



Estudo Sobre as Dinâmicas Actuais do Mercado Local
de Matutuine



Maputo, Novembro de 2018

ÍNDICE

LISTA DE ABVIATURAS	i
AGRADECIMENTOS	ii
SUMÁRIO EXECUTIVO	ii
1. INTRODUÇÃO	9
2. OBJECTIVOS DO ESTUDO	10
2.1. Objectivos específicos	10
3. ABORDAGEM METODOLOGIA	11
3.1. Fases da realização da Pesquisa	11
3.2. Cobertura Geográfica versus Amostra da Pesquisa	12
3.3. Limitação do Estudo	14
4. RESULTADOS DO ESTUDO	14
4.1. Localização e descrição do distrito de Matutuine	14
4.2. Diferentes percepções sobre os potenciais factores que influenciam a comercialização dos produtos agrícolas Sul-africanos nos mercados Moçambicanos	16
4.3. Mapeamento dos potenciais mercados (Públicos e Privados) do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo	17
4.4. Pontos Fortes e Fracos da Produção no Distrito de Matutuine	18
4.5. Potenciais Possibilidades de Acesso dos Agricultores de Matutuine aos Mercados Locais, Nacionais e Regionais	18
4.6. Análise dos principais problemas incluindo os transversais que afectam os camponeses do Distrito de Matutuine no processo de comercialização dos produtos agrícolas	21
4.7. Análise da viabilidade da casa agrária da União distrital de Camponeses de Matutuine	21
5. CONCLUSÕES	25
5.1. Recomendações	28
6. BIBLIOGRÁFIAS	29
7. APÊNDICES	32
8. ANEXOS	44

LISTA DE ABVIATURAS

- **RSA**-Republica Sul-africana
- **SDAE**-Serviços Distritais de Actividades Económicas
- **SADC**-Comunidade para o Desenvolvimento da Africa Austral
- **UNAC**-União Nacional de Camponeses
- **UAAMAT**-União das Associações agrícolas de Matutuine

AGRADECIMENTOS

A concretização dos objectivos deste estudo não teria sido possível sem a colaboração de várias entidades individuais e colectivas, na concessão de informação relevante sobre os assuntos aqui tratados. Por esta razão, endereçamos os nossos calorosos, profundos e sinceros agradecimentos a União das Associações Agrícolas de Matutuine-UAAMAT, aos membros da Associação Kudumba, Yangué-Yangué, Luta Contra fome, aos técnicos extensionistas, membros da casa agrária da União Distrital de Camponeses de Matutuine e os técnicos da Sezal.

O agradecimento é também extensivo aos líderes e membros das comunidades, assim como aos comerciantes do mercado de Bela Vista, mercado Grossista do Zimpeto, Malanga, mercado de Salamanga, Janeth, Xipamanine e Xiquelene que de forma aberta e calorosa facilitaram o enquadramento social da equipa de pesquisa nos locais de incidência do estudo.

SUMÁRIO EXECUTIVO

O estudo com o título “Dinâmicas Actuais do Mercado Local de Matutuine, visava: analisar as dinâmicas actuais do mercado por forma a contribuir para a melhoria das capacidades produtivas e comercial dos camponeses, de modo que estes pudessem competir

equitativamente nos mercados, recomendando deste modo o tipo de actividades necessários para que no processo da comercialização melhorem os preços dos seus productos. De referir que esta pesquisa foi encomendada pela UNAC - que é um movimento de camponeses, do sector familiar, que luta arduamente e incansavelmente pela participação activa dos camponeses no processo de desenvolvimento de Moçambique.

Em termos concretos, o estudo pretendia mapear os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo, identificar os pontos fortes e pontos fracos da produção (tecnologia e outros) e cadeia de valores do Distrito de Matutuine; identificar os principais problemas incluindo os transversais que afetam os camponeses do Distrito de Matutuine no que se refere a comercialização dos seus produtos agrícolas; Identificar as potenciais possibilidades de acesso aos mercados locais, nacionais e regionais; conceder recomendações para a elaborar um projecto para os camponeses de Matutuine para vender os seus produtos e por fim analisar a viabilidade da casa agrária da União Distrital de Camponeses de Matutuine e produzir um plano concreto de gestão da casa agrária e do tractor alocado a União Distrital.

O estudo foi realizado por uma equipa formado por dois (02) consultores, entre os meses de Outubro e Novembro de 2018, na Província Maputo, mais concretamente no distrito de Matutuine e teve a duração de 45 dias. Em termos de instrumentos de colecta de dados ao nível do terreno, utilizou-se a entrevistas semiestruturada.

No que se refere à amostra foram abrangidas um total de 213 informantes entre os quais membros das associações de camponeses, técnicos da UNAC-de Nível central, extensionistas, comerciantes do género masculino e feminino dos mercados do Zimpeto, Malanga, Janeth, Xipamanine, Xiquelene, Fajardo, Póvo e Central.

Em termos de limitação e ou constrangimentos vividos no decurso da realização do estudo, destacam-se impossibilidade de realizar entrevistas junto aos técnicos dos Serviços Distritais das Actividades Económicas, porque no momento em que a equipa de pesquisa esteve no terreno, estavam em sede de reunião.

• Principais Resultados do Estudo

Os resultados do estudo indicam que os factores que influenciam para a comercialização dos produtos agrícolas da República Sul-africana (RSA) em abundancia nos mercados do distrito

de Matutuine e em alguns mercados da cidade de Maputo são: fraca capacidade de suprimento interno por parte do distrito de Matutuine, que esta em parte relacionada ao fraco uso de tecnologias melhoradas tais como: o não uso da mecanização agrícola, não aplicação de sementes melhoradas, utilização de métodos de irrigação não adequados, fertilizantes e pesticidas, combinados com o uso de tecnologias não adequadas de conservação ambiental.

Igualmente o estudo verificou que um dos vários factores que explica a excessiva abundancia dos produtos sul-africanos nos mercados moçambicanos, é a inexistência da disponibilidade do produto moçambicano durante toda a época do ano (A titulo de exemplo destacam-se o tomate, cenoura, batata reno entre outros produtos). Aliado a isso, verifica-se o baixo nível de assistência técnica por parte dos extensionistas da rede pública, associada ao rácio elevado entre camponeses e extensionistas. Ou seja, o que justifica e explica a existência em abundância dos produtos sul-africanos nos mercados moçambicanos é incapacidade de cobertura dos extensionistas da rede pública. E este factor de discrepância entre os camponeses versus extensionistas, de certa forma faz com que os técnicos extensionistas não consigam conceder integralmente conhecimentos técnicos aos agricultores, de modo que estes possam garantir maior produção e produtividade que servirá para alimentar os mercados locais, nacionais assim como regionais.

Com base nos dados da pesquisa, um outro elemento concedido pelos informantes do estudo e que explica a comercialização em abundância dos produtos agrícolas sul-africanos nos mercados moçambicanos, tem a ver com evolução dos níveis de adopção e uso de sementes certificadas que em Moçambique vem ocorrendo em taxas consideradas baixas, sendo comum o uso de sementes provenientes da colheita anterior, conservadas em condições que por vezes comprometem a qualidade fisiológica e sanitária, o que em ultima instância compromete a produtividade agrícola e conseqüente abastecimento dos produtos agrícolas nos mercados moçambicanos.

Aliado ao que acima foi referenciado, a pesquisa apurou que um outro factor que explica tal cenário, está associado aos custos de produção que no entender dos informantes são bastante altos, o que impossibilita os agricultores moçambicanos a ter os insumos de qualidade, e conseqüentemente produtos de qualidade que possam facilmente ser comercializado ao nível dos mercados locais, nacionais e regionais.

Quanto à questão do mapeamento e ou identificação dos potenciais mercados (Públicos e Privados) existentes no Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo e que possibilitam a comercialização dos produtos agrícolas produzidos localmente, o estudo concluiu que ao nível do distrito de Matutuine existem só mercados públicos que são os seguintes: Mercado de Bela Vista, Mercado de Salamanga, Mercado da Ponta de Ouro, Mercado Manhoca, e Phuza. Ao nível da Cidade de Maputo foram identificados os seguintes mercados públicos: Mercado Grossista do Zimpeto, Malanga, Janeth, Xiquelene, Xipamanine, Fajardo, Povo e Central.

Em relação aos Pontos Fortes que também podem ser designados de potenciais facilitadores de produção existente no distrito de Matutuine, constam os seguintes: Existência de bons solos para a produção de hortícolas, cereais e leguminosas, existência de recursos hídricos (água) em abundância para irrigar os campos de produção.

No atinente aos pontos fracos (também chamados por potenciais bloqueadores), constam: Existência de pragas que dizimam as culturas; inexistência de recursos financeiros que garantem a compra de sementes de boa qualidade para produção; falta de recursos financeiros para a compra de pesticidas para prevenir e controlar as principais pragas e doenças que atacam as culturas; falta de instrumento e ou equipamentos de produção tais como motobombas para irrigação dos campos de produção, e falta de tractores para a produção.

No que diz respeito as potenciais possibilidades de acesso dos agricultores de Matutuine aos Mercados Locais, Nacionais e Regionais, o estudo conferiu que uma das potencialidades é a existência de condições de vias de acesso bastante boas, que interliga o distrito com a Cidade de Maputo, e através da Cidade de Maputo com a região.

Outro elemento saliente no estudo tinha a ver com análise da viabilidade da casa agrária da União distrital de Camponeses de Matutuine. Quanto a este aspecto, os depoentes da pesquisa foram unânimes em afirmar que ela é viável, pelo facto de ser estrategicamente bem concebida. Um outro factor que no entender dos informantes justifica a viabilidade da casa agrária tem a ver com o facto de ser um espaço de convergência dos camponeses, onde estes tem a oportunidade e a prerrogativa de buscar insumos agrícolas, assim como de alocar os seus produtos para que sejam comercializados.

