



UNIVERSIDADE
E D U A R D O
MONDLANE

ESCOLA SUPERIOR DE DESENVOLVIMENTO RURAL

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA RURAL

Contributo da Comercialização do milho (*zea mays L.*) no Rendimento das Associações do Distrito de Chókwè no período (2008-2013): caso das associações, 25 de Setembro, Macone e Vukoxa.

Licenciatura em Economia Agrária

Autora:

Constância Joaquim Marrengula

Vilankulo, Maio de 2015

Constância Joaquim Marrengula

Contributo da Comercialização do milho (*zea mays L.*) no Rendimento das Associações do Distrito de Chókwè no período (2008-2013): caso das associações, 25 de Setembro, Macone e Vukoxa.

Trabalho de Culminação de Curso
apresentado ao Departamento de
Sociologia Rural da Universidade
Eduardo Mondlane – Escola
Superior de Desenvolvimento
Rural para a obtenção do grau de
Licenciatura em Economia
Agrária

Supervisora:

dr^a. Rosana da Glória Eduardo

UEM - ESUDER

Vilankulo

2015

DECLARAÇÃO DE HONRA

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resultado da minha investigação, o seu conteúdo é original estando indicando as fontes da informação na referência bibliografia. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Vilankulo, _____de Maio de 2015

(Constância Joaquim Marrengula)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho em especial a minha família que tanto apoio prestou me durante a formação.

Dedico especialmente aos meus queridos pais, Joaquim Julião Marrengula e Massiquine Ibraimo Mussá pelo grande apoio e confiança que depositaram em mim durante a minha longa caminhada educacional, o meu muitíssimo Obrigada pela ajuda incondicional.

Aos meus irmãos Julião Joaquim Marrengula, Isidro Joaquim Marrengula, Romário Joaquim Marrengula, Noé Joaquim Marrengula, Wesley Beny da Massiquine pela confiança e admiração.

A vossa educação e persistência transformou-me nesta Mulher que sou hoje. Muito Obrigada do Fundo do Coração.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a Deus Pai celestial por me ter concedido a Vida e Saúde durante esta longa caminhada académica e por me ter iluminado e afastando das tentações e malícias da vida, Obrigada meu Deus pela Abençoa.

A minha querida amiga Júlia Agiar Pene e ao meu noivo Lionelo Filizmino Lucas endereço os meus agradecimentos pela força, confiança, pela presença por toda ajuda que me transformou nessa mulher, obrigada.

Aos meus padrinhos Ezélia e Paulo, a toda minha família Marrengula, Chirindza, Jocordasse, ao professor Carlos Nhantubo, agradecida pelo apoio.

A minha supervisora dr. Rosana da Glória Eduardo, Eng. Belarmino Guivala e a dr. Esperança Cossa pela paciência e orientação na realização deste trabalho.

Enderenço o meu muitíssimo obrigada aos meus amigos, colegas da faculdade e turma da Economia Agraria, em especial ao meu querido amigo Francisco Tembe, Santos Manhiça, Idércio Marrengula, Paula Fumo, Júbia Domingos, Roberta Mazonda, Aláide Zunguze, Arnaldo Nhancudela, Michael Uamuse, Ancha Patricio, Amélia Nacir, Jenifa dos Reis, Mario Timbane, Julieta Gomes, Nilza Urca.

Agradeço também a todo o corpo docente da UEM- ESUDER pelos ensinamentos durante a formação pelas críticas e ensinamentos dentro e fora da academia. E a todos que ajudaram-me directa ou indirectamente.

Endereço também os meus agradecimentos ao SIMA e ao SDAE de Chókwè pela oportunidade que concedeu-me para desenvolver o estudo.

Agradeço a todos que directo ou indirectamente contribuíram para realização do meu trabalho e que por várias razões os seus nomes não foram mencionados.

A TODOS O MEU MUITO *NYI BONGIDE*

LISTA DE ABREVIATURAS, SIGLAS E SIMBOLOS

AGRICOM – Empresa Agrícola de Comercialização de Moçambique

CEA – Centro de Estudos Africanos

CLUSA – Cooperative League of USA (Associação não Governamental Americana que incentiva o associativismo agrícola e trabalha na área de comercialização)

DEA – Direcção de Economia Agrária

DPADR – Direcção Provincial de Agricultura e Desenvolvimento Rural

DDADR – Direcção Distrital de Agricultura e Desenvolvimento Rural

DNCI – Direcção Nacional de Comercio Interno

ECA - Estratégia de Comercialização Agrícola

FAO – Food and Agriculture Organization

FDD - Fundo do Desenvolvimento do Distrito

HA – Hectares

INE - Instituto Nacional de Estatística

ICM – Instituto de Cereais de Moçambique

KG – Quilogramas

MAE - Ministério da Administração Estatal

MIC- Ministério da Indústria e Comércio

MINAG - Ministério da Agricultura

MT- Meticais

ONG – Organização não Governamental

SDAE - Serviços Distritais de Actividades Económicas

SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural

SIMA – Sistema de Informação de Mercados Agrícolas

TIA- Trabalho de Inquérito Agrícola

TON- Toneladas

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

V&M GRAIN – Empresa privada que dedica a comercialização de produtos Agrícolas

UNAC – União Nacional de Camponeses

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Lista de Tabelas	Páginas
Tabela nº01: Características das associações.....	9-10
Tabela nº02: Ilustra os rendimentos médios do milho em hectograma/hectare (hg/ha) do milho obtido no período em análise em Moçambique.....	21
Tabela nº03: Características das associações.....	31
Tabela nº04: Rendimento das principais culturas produzidas nas associações	32
Tabela nº 05: Análise das variáveis económicas da associação 25 de Setembro.....	40
Tabela nº 06: Análise das variáveis económicas da associação Macone.....	41
Tabela nº07: Análise das variáveis económicas da associação Vukoxa.....	41
Tabela nº 08: Análise descritiva das variáveis económicas na cultura de milho.....	42
Tabela nº09: Contributo do milho no período 2008-2013.....	44
Tabela nº10: Análise das variáveis económicas das culturas de tomate, repolho e banana...	46
Tabela nº11: Contributo do milho (em média) em relação as demais culturas na renda das três associações no período 2008-2013.....	46

