

**Inquérito ao Sector Familiar da Província de
Nampula: Comercialização Agrícola**

**por
MOA/MSU/UA Equipa de Pesquisa**

**Relatório Preliminar de Pesquisa N.º 4
30 de Janeiro de 1992**

Direcção Nacional de Economia Agrária

Relatórios Preliminares de Pesquisa

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

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

Paulo F. Zucula
Vice-Ministro
Ministério da Agricultura

Ragendra Berta de Sousa
Director Nacional de Economia Agrária
Ministério da Agricultura

Agradecimentos

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

Leopoldina Dias
Departamento de Mercados e Preços
Direcção Nacional de Economia Agrária
Ministério da Agricultura, Moçambique

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

MOA/MSU/UA Equipa de Pesquisa

Paulo F. Zucula, Vice-Ministro

Ragendra Berta de Sousa, Director

Leopoldina Dias, Coordenadora do Projecto e Analista

Higino Francisco de Marrule, Pesquisador Adjunto

Ana Paula Santos, Pesquisadora Adjunta

Matias Isaac Mugabe, Pesquisador Adjunto

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

David Tschirley, MSU Analista

Michael T. Weber, MSU Analista

Paul Strasberg, MSU Analista Assistente

Cynthia Donovan, MSU Analista Assistente

Tim Finan, UA Analista

Mark Langworthy, UA Analista

Roger Fox, UA Analista

Catherine Tucker, UA Analista Assistente

INDICE

I.	INTRODUCAO	1
II.	PROBLEMA	1
III.	CORRENTE DE DEBATE	2
IV.	METODOLOGIA	2
V.	RESULTADOS	3
	Comportamento Comercial dos Produtores	4
	A Falsa Percepção sobre o Comportamento do Agricultor	7
	A Quantificação e Variações dos Períodos das Vendas	9
	Percepções dos Produtores Sobre Mudanças no Sistema Comercial	13
	Informação Sobre as Mudanças na Estrutura do Mercado	14
VI.	CONCLUSOES	18
VII.	INVESTIGAÇÕES ADICIONAIS	19

LISTA DE QUADROS

Quadro 1.	Comportamento no Mercado de Culturas Alimentares em Certos Distritos da Província de Nampula (Angoche, Monapo e Ribaúe)	4
Quadro 2.	Percentagem de Varias Culturas no Valor Total das Vendas, por Aldeia . . .	6
Quadro 3.	Disponibilidade Líquida de Kilocalorias por "Adult Equivalent" por Quartil de Area Cultivada e Comportamento no Mercado	8
Quadro 4.	Valor Total das Vendas Agricolas, por Epoca do Ano e Aldeia (Mt)	10
Quadro 5.	Percentagem de Várias Culturas no Valor Total das Vendas, por Distrito e Epoca de Venda	12
Quadro 6.	Volume de Compras e Preço Medio por Tipo de Interveniente, em Monapo, Ribaúe e Angoche da Província de Nampula	15
Quadro 7.	Distribuição Percentual das Vendas Totais por Tipo de Interveniente	17

Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola

I. INTRODUÇÃO

O controle rígido do mercado privado aliado a 10 anos de guerra civil provocaram um profundo efeito no sistema de comercialização agrícola das zonas rurais. A intensa destruição das infraestruturas, o risco contínuo de ataques e a incerteza conteúdo das reformas políticas de mercado, no seu conjunto, têm impedido uma maior capacidade de resposta dos agricultores e comerciantes privados ao melhoramento do ambiente de reformas (política de liberalização do mercado).

Mas apesar destas limitações, análises preliminares do inquérito mostram que o mercado de produtos agrícolas tem um papel chave na determinação de rendimentos monetários da maioria dos camponeses e pode ter um preponderante impacto sobre as receitas dos agricultores que compram produtos alimentares.

Este trabalho tem como fim usar os dados do inquérito rural realizado em Julho/Agosto do ano corrente para avaliar as problemas que efectivamente existem nesta fase de transição de políticas de reformas do sistema de comercialização em Moçambique.

II. PROBLEMA

A comercialização é a troca de qualquer bem ou serviço, envolvendo dois ou mais indivíduos. A natureza desta troca é substancialmente influenciada pelas políticas de governos nas áreas geográficas onde as trocas ocorrem. No caso concreto de Moçambique pode-se enumerar os seguintes factos:

- a. Durante 15 anos prevaleceu a economia centralizada baseada no controle dos mercados e preços. A participação de comerciantes no mercado foi estritamente fiscalizada através dum sistema de monopólios legais, sendo também o transporte de produtos para fora do distrito de origem proibido, a não ser que houvesse autorização prévia.
- b. Os preços prefixados ou nominais não reflectiam os preços reais do mercado. Especialmente depois do início do Programa de Reabilitação Económica e a liberalização dos mercados que este trouxe, os chamados mercados paralelos ("dumbanengues" ou "candongas" em Maputo) têm trocado cada vez mais volumes de produto a preços com pouca ou nenhuma relação aos preços oficiais.
- c. Estas políticas ocasionaram uma distorção do sistema de mercado causando desincentivo à produção e comercialização.

Razões diversas fizeram com que o Governo adoptasse uma política de reformas do mercado visando essencialmente remover os constrangimentos, consequências das políticas anteriores,

particularmente no que concerne ao incentivo à produção e comercialização, livre movimento de produtos e preços em função da oferta e procura.

Quatro anos depois do início da reforma, permanecem dúvidas e incertezas em relação às reformas preconizadas pelo Governo. Efectivamente existem indícios de resistências à implementação de reformas a certos níveis e crenças de que a liberalização do sistema do mercado irá agravar a vulnerabilidade das famílias, pondo em perigo as estratégias da segurança alimentar.

III. CORRENTE DE DEBATE

Em termos das alterações nos mercados rurais e os impactos sobre o sector familiar, várias hipóteses são discutidas. Uma delas diz respeito ao comportamento dos diferentes tipos de compradores de produtos agrícolas.