Com base nos resultados da pesquisa foi também possível constar que a casa agrária é extremamente viável pelo facto de a sua localização geográfica facilitar e ou encurtar os custos inerentes ao transporte e movimentação dos agricultores oriundos das localidades

equidistantes. Isso porque segundo os depoentes muito antes da implantação da casa agrária eles sujeitavam-se em percorrer muitos quilómetros (até a cidade de Maputo) para adquirir sementes de qualidade.

Em relação a gestão da casa agrária, o estudo entende que ela deve ser gerida com base na estrutura organizativa previamente concebida e que vai desde oficial da casa agrária até ao último membro da estrutura que é o responsável pela segurança (o guarda).

• **PRINCIPAIS RECOMENDAÇÕES**

Em face das conclusões deste trabalho, identificamos quatro grandes sectores de intervenção, em relação aos quais apresentamos as seguintes recomendações:

Para a União Nacional dos Camponeses-UNAC

- Criar condições para que a gestão da casa agrária esteja sob inteira responsabilidade dos camponeses;
- Criar condições para que se eleve a qualidade das sementes, pois este aspecto pode criar condições para que os agricultores de Matutuine possam produzir mais e melhor, estando deste modo preparados para competir equitativamente com os camponeses da vizinha África de Sul e da região na componente de comercialização;
- Melhorar a assistência técnica (sobretudo as técnicas de produção);
- Dado a escassez de mercados privados no distrito de Matutuine, a UNAC deve continuar a incentivar a organização e realização de feiras agrícolas, pois entende-se que pode ser um espaço em que os agricultores podem também comercializar os seus produtos;
- Dialogar junto do Governo de Moçambique, de modo que este juntamente com outros países da região reduzam o nível excessivo de burocracia para transportar os produtos moçambicanos para os outros quadrantes da região;
- Continuar a capacitar os membros das associações em matérias de técnicas de produção, pois isso garante uma produção de qualidade;

Para os agricultores de Matutuine

- Para garantir a sua integração no mercado, devem evitar que todos os camponeses numa mesma época produzam uma e única cultura, pois entende-se que este factor cria maior oferta e menor procura;
- Em colaboração com os extensionistas da UNAC, devem continuar a privilegiar os pacotes integrais de produção, pois estes permitem com que se possa produzir mais e com qualidade necessária e desejada;

Para os responsáveis dos mercados

- Garantir que o mercado esteja devidamente estruturado e organizado, de modo que todos comercializem os seus produtos agrícolas nos locais previamente indicados para o efeito.

Para o Governo de Moçambique

- Criar políticas acessíveis de concessão de crédito aos agricultores,
- Criar condições para desbloquear o excesso de burocracia no processo de exportação dos produtos agrícolas moçambicanos para os outros países da região e do mundo.

1. INTRODUÇÃO

Moçambique é um país situado na costa sudeste de África. Com cerca de 27 milhões de habitantes, dois terços da sua população vive na zona rural contudo, a guerra civil terminada em 1992 incitou uma migração elevada para as zonas urbanas (Prakash, 2011).

Em Moçambique a agricultura constitui a principal atividade produtiva praticada pela população rural, maioritariamente sob regime de sequeiro, em explorações inferiores a 2 hectares, cujo principal objectivo é o sustento das famílias (Cabral et al., 2016; Ducrot, 2016; Zanella e Milhorange, 2016). À semelhança do país, no distrito de Matutuine a agricultura é considerada a base da economia distrital, tendo como as principais culturas hortícolas, leguminosas, e com uma produção moderada de arroz, e milho.

De referir que ao longo de décadas, a injeção de capital agrário, comercial e de extração de recursos naturais no meio rural, impulsionou transformações nos sistemas de produção tradicionais (Ducrot, 2017; Whitfield et al., 2016; Zanella & Milhorange, 2016; Mosca, 2014). Aliado a isso, pode-se também depreender que devido a localização geográfica de Moçambique na região da África Austral, o país passou a ser considerado um detentor de grande potencial em termo de terras, água, clima, o que de certa forma lhe confere condições suficientes para a produção de alimentos.

Cumulativamente ao acima citado, a UNAC entende que Moçambique tal como os outros países da região austral de Africa, que tiveram a oportunidade de assinar o protocolo comercial da SADC (Comunidade de desenvolvimento da Africa Austral) e outros instrumentos legais, tem a prerrogativa de livremente fazer circular bens e serviços na região da África Austral, permitindo deste modo que também os agricultores comerciais de outros países da região e do mundo possam também exportar seus produtos agrícolas e seus derivados para Moçambique e vice-versa.

Nos últimos cinco-anos, Moçambique tem estado a registar uma maior integração de produtores nacionais no abastecimento de vários produtos agrícolas aos maiores centros consumidores, com destaque para o milho branco, feijão vulgar, amendoim, mandioca e batata reno. Na sua maioria, esses produtos são produzidos em sequeiro, constituindo a comercialização dos mesmos a principal fonte de emprego para muitas famílias (incluindo urbanas).

Para a UNAC, diferentemente dos anos anteriores, actualmente se tem verificado um cenário diferente em termos de abastecimentos dos produtos agrícolas, onde por exemplo, a zona norte é basicamente abastecida de produção doméstica, enquanto que, na zona centro observa-se uma mistura de alguns produtos nacionais e outros importados, sobretudo a batata reno. Contrariamente a isso, na zona sul do país, a produção deste produto está a aumentar, provavelmente como resultado de maior procura no mercado local. Mas mesmo com a integração e crescimento agrícola, o que se tem verificado mesmo com a ratificação e ou assinatura do protocolo sobre comércio livre por parte de Moçambique, é que a segurança e soberania alimentar acoplada aos esforços dos camponeses moçambicanos na luta por condições de vida mais dignas esta e foi sendo expressamente anulada, fazendo com que a produção passasse a ser feita em certas épocas do ano, permitindo deste modo que os mercados sejam dominados pelos produtos importados da África do Sul. E é por essa razão que a UNAC mandou realizar o presente estudo socioeconómico, com vista a perceber as dinâmicas actuais do mercado tendo em conta a situação dos camponeses e ilustrar as possíveis recomendações que permitem o acesso dos produtos agrícolas dos camponeses no mercado.

De salientar que em termos de relevância do estudo, o mesmo trará informações que que permitirão minimizar os efeitos de difícil acesso dos produtos nacionais ao mercado local do Distrito de Matutuine, que é causada pela expressiva abundância de produto sul-africano nos mercados moçambicanos.

2. OBJECTIVOS DO ESTUDO

O estudo tinha como objectivo analisar as dinâmicas actuais do mercado por forma a contribuir para a melhoria das capacidades produtivas e comerciais dos camponeses, de modo que estes possam competir equitativamente nos mercados e recomendar o tipo de actividades necessários para melhorar os preços ao nível do mercado.

2.1. Objectivos específicos

- Mapear os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo;
- Identificar os pontos fortes e pontos fracos da produção (tecnologia e outros) e cadeia de valores do Distrito de Matutuine;

- Identificar os principais problemas incluindo os transversais que afectam os camponeses do Distrito de Matutuine no que se refere a comercialização dos seus produtos,
- Identificar as potenciais possibilidades de acesso aos mercados locais, nacionais e regionais;
- Fazer recomendações para a elaboração de um projecto para os camponeses de Matutuine para vender os seus produtos.
- Analisar a viabilidade da casa agrária da União Distrital de Camponeses de Matutuine e produzir um plano concreto de gestão da casa agrária e do tractor alocado a União Distrital.

3. ABORDAGEM METODOLOGIA

A pesquisa adoptou a perspectiva de análise qualitativa, com alguns dados de natureza quantitativa, auxiliada com diversas técnicas de recolha de dados, nomeadamente: Revisão da Literatura e documental, entrevistas semi-estruturadas e observação directa. O processo de recolha de dados ao nível do terreno cingiu-se em captar toda a informação ligada às dinâmicas de mercado, sobretudo no que atinente às capacidades produtivas e comerciais de modo que em resultado disso, se pudesse ilustrar possíveis recomendações que permitam aos camponeses ter acesso ao mercado.

3.1. Fases da realização da Pesquisa

A materialização dos objectivos do estudo foi feita tendo em consideração três principais fases designadamente: *revisão Bibliográfica/documental, recolha de dados e finalmente análise e tabulação dos dados*. A primeira fase da pesquisa consistiu na revisão profunda dos mais diversos acervos bibliográficos/documentais relacionados com o objecto deste estudo. Este exercício permitiu com que se tivesse conhecimento exaustivo sobre as dinâmicas actuais do mercado e o estágio actual do acesso dos agricultores no mercado moçambicano e regional. Igualmente esta fase permitiu com que pudessemos desenhar melhor estratégia para minimizar a dificuldade de comercialização e de acesso dos produtos nacionais ao nível do mercado de Matutuine.

Na segunda fase do estudo, foi realizado junto dos informantes da pesquisa o levantamento de toda a informação considerada relevante para o estudo. E isso foi possível graças a aplicação do seguinte instrumentos de colecta de dados que abaixo passamos a citar:

- **Entrevistas Semi-Estruturadas**

Este instrumento de colecta de informação foi aplicado de forma individual para diferentes grupos alvo da pesquisa, mais concretamente para os membros da União Nacional de Camponeses-UNAC, técnicos da Sezal, membros da Associação Luta contra Fome, Membros da Associação Kudumba, Presidente da União das Associações Agrícolas de Matutuine-UAAMAT, Membros da Associação Yangue-Yangue, Membros da Associação Luta Continua, Senhores e Senhoras Comerciantes dos mercados Grossista do Zimpeto, Malanga, Janeth, Xiquelene, Xipamanine, Salamanga, Ponta de Ouro, Bela Vista e Fajardo, Central e Povo.