Lista de Gráficos	Páginas
Gráfico nº01: Preços de Milho no Distrito de Chókwè.....	39
Gráfico nº02: Evolução das variáveis económicas ao longo do período em estudo nas três associações.	43
Gráfico nº03: Contributo do milho no rendimento das associações no período 2008-2013.....	45
Gráfico nº 04: Contributo do milho em relação as demais culturas produzidas no incremento do rendimento das associações 2008-2013.....	47

Lista de Figuras	Páginas
Figura nº01: Canal de comercialização simples.....	13
Figura nº02: Tipos de canais de Comercialização complexos.....	13
Figura nº03: Canal de comercialização directo ou simples.....	35
Figura nº04: Canal de comercialização complexo.....	35

LISTA DE APÊNDICES E ANEXOS

Lista de Apêndices	Páginas
Apêndice nº01: Questionário	I-II

Anexos	Páginas
Anexo nº01: Preço de Milho no Distrito de Chókwè.....	III
Anexo nº02: Principais culturas produzidas por cada associação e sua área de exploração...III	
Anexo nº03: Análise das variáveis económicas da associação 25 de Setembro.....	VI
Anexo nº04: Análise das variáveis económicas da associação Macone.....	VII
Anexo nº05: Análise das variáveis económicas da associação Vukoxa.....	VIII
Anexo nº06: Análise das médias das variáveis económicas das associações em estudo.....	IX
Anexo nº 07: Análise das variáveis económicas da cultura tomate.....	X
Anexo nº 08: Análise das variáveis económicas da cultura de banana.....	XI
Anexo nº09: Análise das variáveis económicas da cultura de repolho	XI
Anexo nº10: Mapa da área do estudo.....	XII

GLOSSÁRIO

Protecionismo é a teoria que propõe um conjunto de medidas económicas que favorecem as atividades económicas internas em detrimento da concorrência externa.

Input é uma expressão da língua inglesa que significada entrada. São os recursos que são tratados, transformados ou convertidos de alguma forma.

In natura é uma locução latina que significa “na natureza, da mesma natureza”. É utilizada para descrever os alimentos de origem vegetal ou animal que são consumidos em seu estado natural.

RESUMO

O presente trabalho tem como tema de estudo o contributo da comercialização do milho no Rendimento das Associações do Distrito de Chókwè no período de 2008-2013, nas associações: 25 de Setembro, Macone e Vukoxa em que pretendeu-se, caracterizar as associações agrícolas do Distrito de Chókwè, descrever o processo de comercialização do milho produzido pelas associações, identificar os constrangimentos enfrentados no processo da comercialização do milho nas associações e por fim comparar os rendimentos económicos gerados com a comercialização de milho e as demais culturas praticadas pelas associações. A pesquisa privilegiou o uso da entrevista com base em questionário para a recolha de dados direccionados aos técnicos do SDAE de Chókwè (gestor da base de dados e ao supervisor de campo) e a 69 membros das três associações. A recolha de dados no campo teve duração de três meses e para além da colecta de dados realizou-se um estágio profissional no SIMA com a duração de quatro meses. Os resultados do estudo mostram que as associações apresentam características similares, uma vez que a actividade é praticada em grande parte por mulheres e os agricultores usam meios rudimentares para produção e por vezes mecanizada. A venda do milho ocorre em cinco mercados (Machambas ou casas, mercado municipal de Chókwè, Xai-Xai, Macia, Grossista do Zimpeto). O transporte, as vias de acesso, as cheias assim como a capacidade de auto-organização dos associados são os principais constrangimentos para a comercialização do milho, dos quais produz-se recomendações. Conclui-se que a comercialização do milho nas associações em estudo contribui em média 101649,4MT no período em estudo no rendimento em relação às demais culturas produzidas. Embora estas enfrentem várias dificuldades, apostam na produção e comercialização do milho, pois para elas representa um dos alimentos básicos/subsistência nas famílias moçambicanas e pode substituir o arroz ou mandioca.