O papel do comerciante itinerante ou "ambulante" na comercialização de produtos nas zonas rurais e o impacto sobre os produtores são muito discutidos, embora com pouca informação sistemática sobre este assunto. Um argumento aponta que os ambulantes reduzem o nível de controle que as autoridades têm sobre o processo de comercialização chegando até a dar origem a "anarquismo comercial" e conseqüentemente à desestabilização do mercado.

Outros, respondem que a dinâmica comercial dos ambulantes introduz mais concorrência nos mercados de produtos agrícolas e que esta mudança favorece aos produtores, uma vez que esses mesmos ambulantes para vencer a concorrência com outros intervenientes existentes, tais como a AGRICOM e lojistas, devem oferecer e vêm oferecendo preços mais atractivos.

Uma outra hipótese sobre os impactos da liberalização dos mercados rurais é que estas mudanças dão aos produtores familiares a possibilidade de seguir diferentes estratégias de comercialização. Ao invés de ser obrigado a vender todos os produtos na altura da colheita, eles poderão guardar uma parte da produção para outro período do ano, altura em que o preço seria mais atractivo dado a existência de vários compradores e diminuição de restrições sobre a comercialização.

E uma questão empírica se de facto existem produtores que seguem a estratégia acima exposta, ou se devido a problemas de segurança vêm sendo impedidos de armazenar os seus produtos, ou mesmo se as mudanças nas políticas centrais ainda não chegaram à zona rural.

IV. METODOLOGIA

Durante os meses de Junho, Julho e Agosto de 1991 realizou-se um inquérito agrícola ao sector familiar em três distritos de Nampula. Ao todo, 343 famílias camponesas foram entrevistadas (na sua maioria em Macua) por 15 inquiridores locais treinados especificamente para esta tarefa. As análises apresentadas neste documento foram baseadas nos dados do inquérito acima referido. Para um maior detalhe sobre a metodologia aplicada no inquérito consulte a publicação "Relatório Preliminar de Pesquisa #3" da DNEA --Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas.

O inquérito abrangeu os distritos de Angoche, Ribaué e Monapo. Estes distritos não foram aleatoriamente selecionados e como tal a extrapolação dos resultados a nível da província, não é recomendado. Não obstante, julga-se que os distritos em questão representam tipicamente três importantes zonas ecológicas e de características sócio-económicas diferentes na província.

A província de Nampula demonstra nítidas diferenças ecológicas no sentido leste-oeste. Ao longo da zona litoral, as características edafo-climáticas exibem um padrão de agricultura claramente distinto do que existe na parte interior. Da mesma forma, pode-se presenciar uma zona de transição entre as duas zonas que se evidencia quer em termos de tipo de solo quer em termos de padrão do regime pluviométrico. Assim, no litoral predomina culturas perenes de rendimento (cajeeiros e coqueiros) e de várzeas (arroz) aliados a outras culturas de certa importância económica tais como amendoim e mandioca. Enquanto isso, no interior prevalecem culturas cerealíferas, particularmente milho e feijões levando essa faixa muitas vezes a ser classificada como sendo o celeiro das províncias do Norte do País. Entretanto, a zona entremédia devido a grandes extensões de terras vermelhas e planas propícias para mecanização deu origem ao cultivo de algodão. Com base nestes factos, a amostra do inquérito foi estruturada para refletir estas diferenças físicas. Assim foram seleccionados Angoche, como sendo representativo da zona de litoral, Monapo, sendo de transição e principalmente devido à sua importância na produção de algodão, e Ribaué, como um distrito "celeiro" representativo do interior.

A ficha que constituiu o instrumento central do inquérito tocou em vários aspectos do sector familiar, incluindo a estrutura demográfica da família, padrões da utilização da força de trabalho familiar, acesso e uso da terra, níveis de integração nas redes de comercialização, a dependência no comércio para obter os bens de primeira necessidade, hábitos de dieta e consumo e, de interesse imediato, sobre o peso do algodão e o relacionamento do sector com as empresas.

Em função do exposto, os autores acreditam que os resultados do inquérito a estes três distritos podem fornecer informações bastante válidas em relação aos problemas e oportunidades sócio-económicas com que depara os agricultores do sector familiar em Nampula apesar de se saber que os resultados quantitativos não são representativos de toda a província num sentido estritamente estatístico.

V. RESULTADOS

O documento em questão irá debruçar sobre três temas relacionados ao corrente debate:

- a. Qual é o comportamento do produtor "sector familiar" na comercialização, especialmente com relação às compras e vendas de alimentos? Relacionado a este aspecto, atenção especial será dada à estratégia de comercialização para obtenção de receitas para aquisição de bens não produzidos por esse produtor ou produzidos mas não em quantidade suficiente para satisfazer as necessidades familiares.

- b. Quais são as percepções dos produtores em relação as mudanças na estrutura do mercado e nas políticas agrícolas do Governo durante os últimos cinco anos?
- c. Na prática, quais têm sido as mudanças reais na estrutura do mercado, particularmente no que concerne às atitudes perante novos participantes e preços pagos aos produtores?

Comportamento Comercial dos Produtores

O quadro 1 distingue quatro grupos de produtores em cada distrito no que respeita ao seu comportamento em relação a venda/compra de produtos

Quadro 1. Comportamento no Mercado de Culturas Alimentares em Certos Distritos da Província de Nampula (Angoche, Monapo e Ribaúe)

Comportamento do Agregado Familiar no Mercado	Distritos		
	Monapo	Ribaúe	Angoche
	% dos Agregados Familiares em cada Categoria		
Só Compra	7.3	4.2	2.6
Compra e Vende	13.8	5.0	5.2
Só Vende	53.2	63.0	83.5
Não Compra nem Vende	25.7	27.7	8.7

NOTA: As culturas alimentares são milho, mandioca, feijões, arroz, amendoim e mapira

Fonte: Inquérito MA/MSU/UA do Sector Familiar

alimentares. Os grupos são mutuamente exclusivos, isto é distintos um do outro baseado nas características acima apontadas. A importância dessa classificação baseia-se no pressuposto de que cada grupo do agregado doméstico defronta-se com circunstâncias sócio-económicas distintas, e sujeitos a efeitos diferentes como consequência das políticas, particularmente as dos preços.