Há que salientar que a elaboração das questões existentes no guião de entrevista-semiestruturadas foi feita no sentido de captar evidências, referentes as estratégias de colocação e comercialização dos produtos produzidos ao nível de Moçambique.

3.2. Cobertura Geográfica versus Amostra da Pesquisa

- **Cobertura Geográfica**

A pesquisa foi realizada no Distrito de Matutuine, localizado no extremo Sul da Província de Maputo e do país, entre os paralelos 26° e 27° de latitude Sul e entre 32° e 33° de longitude Este.

- **Critério de Escolha da Amostra**

O estudo pautou pelo uso da amostragem por escolha racional, que permitiu com que se fosse buscar no total da população uma parte da amostra que interessava a pesquisa tendo em consideração o conhecimento dos investigadores sobre a temática que constitui objecto da presente trabalho de pesquisa. Assim sendo, foram seleccionados os seguintes grupos alvos:

- Membros da União Nacional de Camponeses-UNAC-Nível Central,
- Técnicos da Sezal,
- Membros da Associação Luta contra Fome,

- Membros da Associação Kudumba,
 - Membros da Associação Luta Continua,
 - Presidente da União das Associações Agrícolas de Matutuine-UAAMAT,
 - Membros da Associação Yangué-Yangué,
 - Senhores/as Comerciantes dos mercados Grossista do Zimpeto, Malanga e Janeth, Xiquelene, Mercado de Salamanga, Ponta de Ouro, Bela Vista, Xipamanine, Fajardo, Povo e Central.
- **Cobertura do Grupo Alvo**

Tabela nº 1: Grupo alvo entrevistados

Cobertura Geográfica	Grupo alvo Entrevistados	Nr. de Entrevistados
Distrito de Matutuine	Membros da Associação Kudumba	17
	Membros da Associação Luta contra Fome	10
	Membros da Associação Yangué-Yangué	9
	Presidente da União das Associações Agrícolas de Matutuine-UAAMAT	1
	Membro da UNAC-Nível Central	1
	Técnico Extensionista	1
	Técnicos da Sezal	2
	Senhores Comerciantes do mercado Grossista do Zimpeto	10
	Senhoras Comerciantes do mercado Grossista do Zimpeto	10
	Senhores comerciantes do Mercado de Bela Vista	6
	Senhores Comerciantes do Mercado da Malanga	8
	Senhoras comerciantes do Mercado da Malanga	8
	Senhores comerciantes do Mercado Janeth	9
	Senhoras comerciantes do Mercado Janeth	9
	Senhores/as do Mercado de Xiquelene	8
Senhores/as do Mercado de Xipamanine	8	
Comerciante do Mercado Fajardo	6	
Comerciantes do mercado de Povo	3	
Comerciantes do mercado Central	6	
Nº total de entrevistados		213

3.3. Limitação do Estudo

No decurso da realização de qualquer actividade seja ela de ordem académica ou de outro género, há sempre aspectos que por vezes constroem e ou dificultam a prossecução da mesma. Portanto, tomando em conta este facto, de entre vários constrangimentos sentidos e vividos na realização deste estudo, o mais saliente foi: A não realização entrevistas junto dos técnicos dos Serviços Distritais das Actividades Económicas, devido a realização de uma reunião institucional havida aquando da realização da presente pesquisa.

4. RESULTADOS DO ESTUDO

Nesta secção apresentam-se os resultados do estudo, com enfoque para as várias questões e dimensões que o nortearam, nomeadamente: Diferentes percepções em torno dos potenciais factores que influenciam a comercialização em abundancia dos produtos Sul-Africanos nos mercados moçambicanos; Mapeamento dos potenciais mercados (Públicos e privados) existentes no distrito de Matutuine e Cidade de Maputo, identificação dos pontos fortes e fracos da produção no distrito de Matutuine, compreensão das potenciais possibilidades de acesso dos agricultores de Matutuine aos mercados locais, nacionais e regionais, análise da viabilidade da casa agraria da União distrital de Camponeses de Matutuine, Analise dos principais problemas que afectam os camponeses de Matutuine. Mas antes de avançarmos com as questões e dimensões pertinentes que caracterizam o estudo, far-se-á uma breve localização e descrição do distrito de Matutuine.

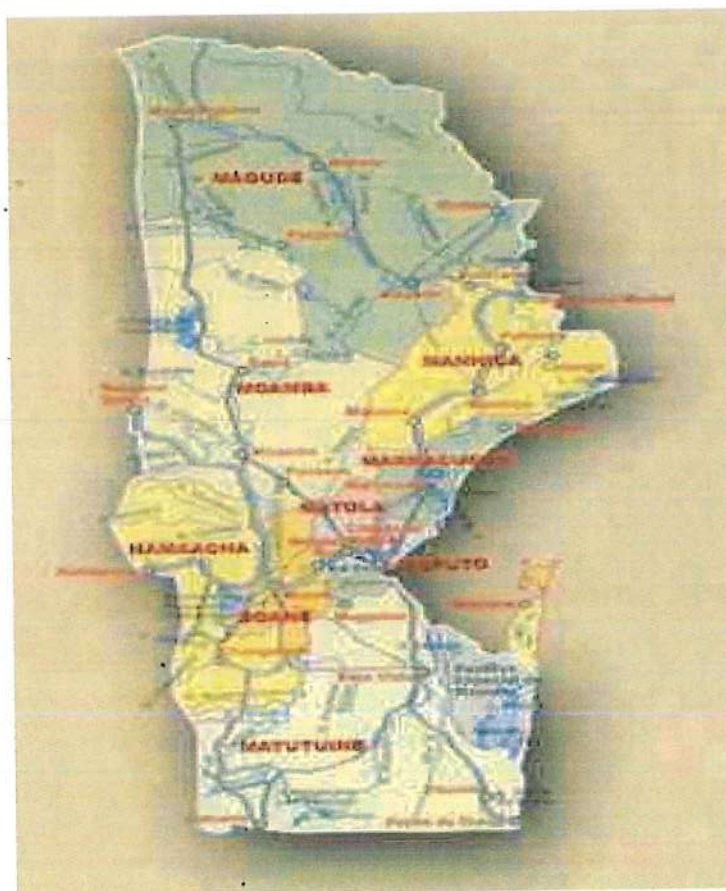
4.1. Localização e descrição do distrito de Matutuine

Segundo os dados do MAE (2005), o distrito de Matutuine localiza-se no extremo Sul da Província de Maputo e do país, entre os paralelos 26° e 27° de latitude Sul e entre 32° e 33° de longitude Este.

A Norte é limitado pela baía de Maputo e a Cidade de Maputo, a Sul pela Republica da Africa de Sul, com a Província de Kuazulo-Natal, a Este é banhado pelo Oceano Indico, e a Oeste confina com os distritos de Namaacha e Boane e com o Reino da Swazilândia.

De salientar que o distrito tem uma superfície¹ de 5.387 Km² e uma população de cerca 35.161 habitantes, e uma densidade populacional de 10 hab/km². O clima do distrito é subtropical, e ao longo do ano ocorrem duas principais estações nomeadamente: a chuvosa que vai de Outubro a Abril e a Seca que vai de Maio a Setembro. A precipitação anual oscila na ordem de 1000mm, e com temperaturas elevadas com valor medio anual superior a 24°C e com media anual de humidade relativa que varia entre 55% e 75%.

Em relação aos solos, importa referir que eles são maioritariamente arenosos e se caracterizam pela fraca capacidade de retenção de água.



Mapa 1. Localização geográfica do distrito de Matutuine

Fonte: Perfil do distrito, 2014

¹ Direcção Nacional de terras-CADASTRO NACIONAL DE TERRAS <http://www.dinageca.gov.mz/dnt/>

4.2. Diferentes percepções sobre os potenciais factores que influenciam a comercialização dos produtos agrícolas Sul-africanos nos mercados Moçambicanos

Relativamente a este ponto, a pesquisa aferiu que parte considerável dos produtos agrícolas disponíveis e comercializados nos mercados locais Moçambicanos, provém da África de Sul, por razões de vária ordem tais como: fraca capacidade de suprimento interno por parte do distrito de Matutuine, que pode estar em parte relacionada ao fraco uso de tecnologias melhoradas tais como: o não uso da mecanização agrícola, não aplicação de sementes melhoradas e com muito poder germinativo, utilização de métodos de irrigação não adequados, fertilizantes e pesticidas, combinados com o uso de tecnologias não adequadas de conservação ambiental.

Falta de qualidade de produtos agrícolas produzidos em Moçambique, inexistência de disponibilidade do produto no mercado moçambicano durante a época toda, foi também considerada como um dos vários factores que explica a excessiva abundância dos produtos sul-africanos nos mercados locais moçambicanos.

No entender dos informantes do presente estudo, o baixo nível de assistência técnica por parte dos extensionistas da rede pública, explica também a elevada existência de produtos agrícolas sul-africanos nos mercados moçambicanos, e isso deve-se ao facto do número dos camponeses ser elevado, o que faz com que os técnicos extensionistas tenham pouca capacidade de conceder conhecimentos a um grupo mais abrangente de agricultores, de modo que estes possam ter conhecimentos técnicos que lhes garantam maior e boa produção e produtividade que servirá para alimentar os mercados locais, nacionais assim como regionais.