Palavras-chave: *Comercialização, Milho, Rendimento e Associação.*

ÍNDICE

Conteúdo	Página
CAPITULO I. INTRODUÇÃO.....	1
1.1.Contextualização	1
1.2.Problema em estudo	2
1.3.Justificativa.....	3
1.4.Objectivos do estudo	4
1.4.1.Objectivo geral	4
1.4.2.Objectivos específicos	4
CAPITULO II. REVISÃO DA LITERATURA.....	5
2.1 Conceitos básicos	5
2.1.1 Comercialização	5
2.1.2 Rendimento.....	6
2.1.3 Associação	6
2.1.4 Associação Agrária.....	6
2.2 Quadro teórico	6
2.2.1 Associativismo	6
2.2.2.Origem das associações	7
2.2.3. Objectivos das associações	7
2.2.4. Tipos de associações:.....	7
2.2.5 Características das associações.....	7
2.3. Processo de comercialização	9
2.3.1. Mercado.....	10
2.3.2. Agentes da comercialização agrícola	10
2.3.3. Canal de comercialização	11
2.3.3.1. Factores que afectam a escolha do canal de comercialização	13
2.3.4. Funções básicas no sistema de comercialização.....	13

2.3.4.1.Custos de comercialização.....	17
2.3.5. Constrangimentos da comercialização agrícola	17
2.4. Contexto da comercialização do milho em Moçambique	17
2.4.1.Breve Historial da comercialização em Moçambique	17
2.4.2. Comercialização do milho	19
2.4.2.1 Rendimentos de milho em Moçambique	19
2.4.3 Importância da comercialização do milho.....	20
2.5 Acção do governo para comercialização Agrícola	20
CAPITULO III. METODOLOGIA	22
3.1.Descrição da Área do estudo	22
3.2.Métodos e técnicas de recolha de dados	24
3.2.1. Determinação da amostra	24
3.2.2. Etapas da pesquisa	25
3.2.3. Representação dos Dados	28
3.2.4. Variáveis em análise.....	28
3.3. Limitação do estudo	28
CAPITULO IV. RESULTADOS E DISCUSSÃO	29
4.1.Características das associações agrícolas do Distrito de Chókwè.....	29
4.2.Principais culturas produzidas	31
4.1.2 Meios de produção	33
4.2.Descrição do processo de comercialização do milho produzido pelas associações	34
4.2.1.Mercado de comercialização	34
4.2.2.Canais de comercialização do milho identificados na área de estudo	35
4.2.3Funções básicas do sistema de comercialização do milho	36
4.3.Constrangimentos no processo da comercialização do milho nas associações.	39
4.4.Preço de Milho no Distrito de Chókwè	40
4.5. Determinação dos rendimentos da cultura de milho	41

4.5.1.Tendência da produção, custos, receitas e lucros da cultura de milho	42
4.5.2.Determinação dos rendimentos gerados pelas culturas de tomate, repolho e banana	43
4.5.3 Contributo do milho no acréscimo da renda das associações.....	43
CAPITULO V. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	45
5.1.Considerações finais	45
5.2 Recomendações	46
CAPITULO VII. REFÊRENCIAS BIBIOGRÁFICAS	47

CAPITULO I. INTRODUÇÃO

1.1.Contextualização

A agricultura no mundo constitui a base fundamental para a prática da comercialização agrícola através da produção e provisão de produtos agrícolas, particularmente do milho (CRUZ, 1999). Segundo o mesmo autor, o milho é largamente cultivado em diversas regiões do mundo, sua produção tem sido intensificada nas últimas décadas em função de vários factores, entre eles o uso do milho na fabricação de ração animal e também para a produção de álcool.

A comercialização agrícola desempenha um papel extremamente importante na economia nacional, constituindo a principal, se não a única, fonte geradora de rendimento da população nas zonas rurais, onde a maioria tem as suas condições de vida assentas na agricultura, é também um dos principais impulsionadores das ligações entre o camponês e o mercado em termos de relacionamento económico entre zonas rurais e urbanas (FERNANDO, 2009).

O milho é a cultura agrícola de maior importância em Moçambique, ocupando cerca de 1/3 da área total cultivada no país (HOWARD *et al*, 2000). Esta cultura pode ser considerada uma cultura tanto alimentar básica assim como de rendimento, sendo produzida na região sul (nas províncias de Maputo, Gaza e Inhambane) com maior potencial de produção e comercialização na província de Gaza particularmente nos distritos de Chókwè e Guijá.

No entanto, em Moçambique a grande diversidade de funções e estrutura do sistema de comercialização agrícola, aliado a forma como agentes interagem e o papel de instituições e, a disponibilidade de infra-estruturas, são factores determinantes do funcionamento de mercados na sua globalidade (DEA, 1995).

A comercialização agrícola está inserida no processo de proporcionar rendimentos aos produtores, contribuindo assim para o desenvolvimento rural. Actualmente, a produção de milho, para além de servir para o consumo, tem o potencial de rentabilizar o activo das famílias rurais (rendimentos monetários), contribuir e suscitar o desenvolvimento do empresariado nas zonas rurais (CHONGO, 2008).

Portanto, o presente estudo, pretende analisar o contributo da comercialização do milho no incremento do rendimento das associações no distrito de Chókwè, em particular nas associações: 25 de Setembro, Macone e Vukoxa.

1.2.Problema em estudo

Em Moçambique a maioria da população habita na zona rural e a sua economia é marcada pela comercialização dos produtos agrícolas, entretanto, a comercialização desempenha um papel extremamente importante para o bem-estar desta população (DAMIÃO, 1996).

De acordo com PEREIRA (2007), em Moçambique a maior parte das associações agrícolas no seio das localidades, embora tenham sido fundadas para resolver os problemas que lhes assolam, apresentam-se ainda com um funcionamento deficiente. As associações agrícolas apresentam dificuldades para manter a sua sustentabilidade, pois, a carência de recursos financeiros, a ausência do espírito associativo por parte dos membros da associação comprometem o seu desempenho, tornando-as incapazes de realizar bons investimentos, resolver seus problemas e criar mudanças significativas na comunidade rural em que estão inseridas.