Os agregados que sómente compram e os que compram e vendem, particularmente os deficitários (os que compram mais do que vendem) sofrerão um decréscimo real nas suas finanças caso haja uma política que enfatiza aumento dos preços como incentivo à produção

agrícola. O mesmo não acontecerá com os agregados que só vendem e os que são vendedores excedentários (vendem mais do que compram) que verão os seus rendimentos reais aumentar face às referidas políticas. Por outro lado, mesmo os agregados que nem compram nem vendem serão afectados negativamente, pois terão mais dificuldades nas realizações económicas se as mesmas políticas de aumento de preços não forem cautelosamente aplicadas. Só uma política de aumento de competitividade, eficiência e eficácia do sistema de mercado poderá de facto ajudar a todos os agregados já activos no mercado, e encorajará a entrada participativa daqueles que actualmente por uma razão ou outra continuam por fora do sistema. A longo prazo isso traduzir-se-ia no melhoramento do sistema comercial condição "**sine qua non**" para aumentar o bem estar das populações rurais.

O quadro em questão demonstra que, primeiro a grande maioria dos produtores participa de uma maneira ou outra na comercialização dos produtos agrícolas. O distrito de Angoche reflete um maior grau de participação, envolvendo mais de 90% de agregados que compram ou vendem produtos alimentares. O distrito de Monapo exhibe maior percentagem de compradores, atingindo 21% do total dos agregados que pertencem aos grupos "só compra" e "compra e vende".

Porém, verifica-se que a grande percentagem dos agregados da amostra total estão apenas vendendo e não comprando. Esse comportamento é natural se tivermos em conta a situação de guerra e os padrões de controle do mercado que foram praticados desde a época colonial.

Não se pode descorar a importância dos agregados pertencentes aos grupos que só compram e os que compram e vendem. Efectivamente, as análises dos dados do inquérito indicam que os que compram alimentos mas não vendem (o primeiro grupo no Quadro 1) compram um volume médio igual a 124% da sua produção. Quer dizer, em termos da média, os produtores desse primeiro grupo compram uma quantidade superior a que produzem. Como tal, a segurança alimentar deste grupo depende grandemente do funcionamento dos mercados de alimentos. No entanto, convém também realçar que apenas 5% da amostra total dos agregados faz compras maiores a 50% das suas produções, concluindo-se que as compras de alimentos são consideravelmente importantes para um grupo do sector familiar representando no entanto uma percentagem muito reduzida.

Não há dúvida que a venda de produtos alimentares, com a excepção do Monapo, é a principal fonte de receita para a maioria dos agregados familiares, mesmo nos casos extremos de situação de guerra como é Ribaúe onde 68% de agricultores entrevistados participaram na venda de produtos. No entanto resta saber que produtos são de maior expressão económica para os diferentes agregados, particularmente as variações do peso relativo das culturas tradicionalmente conhecidas como "alimentares" versus culturas "de rendimento", especialmente algodão e cajú. O Quadro 2 endereça o ponto abordado no parágrafo anterior verificando-se a existência de grandes variações entre os distritos e aldeias em termos da importância dos diferentes produtos. Em Angoche, por exemplo o peso do milho nas vendas representa apenas 3 por cento, enquanto que em Ribaúe eleva-se para quase 40% do valor total das vendas. Os feijões, à semelhança do milho também tornam-se muito importante na economia camponesa desse distrito, particularmente nas aldeias próximas da estação de comboio, tais como Moçambique Novo (18%) e Mucú (21%).

Quadro 2. Percentagem de Varias Culturas no Valor Total das Vendas, por Aldeia

DISTRITO/ALDEIA	Produto							
	Milho	Feijão	Mandioca	Arroz	Amendoim	Algodão	Castanha Caju	Bebida Cana
	----- % no Valor Total das Vendas -----							
MONAPO	10	4	8	2	4	41	21	4
Netia	3	7	3	0	0	46	39	0
Muelege	33	1	20	1	0	16	21	2
Mpatha	0	9	3	2	13	40	20	3
Mecutine	3	2	0	0	1	84	3	4
Mutarauatane	8	0	13	14	10	10	27	12
RIBAUE	37	11	19	4	0	6	1	16
Mocambique Novo	23	18	41	7	0	2	3	7
Mucu	21	21	9	11	0	0	0	32
Natere	57	2	11	2	1	8	0	6
Tanheia	46	3	27	1	0	14	0	10
Mape	37	14	9	0	0	6	1	25
ANGOCHE	3	3	22	16	13	0	28	0
Napruma	6	2	18	15	15	0	29	0
Namapuiza	1	3	31	24	20	0	16	0
Namitoria	5	1	25	14	12	0	20	0
Macogone	1	5	18	11	14	0	41	0
Monari	0	3	22	21	6	0	30	0

Fonte: Inquérito MA/MSU/UA do Sector Familiar

Porém há que se ter em conta os hábitos da dieta alimentar e os valores culturais para melhor compreender-se a relativa importância de um produto numa determinada zona em relação a outra. No caso concreto de Angoche o hábito alimentar está muito em função do consumo da mandioca em vez do milho.

O contrário se verifica em Ribaué, considerada zona cerealífera do Norte onde o milho e feijão tornam-se preponderantes na alimentação. Não é por acaso que a mandioca é importante em todas as aldeias estudadas, mas com maior importância em Angoche, onde na aldeia de Namapuiza chega a atingir 31% da comercialização.

Neste mesmo distrito constata-se que arroz, amendoim e castanha de caju também representam uma certa importância económica em termos de vendas. Isso é natural e não se pode separar esse fenómeno das condições edafoclimáticas existentes neste distrito, propícias às referidas culturas, algumas das quais de várzeas exigindo terrenos pouco pesados, rasos e de constante humidade.

As aldeias de Monapo tendem a especializar-se na cultura de algodão e por conseguinte não dependem significativamente da venda das culturas alimentares. A aldeia de Mecutine, por exemplo realiza 84% da sua venda em algodão em contraste a 3% de milho e 2% de feijões. No entanto, neste distrito há excepções como é o caso de Muelege onde se realizou 33% da venda em milho 20% em mandioca e apenas 16% de algodão e Mutarauatane com 13% da venda de mandioca, 14% de arroz e só 10% em algodão.

