. O maior, que comprou 12.5 toneladas, requer uma margem de 4.1% e um retorno anual de 107%. Claramente, a escala de operação nos mercados alimentares de Moçambique tem que aumentar para os custos baixarem a níveis mais razoáveis.

## **D. Relativa Falta de Informação**

### **1.Importância da Informação**

Um dos constrangimentos no sistema alimentar é sem dúvida a falta de informação. A informação de mercado tem um valor económico e a não existência de uma informação fiável, oportuna e amplamente disponível torna muito difícil para uma economia de mercado funcionar eficientemente. Informações sobre preços e oferta actuais em zonas rurais e urbanas e perspectivas futuras de abastecimento são os principais elementos que são necessários. Outras informações complementares importantes tem a ver com a disponibilidade e custo de

---

<sup>2</sup> The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System in Maputo, MOA/MSU Research Team, Working Paper No. 10, May 28 1993

<sup>3</sup> Vide MOA/MSU Working Paper No. 10 para maiores detalhes sobre a metodologia de cálculo.

<sup>4</sup>O tamanho médio das famílias em Maputo é igual a aproximadamente oito.

transporte e armazenamento, condições 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 (por exemplo através do ICM), entre outras. Na prática, a falta desta informação implica 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 os produtores nas zonas rurais e rendimentos reais mais baixos para produtores e consumidores.

A existência dum sistema de informação eficiente poderá ser utilizado diferentemente pelos vários actores em todo o processo do sistema alimentar. A informação facilita o processo de decisão para a produção agrícola, distribuição e consumo de diversas formas. A informação de mercado afecta a decisão do produtor sobre o que produzir, que quantidade produzir e quando vender. Os produtores podem definir que quantidade de terra deve ser alocada para diferentes culturas de acordo com as suas expectativas sobre que culturas serão mais rentáveis no ano seguinte. Estando uma vez a cultura colhida, o produtor pode tomar melhor decisão sobre onde vender a sua produção e quando armazenar o seu produto para vender mais tarde. Os produtores tem a opção de produzir, consumir e armazenar os produtos. Eles são sensíveis as mudanças de preços e podem beneficiar da informação do mercado na sua decisão de produzir, consumir e armazenar. O camponês moçambicano pela natureza da sua posição está em desvantagem negocial com os comerciantes e os processadores, uma vez que são menos moveis e tem acesso a poucos meios de comunicação em relação aos outros participantes do mercado; por conseguinte tendem a estar menos informados sobre os preços e outras informações disponíveis no mercado. Esta desvantagem em informação torna-se mais séria devido a duas características adicionais típicas dos camponeses: serviços de transporte pobres que dificultam o produtor ir a diferentes mercados procurar melhores preços e frequentemente eles tem necessidades imediatas na altura da colheita que são significativas em relação ao valor total da produção que ele deve vender. Assim o produtor tem muitas vezes poucas opções para a sua decisão. Por outro lado a informação de mercado pode melhorar as decisões de compra e venda entre intermediários tais como comerciantes, transportadores, processadores, grossistas e retalhistas. Com adequada informação de mercado, os intermediários podem melhorar as suas decisões acerca de onde comprar e vender produtos. Informações de preços e oferta em diferentes áreas geográficas ajuda a identificar oportunidades que melhoram a alocação em áreas de excesso e défice dentro do país bem como oportunidades de exportação e importação entre países.

Os consumidores podem também tomar uma melhor decisão de consumo quando eles tem informação de mercado. Informação acerca da oferta e preços permite ao consumidor identificar produtos que são relativamente mais abundantes e produtos que são relativamente menos abundantes nos mercados. Com esta informação, os consumidores podem substituir os produtos mais caros por outros mais baratos na sua dieta. Deste modo os consumidores não só poupam dinheiro quando tomam essas decisões como também melhoram a alocação de recursos reduzindo o consumo dos produtos mais caros e aumentando o consumo dos produtos mais baratos.

## 2. Constrangimentos para Melhorar a Informação

Espera-se que um sistema de informação de mercado tenha as seguintes características: que a informação seja adequada no sentido de ser o mais abrangente possível em termos de locais, níveis de transação, e tipo de produtos; que seja oportuna em termos de tipo de informação, isto é deve ser aquela que realmente as pessoas necessitam e deve chegar atempadamente a todos os actores do sistema; deve ser precisa; de confiança e sustentável.

Sem um sistema público de qualidade e abrangente para distribuição de informação de mercado, a informação pode ser parcial e mal distribuída atingindo geralmente os actores mais poderosos dentro do sistema de mercado alimentar tendo um efeito muito negativo.