A grande diversidade agro-ecológica do distrito de Chókwè faz com que seja favorável à produção de certas culturas enquanto noutros distritos é quase impossível a produção das mesmas. Para que o produto produzido numa determinada região chegue a outra r onde não existe a produção ou a produção é em pequena escala, a comercialização é fundamental (DEA, 1995).

Porém, a prática da comercialização agrícola sobretudo no distrito de Chókwè onde o cultivo do milho e sua venda constitui base de subsistência e de rendimento, vem enfrentando vários problemas na produção devido à queda irregular das chuvas que causam inundações e cheias, conseqüentemente perda da produção, sem contar que existem varias restrições para rede comercial entre elas, a degradação das vias de acesso, altos custos de transportes, falta de transparência de mercado e de informação, infra-estruturas de armazenamento degradadas, baixo poder de negociação dos produtores. O que contribui para o estrangulamento e estagnação da rede de comercialização de milho a nível nacional e em particular nas zonas rurais.

Neste sentido formula-se a seguinte pergunta de partida: ***até que ponto a comercialização do milho contribui para o incremento do rendimento das associações: 25 de Setembro, Macone e Vukoxa no distrito de Chókwè no período de 2008-2013?***

1.3. Justificativa

A união dos pequenos produtores em associações torna possível a aquisição de insumos e equipamentos com menores preços e melhores prazos de pagamento, como também o uso colectivo de tractores, camiões para transporte, entre outros implementos, etc..

Entretanto, transformar a participação individual e familiar em participação grupal e comunitária se apresenta como uma alavanca, um mecanismo que acrescenta capacidade produtiva e comercial a todos os associados, colocando-se em melhor situação para viabilizar suas actividades.

A pesquisa foi escolhida por varias razões, primeiro porque há uma preocupação generalizada sobre a forma mais adequada de encontrar mecanismos rurais que permite aos produtores aumentar o seu rendimento através da produção sustentável dos alimentos básicos e por Chókwè ser a maior fonte de comercialização do milho.

Segundo, porque constatou-se um défice literário, o que mostra por um lado uma necessidade adicional para mais estudos ligados à rede da comercialização nesta área e por outro, que se façam estudos que olhem o preço como variável activa ou impulsionadora da produção e comercialização.

A escolha do Distrito de Chókwè deve-se ao facto deste ter tido maior celeiro a nível nacional e possuir maior rede de comercialização do milho ao nível da Zona Sul na província de Gaza abastecendo também outros mercados de Gaza e da Cidade de Maputo. A agricultura é actividade principal e o milho e o tomate ocupam maior área de cultivo e consumo no Distrito (TIA, 2007). Entretanto, poucos estudos sobre a comercialização foram feitos, tendo como grupo alvo associações.

A escolha do período (2008-2013) é pelo facto de este possibilitar informação e dados fiáveis para análise do presente trabalho.

1.4.Objectivos do estudo

1.4.1.Objectivo geral

- ❖ Analisar o contributo económico da comercialização do milho produzido no distrito de Chókwè no período compreendido de 2008-2013 no rendimento das associações 25 de Setembro, Macone, e Vukoxa.

1.4.2.Objectivos específicos

- ❖ Caracterizar as associações agrícolas do Distrito de Chókwè;
- ❖ Descrever o processo de comercialização do milho produzido pelas associações;
- ❖ Identificar os constrangimentos enfrentados no processo da comercialização do milho nas associações;
- ❖ Comparar os rendimentos económicos gerados com a comercialização de milho e as demais culturas praticadas pelas associações;

CAPITULO II. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Conceitos básicos

2.1.1 Comercialização

Segundo BRANDT (s/d) “entende-se por comercialização o desempenho de todas as actividades necessárias ao atendimento das necessidades e desejos dos mercados, planejando a disponibilidade da produção, efectuando transferência de propriedade de produtos, provendo meios para a sua distribuição física e facilitando a operação de todo o processo de mercado”. Em outras palavras, é o desempenho de todas as funções ou actividades desenvolvidas na transferência de bens e serviços do produtor ao consumidor final. Para que os bens e serviços reflectam a preferência do consumidor, a comercialização começa antes da produção. Dessa maneira, o termo "transferência" não significa apenas transporte, mas todas as demais operações físicas e envolve as acções desde a aquisição dos insumos para a produção (MENDES, 2007).

Num sentido restrito, a comercialização tem sido definida pelo conjunto das operações que se iniciam com a criação dos produtos agrícolas e culminam com a sua utilização ao nível do consumidor final. Neste contexto a comercialização significa tão-somente a continuação do processo da produção (CABRAL, 2001).

No sentido amplo, de acordo com BARROS (2001), segundo as suas pesquisas, encontrou duas possíveis definições sobre a comercialização. A primeira é que comercialização compreende “o conjunto de actividades realizadas por instituições que se acham empenhadas na transferência de bens e serviços desde o ponto de produção inicial até que eles atinjam o consumidor final”. A segunda comercialização como um processo social através do qual a estrutura de demanda de bens e serviços económicos é antecipada ou ampliada e satisfeita através da concepção, promoção, intercambio e distribuição física de tais bens e serviços.

2.1.2 Rendimento

Quando os agricultores cultivam maior quantidade dum produto do que aquele que eles precisam para alimentar sua família, podendo vendê-la e aproveitar o dinheiro para melhorar a quinta e o seu nível de vida (SAMUELSON & NORDHAUS, 2005).