Esse produto, conjuntamente com caju ocupam 62% do total das vendas em Monapo. A importância do caju torna-se notória neste distrito que chega a atingir 39% das vendas em Netia e 27% em Mutarauatane. Esse produto parece ser especialização dos agricultores de Monapo e Angoche. Nesse último distrito o caju representa 28% das vendas chegando a ocupar respectivamente 41 e 30% nas aldeias de Macogone e Monari.

Em contraste com as situações anteriores, os produtores de Ribaué, onde a cultura de algodão tem-se degradado, tiveram que vender mais alimentos (milho, feijão, mandioca) que os produtores dos outros dois distritos. A importância da bebida de cana neste distrito comparado com os outros poderia ser uma adaptação à falta de outras fontes de rendimento. De facto este produto representou 32 e 25% do total da comercialização respectivamente em Mucú e Mapé.

A Falsa Percepção sobre o Comportamento do Agricultor

É comum, quer em Moçambique e/ou outros países de África pensar-se que a liberalização do mercado provocaria uma venda excessiva de alimentos pelos camponeses, alterando assim as suas estratégias da segurança alimentar, deixando como consequência a vulnerabilidade e como tal, dando origem a má nutrição particularmente das crianças.

O inquérito abordou esse assunto e seria curioso tentar saber as respectivas conclusões particularmente no que concerne às condições que prevalecem no seio dos agregados envolvidos nessas circunstâncias. Será que existe um desequilíbrio no consumo causado pela venda excessiva? Será que os que não participam na comercialização produzem o suficiente

para satisfazer as suas necessidades? Se não, quais são as estratégias, se é que existem, para superar o déficit?

O Quadro 3 representa informações sobre as conversões em calorias referente a disponibilidade líquida de cada grupo de agregados familiares anteriormente identificados.¹

Quadro 3. Disponibilidade Líquida de Kilocalorias por "Adult Equivalent" por Quartil de Area Cultivada e Comportamento no Mercado

DISTRITO	COMPORTAMENTO NO MERCADO DE ALIEMENTOS				MEDIA
	SO COMPRA	COMPRA E VENDE	SO VENDE	NAO COMPRA NEM VENDE	
	----- Kilocalorias/"Adult Equivalent" -----				
MONAPO	2421	2235	2901	1987	2527
RIBAUE	2173	3564	2591	2178	2495
ANGOCHE	1898	2288	2069	1390	2015

NOTA: As culturas alimentares são milho, mandioca, feijões, arroz, amendoim e mapira

Fonte: Inquérito MA/MSU/UA do Sector Familiar

¹ A disponibilidade líquida (DL) é calculada da seguinte maneira:

$$DL = PR - (V + S + PT) + (RT + C),$$

Onde,

DL = disponibilidade líquida de calorias,

PR = calorias produzidas,

V = calorias vendidas pelo agregado,

S = calorias retidas para semente,

PT = calorias pagas a trabalhadores,

RT = calorias recebidas pelo trabalho nas machambas de outros agregados,

C = calorias compradas pelo agregado

Estes dados, claro está, poderão ser utilizados para avaliar as implicações das diferentes estratégias de comercialização no consumo dos referidos grupos. Em relação aos distritos de Ribaúe e Angoche os dados são bem patentes: os agregados que só vendem e os que compram e vendem retêm mais calorias por "adulto equivalente" que o resto dos grupos. Em Monapo, o grupo que só vende fica com maior abastecimento de calorias, enquanto aqueles que compram e vendem ficam em terceiro lugar. Como era de se esperar, o grupo que não recorre ao mercado, nem para vender nem para comprar, retém menos calorias em quaisquer dos distritos, com uma disponibilidade variável de 1390 a 2178 calorias por "adulto equivalente".

Assumindo as necessidades de 2500 calorias por adulto equivalente (conforme as recomendações da FAO para um africano exercendo actividade "normal") conclui-se que dentro do grupo que não recorre ao mercado, os níveis de retenção das calorias são relativamente baixos representando apenas 56% em Angoche, 79% em Monapo e 87% em Ribaúe das energias assumidas como necessárias para uma vida normal. O valor extremamente baixo registado em Angoche pode ser devido ao facto do inquirido não ter conseguido captar todas as fontes de energia consumidas pelo agregado como por exemplo o óleo vegetal.

A Quantificação e Variações dos Períodos das Vendas

Em termos gerais pode-se reter a impressão de que as vendas desempenham um papel positivo nas estratégias de sobrevivência do sector familiar. Porém, um dos aspectos críticos destas vendas está associado à época das suas realizações que, se por um lado em certos casos poderá pôr em causa a vulnerabilidade alimentar e económica das famílias, em outros casos poderá representar oportunidades para as captações de capitais adicionais devido a maior atracção dos preços em certos períodos do ano. No entanto, sem ignorar essas vantagens e desvantagens deve-se ter em conta que, em princípio, as famílias são inclinadas em proceder com as vendas a qualquer altura do ano devido a sua permanente necessidade do capital, independentemente do período do ano em que se encontram. Esta medida está associada ao facto de querer satisfazer as necessidades imediatas e inadiáveis, particularmente aquisição de produtos que não são produzidos nas suas unidades de produção mas que são consumíveis numa base permanente.

Essas necessidades são frequentemente mais ressentidas durante a chamada "época de fome" - período que coincide com o início de escassez do estoque de produtos alimentares inicialmente guardados na altura da colheita entre Abril a Junho. Esses estoques são geralmente de mandioca, milho, feijões, mapira e arroz considerados os principais produtos básicos, dependendo no entanto da importância de cada um de região para região. Como alternância, alguns agregados para colmatar as dificuldades desse período, e não só,

É importante realçar dois pontos referentes a este cálculo. Primeiro, não toma em conta alimentos recebidos ou oferecidos a través de sistemas tradicionais de troca - okhalihana, ovaheha, etc. É possível que estes mecanismos sejam importantes para os agregados com menor disponibilidade de alimentos. Segundo, o cálculo não inclui mudanças nas existências de alimentos durante o ano. De facto, assume que as existências ao início da próxima colheita serão iguais às ao início da última colheita (em termos de calorias).

comunmente recorrem a trabalhos fora das machambas ou recorrem as instituições de solidariedade comunitária tais como "Okhalihana" e "Ovahewa," mecanismos consistentes operando a favor da maioria dos economicamente deficitários nas diversas comunidades. No entanto, é de se considerar que a demanda quer para os trabalhos fora da machamba quer para assistência das instituições comunitárias é superior as ofertas, pelo que se traduz numa escassez, o que é a mesma coisa que dizer que nem toda gente tem acesso a esses mecanismos de compensação socio-económica.