Na óptica dos depoentes deste estudo, um outro factor que explica a comercialização em abundância dos produtos agrícolas sul-africanos nos mercados moçambicanos, tem a ver com evolução dos níveis de adopção e uso de sementes certificadas que em Moçambique vem ocorrendo em taxas consideradas baixas, sendo comum o uso de sementes provenientes da colheita anterior, conservadas em condições que por vezes comprometem a qualidade fisiológica e sanitária, o que por sua vez compromete a produtividade agrícola e conseqüente abastecimento dos produtos nos mercados moçambicanos.

Aliado ao que acima foi destacado, a pesquisa apurou que um outro factor que explica tal cenário, está associado aos custos de produção que no entender dos informantes são bastante altos. Ora vejamos: para África de Sul as sementes utilizadas pelos agricultores são produzidas

internamente, o que não açarreta custos altos de aquisição, enquanto os agricultores moçambicanos estão e são sujeitos a adquirir tais sementes na África de sul, o que de certa forma acarreta e encarece os custos de aquisição e de produção destes. Aliado a isso, esta também a aquisição de pesticidas para os agricultores moçambicanos que é bastante oneroso ao passo que para os agricultores sul-africanos são subsidiados.

A existência de boa qualidade dos produtos sul-africanos, aliado a disponibilidade das culturas em todo o ano, explica também as razões para existência em abundância dos produtos sul-africanos nos mercados moçambicanos. Portanto os dados acima evidenciados estão em geral concordância com a citação que abaixo se segue:

“...Os agricultores sul-africanos colocam em abundância os seus produtos nos mercados locais moçambicanos, porque nós os agricultores de Moçambique não temos formas de como produzir em todo ano. E o que acontece é que numa mesma época produtiva os camponeses em simultâneo a mesma cultura.” (Antónia, 35 anos-agricultora da Associação Luta contra Fome).

4.3. Mapeamento dos potenciais mercados (Públicos e Privados) do Distrito de Matutuíne e Cidade de Maputo

Nesta secção da pesquisa propôs-se fazer referência dos potenciais mercados quer sejam eles públicos e privados existentes no distrito de Matutuíne e Cidade de Maputo e que possibilitam a comercialização dos produtos agrícolas produzidos localmente. Assim sendo, importa referir que o distrito de Matutuíne tem os seguintes mercados que abaixo passamos a citar:

- **Mercados Públicos do distrito de Matutuíne:** Mercado de Bela Vista, Mercado de Salamanga, Mercado da Ponta de Ouro. De referir que no acto da realização do estudo, não foi possível captar informações que justificasse a inexistência de mercados privados, porque o que se verificou foi existência de locais próximos as residências em se vendia em quantidades bastante irrisórias alguns produtos como sal, tomate, piri-piri etc., etc.
- **Mercados Públicos da Cidade de Maputo:** Mercado Grossista do Zimpeto, Malanga, Janeth, Xiquelene, Xipamanine, Fajardo, Povo e Central. Também não foi possível identificar um mercado privado que pode garantir a comercialização dos produtos agrícolas. O que se constatou a existência de pequenas barracas existentes arredores das moradias e que vendem pequenas hortícolas em quantidades consideradas bastante irrisórias.

4.4. Pontos Fortes e Fracos da Produção no Distrito de Matutuine

Quando à questão da identificação dos pontos fortes (também considerados como potenciais facilitadores) e fracos (potenciais bloqueadores) de produção, o estudo constatou que os **pontos fortes e ou potenciais facilitadores** de produção existente em Matutuine são os seguintes:

- Existência de bons solos para a produção de hortícolas, cereais e leguminosas. A título de exemplo a pesquisa constatou a existência de solos que permitem a produção de arroz, milho, mandioca, tomate, feijão nhemba, batata-doce, Pepino entre outras culturas;
- Existência de recursos hídricos (água) em abundancia, que servem para irrigar os campos de produção. Águas que provem de algumas bacias hidrográficas tais como a bacia de Maputo-Tembé, Futi, Nsele e Chilichili;
- Existência de clima favorável em algumas épocas do ano que influencia a prática de agricultura;
- Existência de força de trabalho e ou humana.

Contrariamente ao acima citado, o estudo verificou que **pontos fracos e ou potenciais bloqueadores de produção** existente no distrito de Matutuine constam os seguintes:

- Existência de pragas que dizimam as culturas;
- Inexistência de recursos financeiros que garantem a compra de sementes com bom poder germinativo;
- Falta de recursos financeiros para a compra de pesticidas para prevenir e controlar as principais pragas e doenças que atacam as culturas;
- Falta de equipamentos de rega tais como moto-bombas para irrigação dos campos de produção;
- Falta de tractores para a produção.

4.5. Potenciais Possibilidades de Acesso dos Agricultores de Matutuine aos Mercados Locais, Nacionais e Regionais

Neste item cingimo-nos analisar as potenciais possibilidades que os agricultores de Matutuine tem no acesso aos mercados locais, nacionais e regionais. E face a este aspecto, a pesquisa apurou que uma das primeiras possibilidades que os agricultores do distrito de Matutuine tem

para terem acesso aos mercados locais, nacionais bem como regionais é a existência de condições de vias de acesso bastante boas, que interliga o distrito com a Cidade de Maputo e através da Cidade de Maputo com o resto da região. Como afirma um dos nossos depoentes:

“Um das potencialidades que temos no distrito, é a existência de estradas alcatroadas, que entendemos que pode permitir com que nós os agricultores possamos ter acesso aos mais diversos mercados locais, nacionais e regional.” (António, 43 anos- Membros da Associação Kudumba).

Outrossim, uma outra possibilidade que permite o acesso dos agricultores aos mercados locais, nacionais e regionais tem a ver com a existência de canais de comunicação criadas pelo Governo distrital através do SDAE, que permite com que os agricultores tenham a possibilidade de escolher e ter acesso aos mercados locais, nacionais e regionais. Como atesta um dos depoentes:

“. Entendemos que o Governo de Moçambique criou mecanismos e ou estratégias, que fazem com que os agricultores escoem os seus produtos para os mercados domésticos e para a região.” (Lúcio, 41 anos).

Principais Recomendações para a elaboração de um projecto que permite a comercialização dos produtos agrícolas dos Camponeses de Matutuine

Nota Introdutora

Em jeito de introdução é necessário que antes de elaboração do projecto sobre comercialização agrícola, seja importante que o agricultor saiba que para além de produzir bem é também crucial atender bem e saber vender. E saber vender uma determinada produção de maneira correta, consiste na venda deste mesmo produto a um bom preço.

Assim sendo, recomendamos que para que o agricultor venda melhor os seus produtos é necessário que:

- Defina o seu grupo alvo;
- Saiba o que o seu cliente e ou o mercado necessita (e isso significa ter que verificar quais na verdade são as tendências do mercado);

- Faça o mapeamento dos canais de marketing apropriados para se conectar com o grupo alvo. E estes canais podem ser por exemplo, feiras agrícolas, mídias sociais, marketing online entre outros;
- Faça a segmentação do mercado, tomando em consideração: localização geográfica, critério demográfico, características socioeconômicas dos consumidores, padrões de consumo, benefícios procurados pelos consumidores, estilos de vida dos compradores e personalidades dos clientes;
- Garanta a diferenciação de produção agrícola;
- Use indicações de clientes existentes, não só para dar credibilidade e validação do seu produto, mas também peça aos seus clientes que indiquem outros clientes que teriam ou tem interesse no que esta a vender;
- Efectue a mensuração da demanda (o que significa que deve fazer uma estimativa da quantidade do que pretende produzir e vender)
- Identifique um segmento específico em que compete ou pretende competir;
- Verifique as principais características do mercado em termos de formas de venda e distribuição dos produtos;
- Construa um painel de controlo de actividades relacionadas a novos clientes;
- Identifique os pontos fracos e fortes dos concorrentes;
- Quantifique os investimentos físicos de produção, para em ultima instancia aferir se o valor das vendas refletem os custos de produção aplicados. Ou seja, aqui o agricultor deve sujeitar-se a fazer o cálculo dos custos de produção, para de certa forma aferir o preço de venda;
- Faça o cálculo da lucratividade;
- Faça o cálculo de rentabilidade;
- Crie uma posição exclusiva e valiosa, envolvendo um diferente conjunto de actividades, que devem estar baseada tanto na liderança em custo dos produtos quanto na diferenciação dos produtos e no enfoque (segmento específico de mercado);
- Deve estimar o prazo de retorno do investimento feito.

4.6. Análise dos principais problemas incluindo os transversais que afectam os camponeses do Distrito de Matutuine no processo de comercialização dos produtos agrícolas

Tomando em consideração que a comercialização é um processo contínuo e organizado de encaminhamento da produção agrícola ao longo de um determinado canal de comercialização, no qual o produto sofre transformação, diferenciação e agregação de valor (Mendes; Júnior, 2007), os informantes do estudo afirmaram que um dos principais problemas incluindo os transversais que assola os camponeses no que se refere a comercialização dos seus produtos agrícolas são:

- a) Falta de mercado para absorver a produção;
- b) Falta de conhecimento regular dos preços de compra de produto, o que de certa forma faz com que seja o comprador a ditar o preço de compra.

4.7. Análise da viabilidade da casa agrária da União distrital de Camponeses de Matutuine

No atinente a viabilidade da casa agrária da União distrital de camponeses de Matutuine, o estudo constatou que ela é viável, pelo facto de ser estrategicamente bem concebida. Um outro factor que justifica a viabilidade da casa agrária, tem a ver com o facto de ser um espaço de convergência dos camponeses, onde estes tem a oportunidade e a prerrogativa de buscar insumos agrícolas, assim como de alocar os seus produtos para que sejam comercializados.