2.1.3 Associação

Segundo NETO & JUNIOR (2011) Associação, em um sentido amplo, é qualquer iniciativa formal ou informal que reúne pessoas físicas ou outras sociedades jurídicas com objectivos comuns, visando superar dificuldades e gerar benefícios para os seus associados. Associação é uma forma jurídica de legalizar a união de pessoas em torno de seus interesses. Sua constituição permite a construção de melhores condições do que aquela que os indivíduos teriam isoladamente para a realização dos seus objectivos.

2.1.4 Associação Agrária

Associação agrária - constitui alternativa necessária que viabiliza as actividades económicas, possibilitando aos trabalhadores e pequenos produtores um caminho efectivo para participar do mercado em melhores condições de concorrência. Os pequenos produtores, que normalmente apresentam as mesmas dificuldades para obter um bom desempenho económico, têm na formação de associações um mecanismo que lhes garante melhor desempenho para competir no mercado (AMARAL, 2012).

2.2 Quadro teórico

2.2.1 Associativismo

Estudos mostram que a organização de camponeses facilita a participação directa dos membros na identificação e resolução dos seus próprios problemas através de acções colectivas e facilitam o acesso aos serviços essenciais.

COLNIAN & YOUNG (1998) revela que qualquer que seja a forma organizacional escolhida, as associações de produtores constitui uma forma de remover alguns dos constrangimentos na produção. Porém, as áreas rurais muitas vezes os mercados são pouco desenvolvidos não têm capacidade material e financeira para beneficiar dos serviços.

COULTER (1995) defende que é importante em vários projectos encorajar os camponeses a ser mais criativos na procura de meios para melhorar os seus serviços agrícolas incluindo a disposição de promoção e fornecimento de *input* de forma mais colectiva, com uma participação plena do grupo e uma distribuição equitativa de rendimento, benefícios e lucros.

2.2.2. Origem das associações

Para NETO & JUNIOR (2011), uma associação nasce de uma necessidade ou de uma oportunidade compartilhada por um grupo de interesse. A ideia básica é resolver problemas comuns a estas pessoas ou potencializar suas acções individuais a partir da força que proporciona.

Um grupo de produtores pode se associar para comprar insumos conjuntamente, vender produtos, contratar assistência técnica, beneficiar produtos, produzir e vender artesanatos, entre outros. Estes interesses se constituem em algumas das motivações que estão na origem das associações.

2.2.3. Objectivos das associações

CURY (2000), diz que os objectivos de uma associação traduzem os interesses comuns das pessoas envolvidas. Podem ser gerais e específicos, os objectivos gerais estão expressos no estatuto da associação e revelam a sua finalidade maior, a razão do surgimento da associação. Estes objectivos de carácter geral podem contemplar aspectos económicos, sociais, de representatividade política, culturais, filantrópicos, ambientais, entre outros.

Existem outros objectivos com carácter mais específico e que estão relacionados aos projectos colectivos dos associados, os quais vão sendo constantemente renovados, conforme os interesses e necessidades dos associados. Estes objectivos específicos devem se constituir em uma referência para a organização das acções no dia-a-dia da associação.

2.2.4. Tipos de associações:

Segundo PEREIRA (2006) os tipos de associações são: Associação agropecuária, associações de produtores, associações filantrópicas, associações sindicais, associação de consumidores, associação educacional, associações culturais, desportivas e sócias, associação de turismo, associação de trabalho, etc.

2.2.5 Características das associações

Uma associação legalmente registada possibilita a seus associados a ter voz e se fazer ouvir na sociedade e nos espaços de decisão pública, como os conselhos municipais de desenvolvimento rural sustentável. Da mesma forma, para representar os seus interesses em políticas e programas governamentais, ou mesmo para obterem acesso a algumas linhas de crédito, os produtores e trabalhadores rurais necessitam se organizar. Entretanto, para que uma associação agrícola actue adequadamente deve obter algumas características agrícolas bem estruturadas como ilustra a tabela abaixo.

Tabela nº01: Características das associações

Critério	Características
Conceito	Sociedade civil sem fins económicos e sem fins lucrativos
Finalidade	Representar e defender os interesses dos associados. Estimular a melhoria da técnica, profissional e social dos associados. Realizar iniciativas de promoção, educação e assistência social. Desde que não sejam contrários a lei e a moral publica.
Legalização	Aprovação dos estatutos em assembleia-geral pelos associados. Eleição da directoria e do conselho fiscal. Elaboração da acta de constituição. Registo do estatuto e da acta de constituição na conservatória do registo civil ou comercial de acordo com a lei em vigor. Registo no INSS e no Ministério do trabalho.
Número de membros	Não existe um número mínimo legal de associados. Como se trata de uma sociedade, exige-se no mínimo de duas pessoas.
Legislação	Código Civil e lei 8/91 de 18 de Julho que regula o direito de livre associação
Património/ Capital	Seu património é formado por taxa paga pelos associados, doações, fundos e reservas. Não possui capital social. A inexistência do mesmo dificulta a obtenção de financiamento junto às instituições financeiras. Os associados contribuem com bens e serviços que perfazem o património social