O Quadro 4 ilustra o montante das vendas em diferentes épocas do ano por distritos e aldeias. Por convenção estabeleceu-se quatro épocas baseado na interpretação das variações da disponibilidade dos produtos colhidos e da dinâmica comercial durante um ciclo de produção e da comercialização. A maioria das vendas em quaisquer dos distritos, conforme era de se esperar é

Quadro 4. Valor Total das Vendas Agrícolas, por Época do Ano e Aldeia (Mt)

DISTRITO/ALDEIA	ÉPOCA DE VENDA				TOTAL
	SEMENTEIR A	EP. FOME	COHEITA	VÁRIAS	
MONAPO	----- Valor Total das Vendas Agrícolas -----				
NETIA	83,733	1,150,917	1,568,100	55,250	2,858,000
MUELEGE	379,167	690,317	2,198,960	54,000	3,322,443
MPATHA	143,958	317,000	1,124,300	95,000	1,680,258
MECUTINE	117,000	126,667	4,065,650	416,000	4,725,317
MUTARAUATANE	439,333	492,833	981,250	1,560,000	3,473,417
TOTAL	1,163,192	2,777,733	9,938,260	2,180,250	16,059,435
RIBAÚE					
MOC. NOVO	120,000	3,000	271,975	90,000	484,975
MUCU	15,000	3,000	496,620	358,000	872,620
NATERE	25,000	120,000	914,600	769,500	1,829,100
TANHEIA	7,500	28,000	1,661,350	14,530	1,711,380
MAPÉ	110,500	124,000	1,460,800	1,828,600	3,523,900
TOTAL	278,000	278,000	4,805,345	3,060,630	8,421,975
ANGOICHE					
NAPRUMA	861,960	186,500	2,067,583	165,500	3,281,543
NAMAPUIZA	127,000	146,500	1,569,399	53,000	1,895,899
NAMITÓRIA	1,092,900	556,000	2,877,458	418,000	4,944,358
MACOGONE	1,046,900	923,500	4,354,107	89,400	6,413,907
MONARI	481,800	224,000	3,976,096	146,900	4,828,796
TOTAL	3,610,560	2,036,500	14,844,642	872,800	21,364,502

Fonte: Inquérito MA/MSU/UA do Sector Familiar

Quadro 5. Percentagem de Várias Culturas no Valor Total das Vendas, por Distrito e Epoca de Venda

DISTRITO/EPOCA	Outros Alim's	Mand.	Caju	Hort/ Frutas	Alg.
MONAPO	----- % no Valor Total das Vendas -----				
SEMENTEIRA (AGO-DEZ)	0	29	71	0	0
EPOCA DE FOME (DEZ-ABRIL)	0	16	83	1	0
COLHEITA DESTA CAMPANHA	21	1	1	1	68
VARIAS EPOCAS	0	100	0	0	0
RIBAUE					
SEMENTEIRA (AGO-DEZ)	0	58	36	6	0
EPOCA DE FOME (DEZ-ABRIL)	0	100	0	0	0
COLHEITA DESTA CAMPANHA	70	13	0	2	14
VARIAS EPOCAS	0	0	0	100	0
ANGOCHÉ					
SEMENTEIRA (AGO-DEZ)	0	32	67	1	0
EPOCA DE FOME (DEZ-ABRIL)	0	67	30	3	0
COLHEITA DESTA CAMPANHA	32	7	53	3	0
VARIAS EPOCAS	0	0	0	100	0
TOTAL	10	35	28	18	7

realizado durante a época da colheita. Não obstante isso, verifica-se que existem variações na quantidade e montante das vendas entre as aldeias e distritos ao longo do ano. O distrito de Angoche tem uma fonte de receita mais elevado do que quaisquer dos distritos e Ribaué tem sensivelmente metade da receita de Monapo. No entanto, deve-se esclarecer que essas diferenças não significam necessariamente as diferenças no volume de comercialização e estamos convencidos que de facto trata-se de diferenças nos tipos de produtos vendidos em épocas distintas sustentando variações nos preços relativos desses mesmos produtos. Por exemplo, em Angoche as culturas dominantes para venda são amendoim, castanha de cajú e arroz, o mercado de Monapo é dominado pelo algodão e finalmente Ribaué concentra-se na venda de cereais e feijões.

O distrito de Angoche comparado com os outros dois distritos tem maior receita proveniente das vendas durante a época de sementeira devido possivelmente ao peso das vendas de castanha de cajú durante esse período. A comercialização é dinâmica em quaisquer das aldeias deste distrito com particular destaque para Namitória e Macogone que podem ser classificados como aldeias activamente comerciais. Com a excepção de Mecutine, as aldeias de Monapo tiveram mais vendas durante a época de fome do que as aldeias dos outros distritos. Nesse distrito as aldeias são equilibradas entre si em termos da importância comercial mas com maior dinamismo nas aldeias de Mecutine, Mutarauatane e Muelege. Porém, a importância comercial da primeira e última aldeia manifesta-se mais durante a época da colheita.

Como dissemos anteriormente, a reduzida receita relativa das vendas em Ribaué deve estar associado ao tipo de produtos e os respectivos preços dos mesmos. Dos dois produtos mais importantes, o milho é vendido muitas vezes abaixo de 190 Mt/Kg e o feijão abaixo de 276 Mt/Kg. Esse aspecto é ainda reforçado pelo facto das vendas fora da época neste distrito não ter grandes expressões. No entanto é de se destacar a importância económica da aldeia de Mapé que se evidencia como sendo a aldeia de maior expressão comercial em Ribaué e capaz de estar ao mesmo nível que a maioria das aldeias dos outros distritos.