Através do estudo foi também possível constatar que a casa agrária é viável pelo facto de a sua localização geográfica facilitar e ou encurtaras distâncias que os agricultores percorriam para aquisição de sementes, isto porque segundo eles as sementes eram adquiridas na Cidade de Maputo.

Contrariamente ao acima citado, os informantes do estudo foram unânimes em afirmar que a gestão actual da casa agrária da União distrital de Matutuine não é das melhores, pois a mesma esta sendo gerida por uma Organização alheia a União que é a Sezal. E este factor faz com que os agricultores estejam inibidos de utilizar plenamente o edifício.

- **Plano concreto e específico de gestão da casa agrária e do tractor alocado a União Distrital**

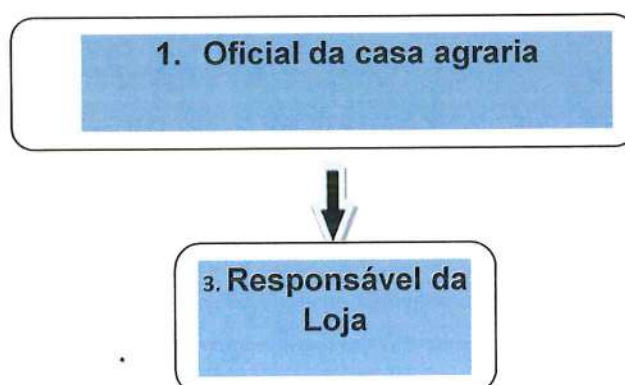
De referir que o processo de elaboração desta nova estrutura de gestão da casa agraria da União distrital de Matutuine, não esta sendo feito a penas pela mudança do organograma da casa, pois trata-se de um processo delicado e complexo, que exige diversos aspetos ligados ao ambiente interno e externo da casa agraria. E neste processo deve-se envolver todas as suas funções e processos. Portanto nessa formulação da nova estrutura da casa agraria, foram observados os seguintes aspectos:

- a) Para a ocupação de posições directivas, dever-se-á anteceder de um escrutínio, que é para garantir transparência do processo;
- b) Evitar discrepância ou divergência dos objectivos e planos principais em relação a estrutura organizacional da casa agraria;
- c) Evitar que processos essenciais e que garantem a vitalidade da casa sejam de domínio de apenas um profissional;
- d) Ao se elaborar novos ou remodelar antigos procedimentos da casa agraria, deve-se privilegiar a clareza como forma de evitar atritos entre os membros afectos a casa e sua chefia;
- e) Evitar, dentro do possível, a insubordinação;
- f) Evitar que um membro responsável de uma actividade tenha e ou desempenhe actividades que estejam acima das suas capacidades técnicas.

Exemplo ilustrativo de Composição da Equipa que irá gerir a casa agraria e suas respectivas funções

ESTRUTURA DE PLANO DE GESTÃO DA CASA AGRARIA DA UNIÃO DISTRITAL DE MATUTUINE

Em termos práticos entende-se que a gestão da casa agraria da União distrital de Matutuine deve obedecer uma determinada estrutura, das quais cada elemento posicionado na estrutura deverá exercer funções e actividades específicas.





- **Funções Específicas de cada Membro que compõe a Equipa de Gestão da Casa Agrária**

Em termos de funções específicas de cada membro que compõe a estrutura organizativa da casa agrária, importa referir que:

- a) **Oficial da casa agrária**-é a pessoa responsável da gestão global da casa agrária;

- b) **Responsável da Loja** - tem a função específica de garantir o stock (desde sementes e outros insumos que a casa necessitar);
- c) **Tesoureiro/a** - é o profissional responsável por efetuar todos os lançamentos e baixas referentes a entrada e saídas dos recursos financeiros;
- d) **Responsável de venda** - é a pessoa encarregue na comercialização dos insumos agrícolas;
- e) **Responsável pelo marketing** - é o profissional que fará a ligação da casa agraria com o mercado, de modo a garantir acordos, memorandos e contratos entre a casa agraria e os mais diversos agentes comerciais;
- f) **Responsável pela qualidade de produção** - é o garante de existência de comercialização de bons insumos agrícolas. Igualmente é a pessoa encarregue em avaliar a qualidade e quantidade de produção
- g) **Motorista e responsável pelo tractor** - é o responsável pela condução e manutenção do tractor. Para tal, deve ser alguém com conhecimentos de mecânico-auto.
- h) **Responsável pela segurança da Casa agraria - (Guarda)** - é a pessoa responsável por proteger e controlar o edifício e tudo que existe no interior do mesmo. E esta tarefa de preferência será feita no período nocturno e caso haja condições pode se estender para outros períodos.

- **Indicações para a boa gestão do tractor da casa agraria de Matutuine**

Em termos de gestão do tractor, a pesquisa apurou que ele deve estar ao serviço da casa agraria de Matutuine. E assim sendo, o estudo entende que ele seja gerido da seguinte forma:

- Deve-se contratar um motorista que cumulativamente deve ter conhecimentos de mecânica-auto, que é para garantir a manutenção e assistência técnica do mesmo, de modo que o mesmo seja flexível em função das variações dos solos que este pode encontrar. Em fim, o motorista deve programar a manutenção preventiva do tractor;
- O motorista juntamente com o tesoureiro da casa agraria, devem ser os responsáveis pelo controle de custo por cada deslocação que o tractor for a efectuar;
- No acto da utilização do tractor, deve-se compreender e quantificar os custos envolvidos em cada actividade que o tractor for a desempenhar;

- No processo de utilização do tractor, o motorista deve garantir práticas de condução mais seguras e eficientes, negociando contratos de combustíveis mais acessíveis com as gasolinas do distrito;
- No acto de utilização deste meio circulante, deve-se garantir a existência de seguros de automóveis;
- O motorista sempre que necessário deve se sujeitar a verificar a qualidade dos pneus
- Deve-se sempre fazer o monitoramento da documentação do tractor, de modo a verificar se estes estão actualizados ou não. E caso não estejam, deve-se imediatamente proceder com a renovação dos documentos;
- Elaborar uma tabela que indica a disponibilidade do tractor para os mais diversos agricultores que o necessitam.

5. CONCLUSÕES

O estudo tinha como objectivo analisar as dinâmicas actuais do mercado por forma a contribuir para a melhoria das capacidades produtivas e comercial dos camponeses, de modo que estes possam competir equitativamente nos mercados e recomendar o tipo de actividades necessários para melhorar os preços. A pesquisa foi realizada na Província de Maputo, mais concretamente no distrito de Matutuine. Neste distrito foram seleccionados como grupo alvo da pesquisa, membros da União Distritais de camponeses de Matutuine, agricultores privados, comerciante do género masculino e femininos pertencentes aos mercados públicos.

Depois de analisar os dados de campo, a pesquisa constatou que os factores que influenciam para a comercialização dos produtos agrícolas Sul-africanos em abundâncias nos mercados moçambicanos são: fraca capacidade de suprimento interno por parte do distrito de Matutuine, que esta em parte relacionada ao fraco uso de tecnologias melhoradas tais como: o não uso da mecanização agrícola, não aplicação de sementes melhoradas, utilização de métodos de irrigação não adequados, fertilizantes e pesticidas, combinados com o uso de tecnologias não adequadas de conservação ambiental.

Igualmente o a pesquisa verificou que um dos factores que explica a excessiva abundancia dos produtos sul-africanos nos mercados moçambicanos, é a inexistência de disponibilidade do produto moçambicano durante toda a época do ano.

O baixo nível de assistência técnica por parte dos extensionistas da rede pública, associada ao rácio elevado entre camponeses e extensionistas justifica e explica também a existência em abundancia dos produtos sul-africanos nos mercados moçambicanos. E este factor de discrepância de rácios camponeses versus extensionistas, de certa forma faz com que os técnicos extensionistas não consigam conceder integralmente conhecimentos técnicos a este número elevado de agricultores, de modo que estes possam garantir maior produção e produtividade que servirá para alimentar os mercados locais, nacionais assim como regionais.

Com base nos dados da pesquisa, constatou-se que um outro elemento que explica a comercialização em abundância dos produtos agrícolas sul-africanos nos mercados moçambicanos, tem muito a ver com evolução dos níveis de adopção e uso de sementes certificadas que em Moçambique vem ocorrendo em taxas consideradas baixas, sendo comum o uso de sementes provenientes da colheita anterior e conservadas em condições que por vezes comprometem a qualidade fisiológica e sanitária, o que em ultima instancia compromete a produtividade agrícola e conseqüente abastecimento dos produtos agrícolas nos mercados moçambicanos.

Aliado ao que acima foi supracitado, a pesquisa apurou que um outro factor que explica tal cenário está associado aos custos de produção que no entender dos informantes são bastante altos, o que impossibilita os agricultores moçambicanos a ter os insumos agrícolas de qualidade.

No que concerne à questão do mapeamento e ou identificação dos potenciais mercados (Públicos e Privados) existentes no Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo e que

possibilitam a comercialização dos produtos agrícolas produzidos localmente, o estudo verificou que ao nível do distrito de Matutuine existem só mercados públicos que são os seguintes: Mercado de Bela Vista, Mercado de Salamanga, Mercado da Ponta de Ouro, Mercado de Phuza, Manhoca. Ao passo que ao nível da Cidade de Maputo foram identificados os seguintes mercados públicos: Mercado Grossista do Zimpeto, Malanga, Janeth, Xiquelene, Xipamanine, Fajardo, Povo e Central. Portanto, a pesquisa não conseguiu buscar informações que justificasse a existência de mercados privados na Cidade de Maputo assim como em Matutuine.