Representação	Pode representar os associados em acções colectivas de seu interesse.
Forma de gestão	Nas decisões em assembleia-geral, cada pessoa tem direito a um voto. As decisões devem sempre ser tomadas com a participação e o envolvimento dos associados.
Abrangência / Área de Acção	Área de actuação limita-se aos seus objectivos, podendo ter abrangência nacional.
Operações	A associação não tem como finalidade realizar actividades de comércio, podendo realiza-las para a implementação de seus objectivos sociais. Pode realizar operações financeiras e bancárias usuais.
Responsabilidades	Os associados não são responsáveis directamente pelas obrigações contraídas pela associação. A sua directoria só pode ser responsabilizada se agir sem o consentimento dos associados.
Remuneração	Os dirigentes não têm remuneração pelo exercício de suas funções; recebem apenas o reembolso das despesas realizadas para o desempenho dos seus cargos.
Contabilidade	Escrituração contábil simplificada
Tributação	Deve fazer anualmente uma declaração de isenção de imposto de renda, ou conforme o estabelecido por decreto pelo conselho de ministros
Fiscalização	Pode ser fiscalizada pelo município, pelo INSS, pelo Ministério do Trabalho e o das finanças.
Dissolução	Definida em assembleia-geral ou mediante intervenção judicial, realizada pelo Ministério Público.
Resultados Financeiros	As possíveis sobras obtidas de operações entre os associados serão aplicadas na própria associação e o património devolvido aos associados na proporção da sua entrada

Fonte: SENAR (2011)

2.3. Processo de comercialização

Para MENDES (2007), A comercialização cria um fluxo organizado de bens e serviços, cuja origem é distinta, dispersos locais de produção e cujos fins são também diferentes pontos

de consumo. Entre a produção e o consumo há uma série de funções desempenhadas pelos diversos agentes envolvidos na comercialização. Há três fases distintas no processo de comercialização: concentração, equilíbrio e dispersão.

Processo de concentração - Inclui a procura e a reunião de produto produzido por milhares de agricultores.

Processo de equilíbrio - formado pelas actividades que regulam o fluxo de produção (sazonal) em função da taxa de consumo (mais ou menos constante ao longo do ano).

Processo de dispersão - consiste na subdivisão dos grandes lotes reunidos na concentração e encaminhá-los ao consumo no lugar, no tempo, na forma e na quantidade desejados pelos consumidores.

2.3.1. Mercado

MENDES (2007), Refere-se a uma área, na qual compradores e vendedores têm as facilidades para negociar um com o outro e onde as forças de oferta e demanda actuam de modo a determinar os preços. O tamanho desta área é limitado pelo sistema de comunicação, transporte e características do produto. Por exemplo, produtos com grandes volumes ou perecíveis apresentam um mercado com área mais restrita. É dentro desta visão ampla do que se chama de sector de comercialização, desde os insumos para a agricultura até o produto para consumo final, que se desenvolveu o conceito de **Agrobusiness**, termo cunhado por dois economistas norte-americanos (Ray Goldberg e John H. Davis) num congresso sobre distribuição de alimentos, marcando definitivamente a forma moderna de pensar a agricultura. *Agrobusiness* seria a soma do sector de comercialização (insumos e produtos) e da própria agricultura (produção).

2.3.2. Agentes da comercialização agrícola

O fluxo de comercialização de mercados agrícolas é comumente desdobrado em quatro categorias de agentes (produtores agrícolas, agro-industriais, distribuidores e consumidores) responsáveis pela comercialização dos produtos agrícolas e pelo confronto entre a oferta e a demanda (CABRAL, 2001).

- ❖ Os produtores agrícolas disponibilizam para o mercado produtos destinados ao consumo final ou a utilização como bens intermediários. Tanto podem desenvolver a comercialização directamente, quanto por intermédio de agrupamentos de produtores, cujo objectivo é melhorar as condições de comercialização dos seus produtos. Nos casos de agrupamentos em associações ou cooperativas, actuam como atacadistas e conseguem obter eficiências técnicas e económicas, além de aumentar o poder de barganha nos mercados em que actuam.
- ❖ As agro-industriais utilizam matéria-prima produzida na agricultura transformando-a em processos mais ou menos elaborados. Em geral, essas agro-indústrias de transformação actuam a montante adquirindo sua matéria-prima directamente de seus próprios agentes de compra nas zonas de produção.
- ❖ Aos distribuidores, atacadistas e comerciantes, compete a compra de produtos agropecuárias, transformados ou não, bem como a realização de diversas operações que permitirão a apresentação desses produtos aos consumidores. Os atacadistas vendem, em geral, grandes volumes a outros atacadistas, grandes consumidores e indústrias de transformação. Em alguns casos, os atacadistas não realizam directamente a compra dos produtos, actuando como simples representante de seus clientes, em geral, agro-indústrias. Recebem suas rendas na base de comissões e salários.
- ❖ Os consumidores são os agentes dinamizadores das mudanças ao longo de uma cadeia, já que representam os agentes economicamente activos do processo (VILELA & MACEDO, 2000).

Portanto, cadeia de comercialização de um produto envolve diversos agentes ou canais de distribuição interferindo no movimento desse produto desde a exploração agrária até o consumidor final. A complexidade dos circuitos de comercialização em termos de número de diferentes agentes que intervêm na comercialização do produto tem a ver tanto com a organização do sector, quanto com o produto em questão e/ou com exigências do consumidor.

2.3.3. Canal de comercialização

Canal de comercialização é o caminho percorrido pela mercadoria desde o produtor até o consumidor final. É a sequência de mercados pelos quais passa o produto, sob a acção de

diversos intermediários, até atingir a região de consumo. O canal de comercialização mostra como os intermediários se organizam e se agrupam para o exercício da transferência da produção ao consumo (MENDES, 2007).