Em Angoche, nota-se um alto nível de receitas e um relativamente baixo nível de disponibilidade líquida de calorias. Pode-se concluir que o sector familiar em Angoche não está utilizando as suas receitas para a compra de volumes significantes de alimentos - facto que pode ser confirmado no quadro 1, que mostra que o distrito de Angoche tem a menor proporção de agregados familiares que comprem alimentos, em comparação com os restantes distritos. Esta situação é provavelmente causada em parte pela escassez de alimentos à venda nos mercados rurais, e é causa para preocupação por duas razões. Primeiro, uma falta de alimentos para comprar limita a capacidade dos agricultores familiares a alcançar as necessidades alimentares das suas famílias. Segundo, os agricultores familiares são normalmente contrários à alocação de recursos para à produção de culturas de rendimento (às quais trazem divisas ao país), se não estiverem seguros do fornecimento de alimentos (além de outros artigos de consumo) para comprar com as receitas provenientes da venda das culturas de rendimento. Assim, a falta de mercados efectivos para alimentos nas zonas rurais pode inibir à modernização do sector familiar.

Para ter-se um senso da vulnerabilidade alimentar das famílias procurou-se saber quais são os produtos mais vendidos durante as épocas de fome e de sementeira. O quadro 5 indica que,

em termos gerais, as referidas vendas não vêm de estoques guardados mas sim das colheitas de mandioca e cajú que situam-se durante o período de Setembro a Dezembro. Em todos os distritos, estas duas culturas representam entre 95 e 100% respectivamente das vendas durante estas épocas. A mandioca ocupa uma posição predominante nas vendas da época de fome em Ribaué e Angoche, enquanto o cajú é relativamente mais importante que a mandioca durante as duas épocas em Monapo e durante a época de sementeira em Angoche. Estes padrões de vendas ao longo do ano têm significância em termos do comportamento de despesas e consumo durante o ano. Repara-se que as famílias têm menos acesso a dinheiro durante os períodos de sementeira e fome, precisamente alturas em que as necessidades financeiras são maiores. Uma outra implicação é que o grosso das vendas em quaisquer dos distritos é feita durante a época da colheita, mais propriamente na altura da safra, período em que os preços são menos atrativos. De facto, há evidência que na realidade a maioria dos agregados na amostra não seguiram uma estratégia de guardar produtos para vender depois da altura da colheita (Ver quadro 5).

Em resumo, em termos do comportamento comercial pode-se concluir que a maioria participa na comercialização mas apenas como vendedores. O grupo de agregados que estão fora do sistema comercial (não vendem nem compram) situam-se entre os piores em termos de calorias disponíveis. As maiores dificuldades monetárias das famílias coincidem com as épocas que têm menos disponibilidades de produtos para vender.

Percepções dos Produtores Sobre Mudanças no Sistema Comercial

Um dos objetivos centrais do PRE é de aumentar a concorrência nos mercados rurais. O período pós-guerra vai ser crucial caso haja a reabilitação das infraestruturas de comercialização o que levará com que a estrutura destes mercados tenha um crescente impacto sobre o bem estar da população rural. Por outro lado o encorajamento à concorrência entre os comerciantes na aquisição dos produtos dos camponeses também terá uma enorme influência no incentivo à produção, um dos principais objetivos da política de liberalização dos mercados. Ao fim e ao cabo, é esta a expectativa (ou falta de expectativa se não houver os suficientes incentivos) de milhares de pequenos produtores que determinará se o País conseguirá ou não atingir o seu grande potencial de produção agrícola.

Entretanto, há que evidenciar que essa expectativa e resposta depende em grande parte das percepções dos produtores em relação às oportunidades de uma comercialização são mantendo os incentivos a um nível suficiente para encorajá-los a aumentar a produção quer aumentando os terrenos quer através da adopção de tecnologias e técnicas adequadas de produção. Este facto ressalta a importância de se disponibilizar aos produtores do sector familiar informações contínuas sobre as novas políticas de comercialização nomeadamente no que concerne à livre entrada de comerciantes; interpretação e os objetivos dos preços mínimos e fixos; livre movimento de produtos e melhoramento das redes de transportes. O impacto das reformas depende grandemente da rapidez com que as informações chegam ao sector rural e da assimilação por parte dos agricultores. Com base em conversas informais, é notável a crença de comerciantes e produtores de que os preços mínimos para milho e outros produtos são preços fixos. Esse comportamento ainda representa resíduos de uma economia comandada em que os preços eram nominalmente estabelecidos, isto é fixos e não refletindo os preços reais do mercado. O sistema ainda não se modificou no campo, pois aos agricultores não

foram explicados correctamente o significado da mudança dos preços fixos para os preços mínimos. Neste momento o principal promotor desse impasse é a AGRICOM que na época da campanha de comercialização envia uma tabela de preços a todos recantos das zonas rurais, comunicando os preços que irá praticar no referido ano. Por conseguinte há que contornar essa situação se efectivamente pretende-se que as reformas económicas possam ter algum impacto na produção do sector rural.

De qualquer maneira os resultados das reformas são encorajadores pois a maioria dos agricultores entrevistados (82 e 95% respectivamente em Monapo e Angoche) são de opinião que a comercialização de produtos agrícolas tornou-se mais fácil nos últimos cinco anos. A mesma percepção não se aplica ao grupo de Ribaúe onde 64% dos agricultores opinaram que a comercialização tornou-se mais difícil durante esse mesmo período. Isso não é surpresa para quem conhece o distrito e observar in loco o estado degradante das lojas e ausência dos produtos básicos. Para além disso, há que se contar com as frequentes reclamações dos agricultores lamentando que não há compradores, e que quando aparecem trazem produtos muitas vezes não de primeira necessidade para serem trocados com as produções locais em vez de dinheiro. Entre aqueles que disseram que a comercialização agora é mais fácil, as razões mais mencionadas foram existência de "mais compradores" (51%) e "preços mais atraentes" (36%). O grupo que compartilha que a comercialização tornou-se mais difícil apresentou várias razões, incluindo problemas de transporte, problemas da situação inimiga e pagamentos atrasados dos intervenientes.