Em relação aos Pontos Fortes que também podem ser designados de potenciais facilitadores de produção existente no distrito de Matutuine constam os seguintes: Existência de bons solos para a produção de hortícolas, cereais e leguminosas, existência de recursos hídricos (água) em abundância para irrigar os campos de produção.

No concernente aos pontos fracos (também chamados por potenciais bloqueadores), constam: Existência de pragas que dizimam as culturas, inexistência de recursos financeiros que garantem a compra de sementes de boa qualidade para produção, Falta de recursos financeiros para a compra de pesticidas para prevenir e controlar as principais pragas e doenças que atacam as culturas, Falta de equipamentos de rega tais como motobombas para irrigação dos campos de produção e falta de tractores para a produção.

A pesquisa verificou que no que diz respeito as potenciais possibilidades de acesso dos Agricultores de Matutuine aos Mercados Locais, Nacionais e Regionais, constam a existência de condições de vias de acesso bastante boas, que interliga o distrito com a Cidade de Maputo e através da Cidade de Maputo com a região.

Outro elemento saliente no estudo tinha a ver com análise da viabilidade da casa agrária da União distrital de Camponeses de Matutuine. Quanto a este aspecto, o estudo constatou que ela é viável, pelo facto de ser estrategicamente bem concebida, aliada ao facto da mesma ser um espaço de convergência dos camponeses, onde estes tem a oportunidade e a prerrogativa de buscar insumos agrícolas, bem como de alocar os seus produtos para que sejam comercializados.

Através do estudo foi também possível constar que a casa agrária é extremamente viável pelo facto de a sua localização geográfica, facilitar e ou encurtar os custos de transporte e de

movimentação dos agricultores oriundos da vila sede de Matutuine e da Ponta de Ouro, que num passado recente percorriam longas distancias para obter insumos agrícolas.

Em relação a gestão da casa agraria, o estudo entende que ela deve ser gerida com base na estrutura organizativa previamente concebida e que vai desde oficial da casa agraria ate ao último membro da estrutura que é o responsável pela segurança (o guarda).

5.1. Recomendações

Em face das conclusões deste trabalho, identificamos quatro grandes sectores de intervenção, em relação aos quais apresentamos as seguintes recomendações:

Para a União Nacional dos Camponeses-UNAC

- Criar condições para que a gestão da casa agraria esteja sob inteira responsabilidade dos camponeses;
- Criar condições para que se eleve a qualidade das sementes, pois este aspecto pode criar condições para que os agricultores moçambicanos possam produzir mais e melhor estando deste modo em pé de igualdade com os agricultores sul-africanos na componente de comercialização;
- Dado a escassez de mercados privados no distrito de Matutuine, a UNAC deve continuar a incentivar a organização de feiras agrícolas;
- Dialogar junto do Governo de Moçambique, de modo que este juntamente com outros países da região reduzam o nível excessivo de burocracia para transportar os produtos moçambicanos para os outros quadrantes da região;
- Continuar a capacitar os membros das associações em matérias de técnicas de produção, pois isso garante uma produção de qualidade;

Para os agricultores de Matutuine

- Para garantir a sua integração no mercado, devem evitar que todos os camponeses numa mesma época produzam uma e única cultura, pois entende-se que este factor cria maior oferta e menor procura;
- Em colaboração com os extensionistas da UNAC, devem continuar a privilegiar os pacotes integrais de produção, pois estes permitem com que se possa produzir mais e com qualidade necessária e desejada;

Para os responsáveis dos mercados

- Garantir que o mercado esteja devidamente estruturado e organizado, de modo que todos comercializem os seus produtos agrícolas nos locais previamente indicados para o efeito.

Para o Governo de Moçambique

- Criar políticas acessíveis de concessão de crédito aos agricultores,
- Criar condições para desbloquear o excesso de burocracia no processo de exportação dos produtos agrícolas moçambicanos para os outros países da região e do mundo.

6. BIBLIOGRÁFIAS

ALBARELLO, Luc; *et al. Práticas e Métodos de Investigação em Ciências Sociais*. Gradiva.1997.

BM&F – Bolsa de Mercadorias & Futuros. *Mercado futuro: conceitos e definições*. São Paulo: Instituto Educacional BM&F, 2007a.

_____. *Mercado de opções: conceitos e definições*. São Paulo: Instituto Educacional, BM&F, 2007b.

CABRAL, Lídia; FAVARETO, Arilson; Langton Mukwereza, and Kojo S. Amanor. Brazil's Agricultural Politics in Africa: More Food International and the Disputed Meanings of 'Family Farming'. *World Development*, v. 81, p. 47–60, 2016.

DUCROT, Raphaelle Is Small-Scale Irrigation an Efficient pro-Poor Strategy in the Upper Limpopo Basin in Mozambique? *Physics and Chemistry of the Earth, Parts A/B/C*, 2016.

MUNISA CONSULTOR, LDA
CONSULTORIA EM DESENVOLVIMENTO
Nuit: 400 778 582
Maputo 29 Moçambique

MAE. 2005. *Perfil Do Distrito de Matutine*- Província de Maputo. 2005th ed. ed. Ministério da Administração Estatal. Matutuine: Governo de Moçambique, 2005.

MENDES, Judas Tadeu Grassi; PADILHA JUNIOR, João Batista. *Agronegócio: uma Abordagem econômica*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

MOSCA, João. *Agricultura Familiar Em Moçambique: ideologias e políticas*. **CEsA Working Paper**, v, 127, n.34, 2014.

MARCONI, M. D. A. LAKATOS, E. M. *TÉCNICAS DE PESQUISA: Planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados*. 3ªed. Editora Atlas, São Paulo, 1996.

NEVES, Marcos Fava; CHADDAD, Fábio Ribas; LAZZARINI, Sérgio Giovanetti. *Gestão de negócios em alimentos*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2000.

PRAKASH, Mihir. *Perfil Do Sector Participatory Slum Upgrading Programme in African , Caribbean and Pacific Countries*, 2011.

PORTER, Michael E. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

_____. *Competição – On Competition: estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

QUIVY, Raimond & Campenhautd, Luc Van. *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva, 1998.

ZANELLA, Matheus A., and Carolina Milhorange. *Cerrado Meets Savannah, Family Farmers Meet Peasants: The Political Economy of Brazil's Agricultural Cooperation with Mozambique*. *Food Policy*, v. 58, p. 70–81, 2016.

7. APÊNDICES

GUIÕES DE ENTREVISTAS

I. GUIÃO DE ENTREVISTA- STAFF DA UNAC-NIVEL CENTRAL

Entrevista n.º: _____ Local _____ Data _____ da Entrevista
/ /
Nome do entrevistador: _____

II. IDENTIFICAÇÃO DO INFORMANTE

Nome (Opcional): _____

Idade _____

Sexo _____

Profissão _____

Contactos _____

2.1. Introdução

Bom dia/Boa tarde Senhor/a. Obrigado por ter-nos recebido, apesar de sabermos que o seu tempo é precioso. Chamo-me (**Seu nome**), Sou colaborador da Empresa Nunisa Consultor, Lda, estamos a realizar um estudo encomendado pela União Nacional dos Camponeses - (UNAC). O estudo tem como objectivo compreender as dinâmicas actuais do mercado tendo em conta a situação dos camponeses assim como ilustrar as possíveis recomendações que permitam com que os camponeses tenham acesso ao mercado e comercializem melhor os seus produtos agrícolas. Com vista a alcançar os nossos objectivos gostaríamos, em alguns minutos, poder conversar com o Senhor/a acerca deste assunto.

QUESTÕES SOBRE DINÂMICAS ACTUAIS DE MERCADO

1. Senhor/a, sabe-se que actualmente os produtos moçambicanos tem estado em alta competição com os produtos produzidos na vizinha África do Sul, e neste processo de competitividade os produtos produzidos em Moçambique têm sido os mais prejudicados com os da vizinha Africa de Sul; devidas as várias causas.

- a) Tendo em consideração o que foi referido acima, pode dizer-nos o que é que faz com que os produtos sul-africanos sejam comercializados em abundância ao nível do nosso mercado do que os produtos dos moçambicanos?
2. O que é que acha que deve ser feito para minimizar a dificuldade de comercialização e de acesso dos produtos nacionais ao nível do mercado de Matutuine?
 3. Em termos de capacidade produtiva, o que falta para que os camponeses moçambicanos possam competir equitativamente ao nível do mercado com os produtos produzidos pelos sul-africanos?
 4. Pode dizer-nos quais são os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo que podem permitir o escoamento e comercialização dos produzidos ao nível do distrito de Matutuine?
 5. Quais são os pontos fortes e fracos que os camponeses tem registados ao nível da produção (tecnologia entre outros)?
 6. Sabe dizer quais são os principais problemas incluindo os transversais que tem afectado os camponeses do Distrito de Matutuine no que se refere a comercialização dos seus produtos?
 7. Quais são as potenciais possibilidades que os camponeses de Matutuine tem para terem acesso aos mercados locais, nacionais e regionais;
 8. Que recomendações quer deixar ficar que permite com que se elabore um projecto que garante com que os camponeses de Matutuine venda melhor os seus produtos agrícolas?
 9. Já ouviu falar da casa agrária da União Distrital de Camponeses de Matutuine? Como é que ela é gerida actualmente? E como é que achas que ela deve ser gerida?
 10. Sr/a, visto que já terminarmos a nossa conversa, tem alguma recomendação ou algum comentário adicional que queira deixar ficar?