No entanto a criação e manutenção dum sistema de informação acarreta grandes custos. Existe o custo de recolha e processamento que é muito alto principalmente devido a exigência de maior abrangência e os custos ligados aos meios de comunicação como forma de se divulgar o mais atempadamente possível a informação.

Actualmente existe o sistema de informação do mercado no Ministério da Agricultura e Pescas, que está sendo financiado pela USAID com o apóio técnico da Michigan State University. O sistema tem uma cobertura nacional, abrangendo todas as capitais provinciais e pelo menos um distrito em cada província. Presentemente pretende-se que o enfoque do SIMA seja principalmente para os camponeses do sector familiar como sendo o grupo que se encontra em maior desvantagem, com informações não só sobre preços mas também sobre quantidades transacionadas, e em coordenação com o sistema de informação de Aviso Prévio sobre previsão de colheitas e outras informações adicionais.

### **E. Efeitos Sobre os Custos de Comercialização**

As Tabelas 3-5 representam margens de comercialização indicativas de comerciantes do grão de milho branco. As Tabelas 3 e 4 apresentam dados em que os locais de compra são no interior (distritos produtores) e o local de venda na capital da província. No caso da Tabela 5 apresenta margens de comercialização entre Chimoio (capital duma zona produtora) e a cidade de Maputo que é um grande centro consumidor.

Apesar desses dados serem baseados em pequenas amostras, no entanto poderão ajudar a avaliar as margens observadas. Como se pode depreender das tabelas, a escala em que se operam as transações são muito pequenas, variando de 450 kg a 12.500 kg. Esta pequena escala agrava os custos de comercialização e dificulta os investimentos em infra estruturas físicas e no armazenamento a longo prazo.

Nos casos em que os comerciantes operam entre as zona de produção e as cidades mais próximas (Tabelas 3 e 4) verifica-se que o volume transacionado é menor (de 450 kg a 3000 kg). Este facto pode estar ligado com a falta de procura efectiva do produto nessas zonas urbanas o que dificulta a realização de grandes escalas de operação. No caso da cidade de Maputo, um grande centro consumidor, os comerciantes operam com maiores volumes, não só devido a uma maior procura mas também ligado as distancias que ligam as zonas produtoras e Maputo, não sendo compensador operar em pequena escala devido ao custo do

transporte. As quantidades transacionadas segundo a Tabela 5 podem chegar a 12500 kg ou um pouco mais. Outro factor importante que afecta as margens de comercialização é o transporte. Consideremos o caso do comerciante que vai comprar a Chimoio o produto para vender em Maputo (Tabela 4). Os custos em percentagem do preço de venda variam entre 31% a 39% dependendo se houve armazenamento temporário ou não. Só os custos de transporte chegam a 23% do preço de venda. A maioria usa o transporte de retorno quer dizer, camionistas que regressam ao destino sem carga, cobrando geralmente por saco. Os custos de transporte são determinados pela quantidade e densidade do sistema de estradas e pelo custo e estabilidade de abastecimento de viaturas e peças sobressalentes.

Para além do transporte existem custos relacionados com o manuseamento da carga (carregar, descarregar, arrumar, etc) durante o período em que os comerciantes estão no processo de acumulação do produto e no destino quando estão a realizar a venda. Normalmente estes comerciantes também tem um custo que se relaciona com as taxas que são pagas às estruturas municipais (muitas vezes é pago uma taxa por saco) ou outros.

Por outro lado, a maioria dos comerciantes que participa na comercialização dos cereais, principalmente de milho são informais com baixo poder monetário e portanto pouco capital para investir. Estes comerciantes não realizam armazenamento sazonal, limitando-se a vender o seu produto logo depois da compra. Simplesmente tem um armazenamento temporario, no momento em que acumulam o produto até atingir quantidades suficientes para transportar o produto para as zonas de venda e durante a venda, o tempo que demora para vender todo o seu produto. Das tabelas podemos observar que o período de 2 semanas de armazenamento está ligado a demora na venda do produto (o custo varia de 1000 Mt/saco a 2099 Mt/saco).

Entretanto, o sector formal (lojistas e armazenistas) com mais capital para investir e melhores infra estruturas para armazenagem, tem uma participação quase nula na comercialização doméstica de cereais. Num passado recente houve comerciantes formais que participaram somente quando tinham garantia de colocação do produto quase exclusivamente para os programas de emergência e sem nenhum compromisso de longo prazo.

Resumindo, pode-se dizer que o sector alimentar é caracterizado por uma escala muito pequena de operação, escassez e alto custo de transporte, existência de pouco capital na maioria dos comerciantes, não existência de armazenamento sazonal e fraca informação sobre mercados, elevando substancialmente os custos de operação.