A classificação dos canais de comercialização se baseia no seu comprimento e complexidade. Os tipos mais comuns são: O produtor vende directamente ao consumidor, tal como ilustra o esquema abaixo.

Figura nº01: Canal de comercialização simples

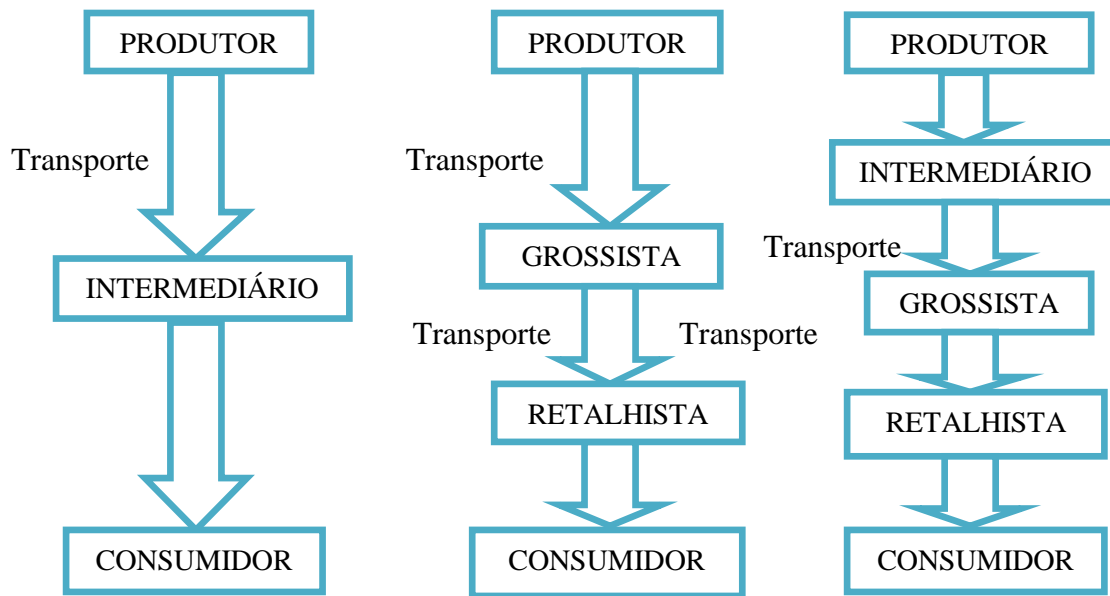


Fonte: Mendes (2007)

As operações são executadas pelos intermediários

Neste caso, o canal de comercialização pode ter uma complexidade variada, dependendo do número de operações e, portanto, do número de pessoas envolvidas. À medida que há desenvolvimento da economia e que se intensifica a especialização da actividade, o canal tende a se tornar mais complexo como ilustra a figura 2 abaixo:

Figura nº02: Tipos de canais de Comercialização complexos



Fonte: Mendes (2007)

2.3.3.1. Factores que afectam a escolha do canal de comercialização

a) Natureza do produto

A maior perecibilidade determina canais de comercialização mais curtos, ou seja, que os locais de produção não distem dos centros de consumo, para evitar perdas. Em geral, quanto maior o valor unitário do produto, tanto maior a possibilidade de sucesso na comercialização directa, pois o lucro é obtido da venda de pequenas quantidades de tais produtos.

b) Natureza do mercado

Mercadorias de consumo restrito admitem um canal de comercialização curto, ao passo que para artigos de grande consumo, que exigem maior trabalho de distribuição, é necessário adoptar um canal de comercialização mais longo.

Quanto maior o volume médio de vendas por consumidor, tanto menor a possibilidade de realizar a comercialização directa. O carácter estacionário das vendas favorece o prolongamento do canal de comercialização.

2.3.4. Funções básicas no sistema de comercialização

Os mercados podem ser concebidos como combinações de funções a serem executadas e os agentes a realizarem as tais funções. Segundo DEA (1995), existem algumas funções básicas que devem ser cumpridas em qualquer sistema de comercialização, nomeadamente: a acumulação, o armazenamento, o transporte, o processamento, a informação e o financiamento. Estas funções estão associadas a transformação de produtos no espaço, no tempo e na forma e envolvem a compra e venda.

a) Acumulação

Segundo DEA (1995), acumulação, é o processo de compra de produtos em pequenas quantidades até atingir quantidades maiores para uma posterior venda em maiores volumes, constituindo um processo chave para reduzir o custo unitário na venda. Se acumulação é feita em pequenas escalas os custos unitários de comercialização serão altos, implicando preço mais baixo para produtores e maior para consumidor.

b) Armazenamento

TYLER & BENNET (1993), dizem que o armazenamento é uma função chave num sistema de comercialização, uma forma de garantir uma oferta mais ou menos estável de produtos aos consumidores ao longo do ano, é fazendo o armazenamento sazonal. Numa economia de mercado, esta é feita pelo sector privado e só fazem quando tem esperança de lucro o que implica um aumento periódico de preço, subindo deste modo os preços nos meses após a colheita com objectivo de cobrir os custos de armazenamento e para incentivar a actividade tanto para o sector privado como para o sector público. O armazenamento e a comercialização são importantes para reduzirem a perda e aumentar a renda proveniente de agricultura.

MAP/MICT (1999), afirma que o armazenamento tem custos e o principal propósito é estender a disponibilidade do produto por um período mais longo em vez de vender imediatamente após colheita, a pretensão por detrás de todo o armazenamento comercial é que o preço irá subir suficientemente enquanto o produto se mantém no armazém.