Os produtores foram perguntados se, durante os últimos cinco anos, tinham aumentado a comercialização de algumas culturas alimentares. As respostas têm uma certa relação com as percepções acima mencionadas. Em todos os distritos, a maioria disse que não aumentou a comercialização de nenhuma das culturas alimentares. Das respostas positivas foi Monapo onde a maior percentagem (29%) afirmara ter aumentado, enquanto que em Ribaúe uma menor proporção (16%) respondeu positivamente.

Informação Sobre as Mudanças na Estrutura do Mercado

A avaliação das mudanças na estrutura do mercado poderá ser feita essencialmente usando dois parâmetros: verificação da entrada de novos agentes económicos no circuito do mercado e se os preços praticados na aquisição dos produtos locais estão acima dos preços mínimos. Juntando os dois aspectos pode-se apreciar o grau da competição e o "performance" do mercado em termos de respostas em função da oferta e procura dos produtos.

O Quadro 6 ilustra o volume de compras e preços médios pagos pelos diferentes agentes económicos. Os lojistas, conforme se pode ver no quadro continuam a dominar as compras de produtos agrícolas. Com a excepção da mandioca, produto em que os ambulantes são os compradores mais importantes, e caju, em que lojistas compram quase todo, os lojistas são responsáveis por aproximadamente 76% das compras. No caso da castanha de caju, quase todas as vendas foram feitas a esses agentes económicas. Contudo torna-se uma questão empírica observar-se a natureza da ligação desse grupo com outros agentes económicos. Por exemplo é comum ver-se armazenistas adquirirem produtos por intermédio de lojistas num circuito de relação de dependência que está ainda por se explicar e que poderá ser um bom objecto de investigação futura.

Quadro 6. Volume de Compras e Preço Medio por Tipo de Interveniente, em Monapo, Ribaué e Angoche da Provincia de Nampula

Produto	Compras Totais	Tipo de Interveniente			
		Lojista		Ambulante	
		Compras Totais (kg)	Preço (Mt/kg)	Compras Totais (kg)	Preço (Mt/kg)
Milho	22,302	17,750	195	4,552	246
Feijões	4,521	2,741	268	1,780	301
Mandioca Seca	46,380	14,580	107	31,800	118
Arroz	10,458	8,501	299	1,958	320
Amendoim	3,799	2,389	528	1,410	428
Caju	44,100	43,970	353	130	425
Total	131,560	89,930		41,630	

NOTAS: Algodão, cultura de rendimento muito importante não é comprada em quantidades apreciáveis pelos 2 tipos de compradores considerados nesta tabela.

Lojista é o proprietário de lojas rurais. Estes foram os únicos intervenientes oficialmente reconhecidos no comércio rural antes das reformas económicas. Ambulantes são comerciantes itinerantes, a maioria dos quais entrou no mercado somente a partir do começo das reformas da economia.

Fonte: Inquérito MA/MSU/UA do Sector Familiar

Não obstante, nota-se que esse domínio comercial dos lojistas agrícolas não é total, pois existem certos produtos e certas zonas em que o peso dos ambulantes na comercialização é bastante importante. Este é o caso de Ribaúe nas aldeias de Mucú e Moçambique Novo onde os ambulantes comercializam respectivamente 39 e 22% das vendas totais (quadro 7). Em Angoche, essa percentagem é também significativa atingindo 32% na aldeia de Namapuiza e 37% em Namitória.

Um outro aspecto muito importante refletido no quadro 6 é o facto de haver diferenças nos preços pagos pelos agentes económicos. Em termos gerais, os preços praticados pelos ambulantes são maiores do que os dos lojistas. Uma exceção desta regra é o amendoim, onde o contrário se verifica. Em relação a castanha, o padrão inicial mantém-se, isto é o preço médio pago pelos ambulantes é superior ao pago pelos lojistas, não obstante se tenha vendido a maior parte desse produto a esse último grupo. Aqui leva-nos a indagar o porquê desta discrepância--pagamento mais elevado mas não poder comprar a maior parte dos produtos. A nossa conclusão preliminar é que se trata exactamente de uns dos problemas com que enfrenta os ambulantes que é falta de capital suficiente para funcionar cabalmente no circuito do mercado. De qualquer maneira é necessário indicar que muitos dos preços médios registados por tipo de interveniente são baseados em poucas observações e não se pode considerar algumas das diferenças como estatisticamente representativas.

Nas outras culturas as diferenças entre lojistas e ambulantes não são tão distintas, mas de qualquer maneira continua-se a notar a tendência dos ambulantes a pagarem preços mais elevados do que os lojistas. O quadro 7 apresenta a percentagem das vendas totais (menos algodão) que foram comprados pelos lojistas e pelos ambulantes em cada aldeia. Demonstra que os ambulantes são mais importantes em Ribaúe e Angoche do que em Monapo, mas que, ainda nesses dois distritos, os lojistas continuam a ter uma posição muito forte no mercado. Os ambulantes não chegam a ter em nenhuma das aldeias para além de 40% do volume comercializado. Este padrão seria de esperar até certo ponto, dado a fraca economia e a falta quase total de mercados de crédito para os novos comerciantes obterem o capital necessário para comprar em volumes significativos.