#### **IV. Como Garantir a Concorrência e Reduzir Os Custos No Sistema Alimentar**

Apesar do progresso impressionante, ainda permanecem desafios significativos. O grande desafio que permanece então, e de como garantir e estender a boa concorrência que existe, ao mesmo tempo que se criam incentivos para o investimento que é necessário para aumentar a escala de operação e reduzir os custos. Os passos necessários mais importantes incluem: 1) consolidação das reformas no sector comercial, 2) investimentos em infra estruturas de comercialização que reduzam os custos, 3) investimentos na capacidade do país em identificar e difundir tecnologias de produção melhoradas, e 4) continuação de investimentos na melhoria da base de informação (e capacidade analítica moçambicana para a usar) sobre produção,

comercialização, preços e consumo de alimentos, bem como sobre as características sócio-económicas das famílias desfavorecidas.

As condições geográficas e agro-climáticas em Moçambique fazem com que a segurança alimentar na zona sul com tendências de seca e os incentivos de produção na zona mais produtiva do norte dependam ambas do comércio. Este comércio será primordialmente regional quando a produção regional (África Austral) for boa, e, norte-sul dentro de Moçambique quando a produção regional for deficitária (Coulter 1996)<sup>4</sup>. Com a progressiva liberalização do sistema de comercialização e o crescimento do comércio com os países vizinhos, não é mais possível falar somente em mercado nacional como se o país estivesse isolado do resto do mundo. Um factor por exemplo que afecta o mercado do milho em muitos locais de Moçambique é o nível do preço em Maputo que afecta directamente o preço pago aos produtores no centro e norte do país. Por sua vez, o preço em Maputo depende do preço do milho abastecido de fora do país.

Deste modo, simplificando-se a política de comércio internacional e clarificando-se o obscuro ambiente normativo nacional serão ambos importantes passos para assegurar e fortalecer as ligações comerciais regionais e internas. Agilizar o processo de concessão de licenças de importação e exportação é um passo crítico para facilitar a integração no mercado mundial, tornando-se numa das vias mais promissoras para Moçambique aumentar o investimento e reduzir os custos no seu sistema alimentar. Por outro lado, o sistema legal tem que se adaptar ao novo sistema de mercado livre em Moçambique, de modo que possa facilitar a ampla participação legal nas actividades comerciais. Até a data, a interpretação dos regulamentos sobre licenças, taxas e outros, 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 consolidação da reforma comercial também é necessária para incentivar aos comerciantes realizarem investimentos com vista a aumentar a sua escala de operação e reduzir os custos de funcionamento.

A continuação da reabilitação da rede rodoviária, especialmente das estradas rurais secundárias, é necessária para reduzir os custos de comercialização do milho e doutros produtos provenientes das áreas rurais produtivas mais isoladas. Aliado a este aspecto deve existir a necessidade de melhorar a eficiência no manuseamento da carga nos portos e aumento da competitividade e eficiência dos serviços de fretes marítimos, melhoramento das linhas ferreas, pontes, etc. Com a existência de melhores vias de acesso, haverá incentivo para o aumento de transporte de carga, facilitando deste modo a ligação tão necessária entre as zonas de produção e zonas de consumo.

Melhorar o sistema financeiro rural no sentido de se garantir o acesso a crédito para a comercialização, armazenamento etc. de todos os intervenientes do sistema alimentar.

No médio e longo prazos, a segurança alimentar em Moçambique dependerá cada vez mais do crescimento da produtividade agrícola. O crescimento da produtividade vai requerer investimentos substanciais nos sistemas de pesquisa e extensão, e num sistema privado de distribuição de insumos capaz de facilitar o uso destes para aumentar a produção de culturas alimentares e de rendimento. Depois de anos de guerra e negligência, os sistemas de investigação e extensão agrícolas no país estão excepcionalmente fracos. O uso de insumos

para além dos instrumentos manuais, por parte dos pequenos agricultores (85% da população), é praticamente inexistente exceptuando-se certas áreas de cultivo do algodão nas províncias nortenhas.<sup>5</sup> Para o país atingir as melhorias necessárias na sua base produtiva, a tecnologia e os sistemas de abastecimento de insumos têm que ser desenvolvidos simultaneamente.

Relacionado a este aspecto, deve-se desenvolver um sistema de apóio aos camponeses a nível provincial e distrital o qual assiste não so com técnicas relacionadas ao armazenamento na machamba, mas também ajudar aos produtores a tirar vantagens das oportunidades oferecidas pela liberalização do mercado em relação ao milho e outras culturas alimentares. Esta questão é de extrema importância porque em algumas áreas de Moçambique é necessário a diversificação das culturas.