Obrigado pela Colaboração

III. GUIÃO DE ENTREVISTA- MEMBROS DAS ASSOCIAÇÕES DE CAMPONESES

Entrevista n.º: _____ Local _____ Data _____ da Entrevista
_____/_____/_____

Nome do entrevistador: _____

IV. IDENTIFICAÇÃO DO INFORMANTE

Nome (Opcional): _____

Idade _____

Sexo _____

Profissão _____

Contactos _____

4.1.Introdução

Bom dia/Boa tarde Senhor/a. Obrigado por ter-nos recebido, apesar de sabermos que o seu tempo é precioso. Chamo-me (**Seu nome**), Sou colaborador da Empresa Nunisa Consultor, Lda, estamos a realizar um estudo encomendado pela União Nacional dos Camponeses (UNAC). O estudo tem como objectivo compreender as dinâmicas actuais do mercado tendo em conta a situação dos camponeses assim como ilustrar as possíveis recomendações que permitam com que os camponeses tenham acesso ao mercado e comercializem melhor os seus produtos agrícolas. Com vista a alcançar os nossos objectivos gostaríamos, em alguns minutos, poder conversar com o Senhor/a acerca deste assunto.

QUESTÕES SOBRE DINÂMICAS ACTUAIS DE MERCADO

11. Senhor/a, sabe-se que actualmente os produtos moçambicanos tem estado em alta competição com os produtos produzidos na vizinha África do Sul, e neste processo de competitividade os produtos produzidos em Moçambique têm sido os mais prejudicados com os da vizinha Africa de Sul; devidas as várias causas.
 - b) Tendo em consideração o que foi referido acima, pode dizer-nos o que é que faz com que os produtos sul-africanos sejam comercializados em abundância ao nível do nosso mercado do que os produtos dos moçambicanos?
12. O que é que acha que deve ser feito para minimizar a dificuldade de comercialização e de acesso dos produtos nacionais ao nível do mercado de Matutuine?
13. Em termos de capacidade produtiva, o que falta para que os camponeses moçambicanos possam competir equitativamente ao nível do mercado com os produtos produzidos pelos sul-africanos?

14. Pode dizer-nos quais são os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo que podem permitir o escoamento e comercialização dos produzidos ao nível do distrito de Matutuine?
15. Quais são os pontos fortes e fracos registados ao nível da produção (tecnologia entre outros)?
16. Quais são os principais problemas incluindo os transversais que afectam os camponeses do Distrito de Matutuine no que se refere a comercialização dos seus produtos?
17. Quais são as potenciais possibilidades que os camponeses de Matutuine tem para terem acesso aos mercados locais, nacionais e regionais;
18. Em termos de recomendações, o que acha que deve ser feito para que se possa elaborar um projecto que permite com que os camponeses de Matutuine venda melhor os seus produtos agrícolas?
19. Já ouviu falar da casa agraria da União Distrital de Camponeses de Matutuine? Se sim como é que ela é gerida? Como é gostaria que ela fosse gerida no futuro?
20. Sr./a, visto que já terminarmos a nossa conversa, tem alguma recomendação ou algum comentário adicional que queira deixar ficar?

Obrigado pela Colaboração

V. GUIÃO DE ENTREVISTA- COMERCIANTES DOS MERCADOS DE MATUTUINE E ZIMPETO

Entrevista nº: _____ Local _____ Data _____ da Entrevista
_____/_____/_____
Nome do entrevistador: _____

VI. IDENTIFICAÇÃO DO INFORMANTE

Nome (Opcional): _____

Idade _____

Sexo _____

Profissão _____

Contactos _____

6.1.Introdução

Bom dia/Boa tarde Senhor/a. Obrigado por ter-nos recebido, apesar de sabermos que o seu tempo é precioso. Chamo-me (**Seu nome**), Sou colaborador da Empresa Nunisa Consultor, Lda., estamos a realizar um estudo encomendado pela União Nacional dos Camponeses-**(UNAC)**. O estudo tem como objectivo compreender as dinâmicas actuais do mercado tendo em conta a situação dos camponeses assim como ilustrar as possíveis recomendações que permitam com que os camponeses tenham acesso ao mercado e comercializem melhor os seus produtos agrícolas. Com vista a alcançar os nossos objectivos gostaríamos, em alguns minutos, poder conversar com o Senhor/a acerca deste assunto.

QUESTÕES SOBRE DINÂMICAS ACTUAIS DE MERCADO

21. Senhor/a, sabe-se que actualmente os produtos moçambicanos tem estado em alta competição com os produtos produzidos na vizinha África do Sul, e neste processo de competitividade os produtos produzidos em Moçambique têm sido os mais prejudicados com os da vizinha Africa de Sul; devidas as várias causas.
 - c) Tendo em consideração o que foi referido acima, pode dizer-nos o que é que faz com que os produtos sul-africanos sejam comercializados em abundância ao nível do nosso mercado do que os produtos dos moçambicanos?
22. O que é que acha que deve ser feito para minimizar a dificuldade de comercialização e de acesso dos produtos nacionais ao nível do mercado de Matutuine?
23. Quais são os produtos que são mais comercializados neste mercado? (leguminosas, cereais, tubérculos e hortícolas)
24. Quais são as estratégias que vocês utilizam para vender melhor os vossos produtos?
25. O que é que acha que se deve fazer por parte dos camponeses para que os produtos por eles produzidos e que é comercializado por vocês, possa competir equitativamente com os produtos vindo da Africa de Sul?

26. Pode dizer-nos quais são os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo que podem permitir o escoamento e comercialização dos produzidos ao nível do distrito de Matutuine?
27. Quais são os principais problemas incluindo os transversais que tem afectado a comercialização dos vossos produtos aqui no Distrito de Matutuine?
28. Em termos de recomendações, o que acha que os camponeses devem fazer para que vendam a vocês os produtos agrícolas por eles produzido?
29. Sr/a, visto que já terminarmos a nossa conversa, tem alguma recomendação ou algum comentário adicional que queira deixar ficar?

Obrigado pela Colaboração

VII. GUIÃO DE ENTREVISTA- PARA PRESIDENTE E VICE-PRESIDENTE DA UNIÃO DISTRITAL DOS CAMPONESES DE MATUTUINE-UDCM

Entrevista n°: _____ Local _____ Data da Entrevista
_____/_____/_____
Nome do entrevistador: _____

VIII. IDENTIFICAÇÃO DO INFORMANTE

Nome (Opcional): _____
Idade _____
Sexo _____
Profissão _____
Contactos _____

8.1.Introdução

Bom dia/Boa tarde Senhor/a. Obrigado por ter-nos recebido, apesar de sabermos que o seu tempo é precioso. Chamo-me (**Seu nome**), Sou colaborador da Empresa Nunisa Consultor, Lda, estamos a realizar um estudo encomendado pela União Nacional dos Camponeses - (**UNAC**). O estudo tem como objectivo compreender as dinâmicas actuais do mercado tendo em conta a situação dos camponeses assim como ilustrar as possíveis recomendações que permitam com que os camponeses tenham acesso ao mercado e comercializem melhor os seus produtos agrícolas. Com vista a alcançar os nossos objectivos gostaríamos, em alguns minutos, poder conversar com o Senhor/a acerca deste assunto.

QUESTÕES SOBRE DINÂMICAS ACTUAIS DE MERCADO

30. Senhor/a, sabe-se que actualmente os produtos moçambicanos tem estado em alta competição com os produtos produzidos na vizinha África do Sul, e neste processo de competitividade os produtos produzidos em Moçambique têm sido os mais prejudicados com os da vizinha Africa de Sul; devidas as várias causas.
 - d) Tendo em consideração o que foi referido acima, pode dizer-nos o que é que faz com que os produtos sul-africanos sejam comercializados em abundância ao nível do nosso mercado do que os produtos dos moçambicanos?
31. O que é que acha que deve ser feito para minimizar a dificuldade de comercialização e de acesso dos produtos nacionais ao nível do mercado de Matutuine?
32. Em termos de capacidade produtiva, o que falta para que os camponeses moçambicanos possam competir equitativamente ao nível do mercado com os produtos produzidos pelos sul-africanos?
33. Pode dizer-nos quais são os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutine e Cidade de Maputo que podem permitir o escoamento e comercialização dos produzidos ao nível do distrito de Matutuine?
34. Quais são os pontos fortes e fracos registados ao nível da produção (tecnologia entre outros)?
35. Quais são os principais problemas incluindo os transversais que afectam os camponeses do Distrito de Matutuine no que se refere a comercialização dos seus produtos?
36. Quais são as potenciais possibilidades que os camponeses de Matutuine tem para terem acesso aos mercados locais, nacionais e regionais;

37. Em termos de recomendações, o que acha que deve ser feito para que se possa elaborar um projecto que permite com que os camponeses de Matutuine venda melhor os seus produtos agrícolas?
38. Como é que é gerida actualmente a casa agrária da União Distrital de Camponeses de Matutuine? Como é gostaria que ela fosse gerida no futuro?
39. Sr/a, visto que já terminarmos a nossa conversa, tem alguma recomendação ou algum comentário adicional que queira deixar ficar?