Quadro 7. Distribuição Percentual das Vendas Totais por Tipo de Interveniente¹

	Lojistas	Ambulantes
	----- % Comprado -----	
MONAPO		
NETIA	82	13
MUELEGE	48	27
MPATHA	53	26
MECUTINE	31	1
MUTARAUATANE	29	7
RIBAUE		
MOCAMBIQUE NOVO	64	32
MUCU	20	39
NATERE	36	15
TANHEIA	70	14
MAPE	22	22
ANGOCHE		
NAPRUMA	71	23
NAMAPUIZA	67	32
NAMITORIA	56	37
MACOGONE	82	14
MONARI	69	27
TOTAL	53	22

¹ As vendas não incluem algodão, já que este produto é totalmente comprado pelas empresas algodoeirias

Fonte: Inquérito MA/MSU/UA do Sector Familiar

Para milho e feijões, os preços pagos pelos lojistas são quase idênticos aos preços mínimos do governo (190 MT/kg e 270 MT/kg, respectivamente). Este padrão está refletido também na informação semanal do Sistema de Informação do Mercado Agrícola (SIMA), onde os preços pagos aos produtores nas lojas rurais geralmente ficam muito perto dos preços mínimos. Em resumo, parece haver certa evidência da entrada de novos comerciantes no mercado e parece que estes agentes estariam a concorrer até certo ponto com os lojistas, pagando preços mais atraentes aos produtores. Mas no caso de milho e feijões, esta concorrência não tem obrigado aos lojistas já estabelecidos no mercado a pagar preços acima do preço mínimo. Finalmente, estes novos agentes não têm alterado a posição dominante dos lojistas. Por outro lado, nota-se uma grande mudança no comportamento da AGRICOM, empresa que detinha o monopólio da comercialização de produtos agrícolas mas que neste momento quase não aparece como comprador ao nível do produtor no sector familiar.

VI. CONCLUSOES

Os resultados das análises preliminares deste documento demonstram claramente uma série de condições com que se deparam os agricultores na comercialização dos seus produtos nos distritos estudados. Os mesmos resultados também identificam certas áreas sobre as quais análises adicionais são necessárias bem como uma maior atenção de políticas do mercado.

Os factores positivos identificados são:

1. A amostragem revela que o grau de comercialização no sector familiar é mais alto do que se esperava (dado ás condições de guerra) e que a grande maioria dos produtores depende do mercado para a sua sobrevivência. Porém não existe uma situação de "venda excessiva" deixando o agregado doméstico desamparado e obrigando-o mais tarde a comprar esses mesmos produtos para o consumo da família e a preço desvantajoso.
2. Apesar das condições de insegurança verifica-se que algumas famílias aumentaram a comercialização de produtos alimentares. Além disso, a maioria dos agregados entrevistados em Monapo e Angoche declararam que a comercialização dos seus produtos tornou-se mais fácil nos últimos cinco anos.
3. A estrutura do mercado a nível local demonstra uma certa mudança. Existem sinais de entradas de novos agentes económicos (ambulantes), pagando preços superiores aos praticados pelos comerciantes clássicos (lojistas) e exercendo assim uma certa pressão competitiva no sistema de comercialização.
4. Parece existir possibilidades de aumentar os preços pagos ao produtor, tendo em conta a tendência do preço elevado dos produtos alimentares básicos na maior parte dos mercados urbanos. Porém há que se reconhecer que os preços ao consumidor estão relativamente altos e que de uma maneira ou outra deverão ser reduzidos a médio ou a longo prazo. A redução dos custos da comercialização, o aumento da competição e a melhoria das condições de transporte e da segurança são entre outros factores que poderão contribuir para a redução dos preços ao consumidor e permitir um aumento de preços a nível do produtor. Para além disso é necessário disponibilizar tecnologias de produção e aquisição de insumos adequados que contribuirão para o aumento da produtividade e redução dos custos de produção.

5. Atendendo que a grande maioria de agricultores entrevistados vendem mais alimento do que compram, qualquer mudança no mercado aumentando os preços ao produtor teria impacto positivo não só na produção, mas também nas receitas e consequentemente no bem estar do sector familiar.

Os factores indicados como sendo focus de problemas potenciais são os seguintes:

1. Os lojistas continuam a dominar a comercialização de todos os produtos (com a excepção da mandioca) nos distritos estudados. Esses mesmos agentes económicos tendem a pagar aproximadamente os preços mínimos estipulados pelo Governo especialmente para os feijões e milho.
2. Os novos agentes económicos (ambulantes) parecem operar em pequena escala devido á falta de capital. Para este grupo exercer uma pressão competitiva efectiva sobre os lojistas já estabelecidos no mercado há que se descobrir mecanismos, particularmente em termos de capital para incentivar a sua participação.
3. Os ambulantes pagam preços mais atractivos aos agricultores. Não obstante isso, esses preços continuam a ser muito baixos quando comparados com os praticados nos mercados urbanos. Isso leva-nos a crer que há necessidade de maior investigação para se entender melhor os custos de transporte e de comercialização no movimento de produtos das zonas rurais para as urbanas.
4. Apesar das mudanças nas políticas nacionais que tem havido nos últimos cinco anos, parece ter havido um aumento muito pequeno em relação ao volume absoluto da comercialização de produtos alimentares.
5. A aquisição de produtos alimentares parece não superar as deficiências em calorias manifestadas em muitos agregados familiares. Isso deve-se possivelmente ao facto de existir fraca capacidade de compra do pobre consumidor rural. Para além disso há que se considerar o facto do mercado dos produtos alimentares ser bastante vulnerável chegando-se muitas vezes ao ponto de se ter dinheiro e não existirem produtos para se comprar. Análises mais profundas dos dados são necessárias para apreciar melhor esta questão.

VII. INVESTIGAÇÕES ADICIONAIS

Não há dúvidas que análises adicionais sobre certas áreas continuam a ser necessárias:

1. Avaliação comparativa das decisões centrais com a implementação ou não a nível local e as respectivas consequências para as reformas de mercado pretendidas.
2. Caracterização mais profunda dos novos agentes económicos. Quem são, como operam e quais são as suas fontes financeiras? E preciso saber se a maioria dos ambulantes sejam intervenientes independentes, ou simples agentes dos armazenistas já estabelecidos no mercado.
3. Análise da existência do potencial ambiguidade na regulamentação de novas entradas na comercialização, particularmente no que respeita a preços praticados, obtenção de licenças e restrições na livre circulação dos produtos.

Relatórios Preliminares de Pesquisa da DNEA

1. Informing The Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report.
2. A Pilot Agricultural Market Information and Analysis System in Mozambique: Concepts and Methods.
3. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas
4. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola
5. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa
6. A Socio-Economic Survey In The Province of Nampula: Determinants of Smallholder Household Income and Food Availability (In Preparation)
7. A Socio-Economic Survey In The Province of Nampula: Smallholder Land Access and Utilization (In Preparation)