O Governo Moçambicano tem sido muito pragmático ao discutir numa base empírica a política alimentar e agrícola. Com o apóio de longo prazo de vários doadores, organizações seleccionadas pelo governo começaram a desenvolver bases de dados sobre mercados, participantes e problemas no sector rural. Esta informação foi especialmente importante nas discussões sobre como usar as importações em ajuda alimentar para alcançar os objectivos de segurança alimentar dos consumidores sem criar grandes desincentivos aos agricultores locais (MAP/MSU 1993b). Tal informação será fundamental para evitar consequências negativas nos consumidores quando os doadores procurarem cada vez mais comprar o milho local para programas de ajuda alimentar de emergência.

Melhorar o sistema de informação de mercado de modo a haver maior integração entre os diferentes tipos de informação (preços, produção, comercialização, consumo alimentar) bem como o desenvolvimento duma capacidade analítica com o objectivo de avaliar o desempenho do sistema alimentar.

---

### Notas

1. Todos os preços estão deflacionados pelo Índice de Preços ao Consumidor de Maputo, ajustado a uma base de Abril de 1997.
2. O ano comercial vai de Abril até Março; a produção desse ano corresponde a produção da campanha agrícola anterior. Por exemplo, a estimativa da produção do ano comercial de 1997/98 corresponde a produção que está a ser colhida agora, da campanha agrícola 1996/97.
3. Moçambique não tem história de mercado privado livre antes do final dos anos 80. O comércio privado sob ambos os regimes, colonial e da FRELIMO, era altamente controlado, incluindo preços fixos a todos os níveis do sistema.
4. A produção no norte de Moçambique é de menos risco que nas outras zonas do país, e não está fortemente correlacionada com a produção no resto da África Austral. Por exemplo, a produção nessa zona foi superior ao normal durante 1992, altura em que a África Austral sofreu a devastadora seca.

5. Alguns agricultores, nestes esquemas, usam estes insumos no milho e no algodão, alcançando produções de milho 3-4 vezes superior às produções médias sem estes insumos. Estas novas praticas demonstram o potencial em Moçambique para complementaridades entre culturas de rendimento e culturas alimentares, tal como aconteceu em muitos outros países da África Sub-Sahariana (MAP/MSU 1996).

## Relatórios de Pesquisa da DE

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 (**translated from Portuguese**), 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 (**translated from Portuguese**), 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 (**translated from Portuguese**), 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 Inglês**), 24 de Fevereiro de 1993
7. A Socio-Economic Survey In The Province of Nampula: Smallholder Land Access and Utilization (**Forthcoming**)
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 (**Reprint**), December 18 1992
9. The Maputo Market Study: Research Methods, March 8 1993
- 9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodológicas, 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 (**forthcoming**)
12. The Pricing and Distribution of Yellow Maize Food Aid in Mozambique: An Analysis of Alternatives, October 18 1993
13. The Maputo Market Study: Synthesis of Research Findings and Policy Implications (**forthcoming**)
14. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small-scale Enterprises: a Profile", in Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (**Reprint**)
- 14P. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Pequenas Empresas: Um Perfil", em Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (**Reprint, translated from English**)
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 from a Survey of Consumer Maize Preferences in Maputo, October 1994
- 18P. Quem Come Milho Amarelo? Alguns Resultados Preliminares de um Inquérito sobre as Preferências dos Consumidores de Milho na Cidade de Maputo (**Traduzido do Inglês**), 10 de Novembro de 1994
19. Diagnóstico da Estrutura, Comportamento, e Desempenho dos Mercados Alimentares de Moçambique, 4 de Julho de 1995
20. Inquérito ao Sector Moageiro de Pequena Escala em Moçambique: Observações Metodológicas, 30 de Janeiro de 1995
21. O Sector da Castanha de Caju - Lucros Potenciais Perdidos por Africa? (**Reimpressão**), Novembro de 1995
22. Smallholder Cash Cropping, Food Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Research Methods, March 1996
- 22P. Culturas de Rendimento, Culturas Alimentares e a Segurança Alimentar do Sector Familiar no Norte de Moçambique: Métodos do Estudo, Novembro de 1996

23. Plan of Activities for Food Security Research Project, September 1995 through August 1997, 1996
24. Strasberg, Paul, "Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique", Ph.D.Dissertation, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (**Reprint**), May 1997
25. Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Summary, Conclusions, and Policy Recommendations, June 1997
26. Agricultural Market Information for Family Farms in Mozambique, June 1997
- 26p Informação de Mercado Agrícola para o Sector Familiar em Moçambique, Junho 1997
27. Micro and Small Enterprises in Central and Northern Mozambique: Results of a 1996 Survey, September, 1997.
- 27p Micro e Pequenas Empresas no Centro e Norte de Moçambique: Resultados do Inquerito realizado em 1996, Setembro de 1997.