Obrigado pela Colaboração

IX. GUIÃO DE ENTREVISTA- PARA PRESIDENTE E VICE-PRESIDENTE DA UNIÃO PROVINCIAL DOS CAMPONESES

Entrevista n.º: _____ Local _____ Data da Entrevista
_____/_____/_____
Nome do entrevistador: _____

X. IDENTIFICAÇÃO DO INFORMANTE

Nome (Opcional): _____
Idade _____
Sexo _____
Profissão _____
Contactos _____

10.1. Introdução

Bom dia/Boa tarde Senhor/a, Obrigado por ter-nos recebido, apesar de sabermos que o seu tempo é precioso. Chamo-me (**Seu nome**), Sou colaborador da Empresa Nunisa Consultor, Lda, estamos a realizar um estudo encomendado pela União Nacional dos Camponeses - (**UNAC**). O estudo tem como objectivo compreender as dinâmicas actuais do mercado tendo em conta a situação dos camponeses assim como ilustrar as possíveis recomendações que

permitam com que os camponeses tenham acesso ao mercado e comercializem melhor os seus produtos agrícolas. Com vista a alcançar os nossos objectivos gostaríamos, em alguns minutos, poder conversar com o Senhor/a acerca deste assunto.

QUESTÕES SOBRE DINÂMICAS ACTUAIS DE MERCADO

40. Senhor/a, sabe-se que actualmente os produtos moçambicanos tem estado em alta competição com os produtos produzidos na vizinha África do Sul, e neste processo de competitividade os produtos produzidos em Moçambique têm sido os mais prejudicados com os da vizinha Africa de Sul; devidas as várias causas.
- e) Tendo em consideração o que foi referido acima, pode dizer-nos o que é que faz com que os produtos sul-africanos sejam comercializados em abundância ao nível do nosso mercado do que os produtos dos moçambicanos?
41. O que é que acha que deve ser feito para minimizar a dificuldade de comercialização e de acesso dos produtos nacionais ao nível do mercado de Matutuine?
42. Em termos de capacidade produtiva, o que falta para que os camponeses moçambicanos possam competir equitativamente ao nível do mercado com os produtos produzidos pelos sul-africanos?
43. Pode dizer-nos quais são os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo que podem permitir o escoamento e comercialização dos produzidos ao nível do distrito de Matutuine?
44. Quais são os pontos fortes e fracos registados ao nível da produção (tecnologia entre outros)?
45. Quais são os principais problemas incluindo os transversais que afectam os camponeses do Distrito de Matutuine no que se refere a comercialização dos seus produtos?
46. Quais são as potenciais possibilidades que os camponeses de Matutuine tem para terem acesso aos mercados locais, nacionais e regionais;
47. Em termos de recomendações, o que acha que deve ser feito para que se possa elaborar um projecto que permite com que os camponeses de Matutuine venda melhor os seus produtos agrícolas?

48. Já ouviu falar da casa agrária da União Distrital de Camponeses de Matutuine? Se sim como é que ela é gerida? Como é gostaria que ela fosse gerida no futuro?
49. Sr/a, visto que já terminarmos a nossa conversa, tem alguma recomendação ou algum comentário adicional que queira deixar ficar?

Obrigado pela Colaboração

XI. GUIÃO DE ENTREVISTA- STAFF DA UNAC-NIVEL CENTRAL

Entrevista nº: _____ Local _____ Data _____ da Entrevista
_____/_____/_____
Nome do entrevistador: _____

XII. IDENTIFICAÇÃO DO INFORMANTE

Nome (Opcional): _____
Idade _____
Sexo _____
Profissão _____
Contactos _____

12.1. Introdução

Bom dia/Boa tarde Senhor/a. Obrigado por ter-nos recebido, apesar de sabermos que o seu tempo é precioso. Chamo-me (**Seu nome**), Sou colaborador da Empresa Nunisa Consultor, Lda, estamos a realizar um estudo encomendado pela União Nacional dos Camponeses (UNAC). O estudo tem como objectivo compreender as dinâmicas actuais do mercado tendo em conta a situação dos camponeses assim como ilustrar as possíveis recomendações que permitam com que os camponeses tenham acesso ao mercado e comercializem melhor os seus produtos agrícolas. Com vista a alcançar os nossos objectivos gostaríamos, em alguns minutos, poder conversar com o Senhor/a acerca deste assunto.

QUESTÕES SOBRE DINÂMICAS ACTUAIS DE MERCADO

50. Senhor/a, sabe-se que actualmente os produtos moçambicanos tem estado em alta competição com os produtos produzidos na vizinha África do Sul, e neste processo de competitividade os produtos produzidos em Moçambique têm sido os mais prejudicados com os da vizinha Africa de Sul; devido a várias causas.
- f) Tendo em consideração o que foi referido acima, pode dizer-nos o que é que faz com que os produtos sul-africanos sejam comercializados em abundância ao nível do nosso mercado do que os produtos dos moçambicanos?
51. O que é que acha que deve ser feito para minimizar a dificuldade de comercialização e de acesso dos produtos nacionais ao nível do mercado de Matutuine?
52. Em termos de capacidade produtiva, o que falta para que os camponeses moçambicanos possam competir equitativamente ao nível do mercado com os produtos produzidos pelos sul-africanos?
53. Pode dizer-nos quais são os potenciais mercados (Privados e Públicos) existentes ao nível do Distrito de Matutuine e Cidade de Maputo que podem permitir o escoamento e comercialização dos produzidos ao nível do distrito de Matutuine?
54. Quais são os pontos fortes e fracos que os camponeses tem registados ao nível da produção (tecnologia entre outros)?
55. Sabe dizer quais são os principais problemas incluindo os transversais que tem afectado os camponeses do Distrito de Matutuine no que se refere a comercialização dos seus produtos?
56. Quais são as potenciais possibilidades que os camponeses de Matutuine tem para terem acesso aos mercados locais, nacionais e regionais;
57. Que recomendações quer deixar ficar que permite com que se elabore um projecto que garante com que os camponeses de Matutuine venda melhor os seus produtos agrícolas?
58. Sr/a, visto que já terminarmos a nossa conversa, tem alguma recomendação ou algum comentário adicional que queira deixar ficar?

Obrigado pela Colaboração

8. ANEXOS

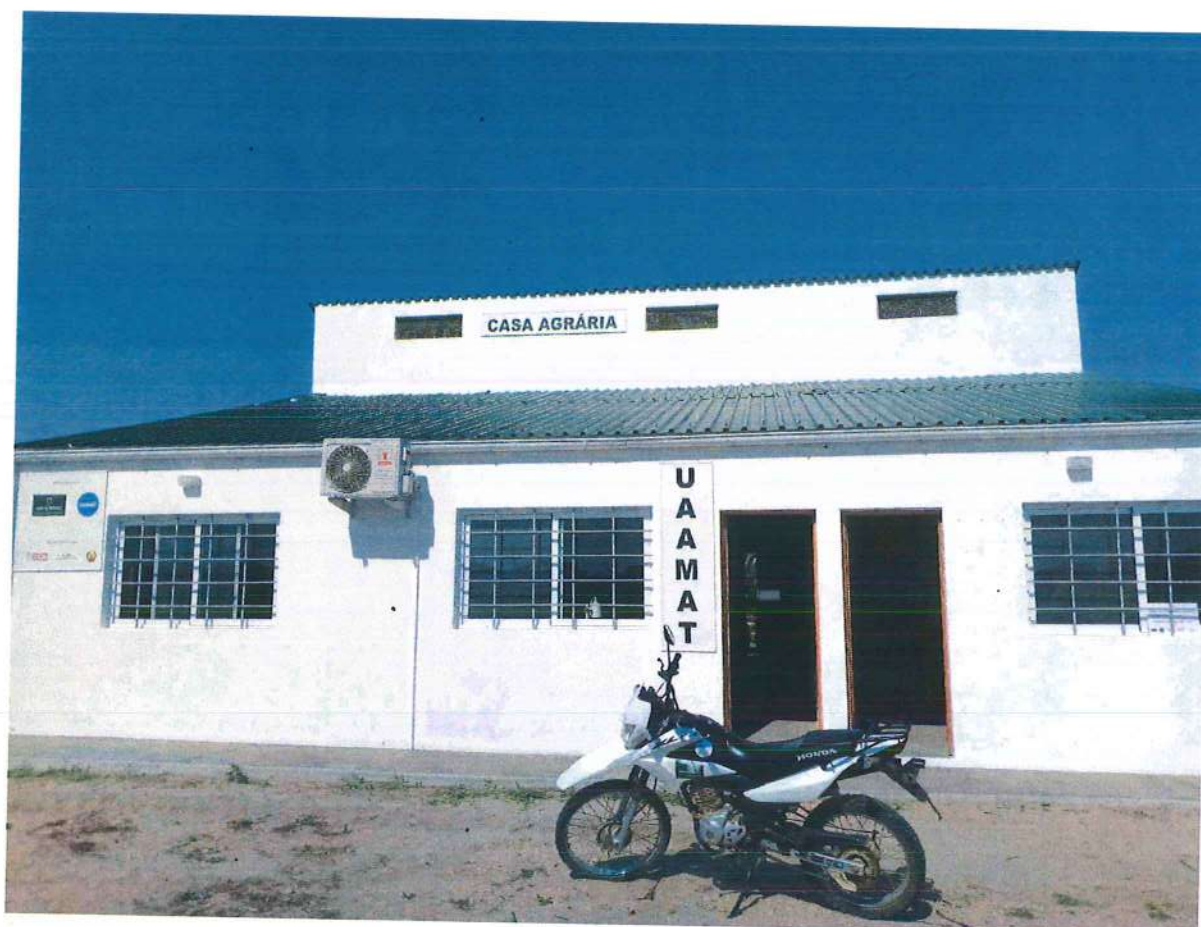


Imagem 1: Casa agraria da União Distrital de Matutuine

Fonte: Pesquisador (2018)