Em Moçambique o sistema de armazenamento do produtor do sector familiar, são rudimentares e de pequena dimensão, exigindo uma rotação rápida dos produtos, sobre pena de permanecer ao ar livre e sujeitar-se a pragas e doenças (MICT/DNCI, 1998).

c) Transporte

Segundo DEA (1995), o transporte movimenta os produtos das zonas de produção com excedentes para zonas de produção insuficiente, possibilitando assim o consumo as áreas sem produção suficiente. Os custos de transporte são determinados pela qualidade e densidade do sistema de estradas e pelo custo de estabilidade de abastecimento de viaturas e peças sobressalentes.

Em Moçambique durante a época chuvosa é quase impossível andar nas estradas, mesmo durante a época seca, essas estradas são de difícil acesso originando vários custos relacionados com a manutenção de veículo, influenciando assim a definição do local de venda (ICM, 1998).

Para MIC & MADER (2001), o transporte de milho nas zonas rurais em Moçambique é feito pelos ombros, de cabeça, de carrinha de mão, de bicicleta, de autocarro ou camião. Como muitas zonas de produção não estão situadas perto de estradas, tanto o agricultor como o comerciante tem que transportar para a estrada mais próxima sem usar o transporte motorizado. Quando o comerciante efectua essas operações o custo aumenta e o preço para agricultor baixa.

d) Processamento

Processamento: é a passagem de um estágio inicial amorfo¹, para uma forma final diferenciado, por intermédio de um certo número de estágio (THINES *et al*, 1984).

Conforme DEA (1995), o processamento é a transformação de produto de matéria-prima para um produto com valor adicional, normalmente para venda aos consumidores. No caso de milho o processamento do grão resulta em farinha com o seu farelo para o consumo humano e animal respectivamente. O custo de operação depende muito de tipo de moinho usado e o tipo de produto produzido. Portanto, em Moçambique existem pequenas moageiras

¹ Amorfo é a forma bruta ou é o produto que não tem forma determinada.

em muitos bairros ou aldeias, tanto nas zonas rurais como urbanas, produzindo farinhas ou farelos. Porém, em Moçambique os produtos agrícolas em geral são vendidos em “*in natura*”, sem secagem ou classificação, apenas parte destinada ao consumo sofre algumas transformações, principalmente o milho que é transformado em farinha e seus derivados (MICT/DNCI, 1998).

e) Financiamento

Para DEA (1995), a disponibilidade do capital para financiamento é um factor muito importante em quase todos os níveis de mercados, desde a compra do produto ao produtor, do transporte e da venda ao consumidor. O capital pode ser proveniente do sistema financeiro (crédito comercial via banco) ou pode ser do capital próprio. Em Moçambique a rede bancária é insuficiente, face a essa problemática os doadores têm disponibilizado parte do seu capital directamente para a comercialização.

No geral, comerciantes e retalhistas têm capital limitado de trabalho e não tem acesso a crédito bancário, o que obriga a aceitar relacionamento exclusivo com grossista ao nível distrital ou provincial como forma de assegurar o fornecimento de produtos consumíveis na base de créditos e disponibilidade de dinheiro para a compra de excedente de outros produtos para a sua revenda (STRACHAM, 1994).

Estudos feitos por DNCI (1998), confirma que quase todos os comerciantes ambulantes, proprietários de lojas rurais, associações e camponeses individuais queixam-se de dificuldade de acesso a crédito, devido a ausência de serviços de créditos nas zonas rurais. Caso em que existam créditos, o prazo de reembolso estabelecido é curto, outro ponto negativo é alta taxa de juro aplicado, o que torna o crédito bastante arriscado, uma vez que a comercialização agrícola depende da disponibilidade de produtos, muitas vezes escassos, susceptíveis a factores incontroláveis como seca, cheias, etc.

f) Informação do mercado

A informação de mercado facilita o processo de tomada de decisão para a produção, distribuição e consumo de produtos agrícolas de distinta forma. Com a informação de mercado os intervenientes podem decidir onde comprar e vender. Porém, em Moçambique a

falta de dados do *stock* actuais e inventários de cereais constituem uma serie de omissões na informação pública sobre os níveis de disponibilidade (MAP/MSU, 1997).

Actualmente existem pouca informação sobre a estrutura e o comportamento de mercados rurais e isso deve-se ao fraco desenvolvimento dos mercados rurais e ao facto de o sistema estar a evoluir rapidamente. A informação sobre os mercados é importante para a definição de política de comercialização nas zonas rurais bem como para análise do impacto de política do governo (DEA, 1995).

MICT/DNCI (1998), revela que apesar de várias iniciativas de informação de mercado, nem uma delas é suficientemente alargada e abrangente que permite os produtores se beneficiem dele, no processo de comercialização muitos comerciantes tem informação através de outros comerciantes sobre o preço, aqueles que parecem ter melhor informação conseguem-nas ou porque pertencem a uma associação ou porque nos seus locais de comercialização tem acesso a telefone ou outro meio de comunicação.

2.3.4.1. Custos de comercialização

Segundo (MIC e MINAG, 2007) diz que a demanda por produtos agro-pecuários se refere não apenas à matéria-prima (o bem) em si, mas também aos serviços adicionados a esta matéria-prima, tais como: transporte, armazenamento, processamento, classificação, embalagem, promoção, etc. Exemplo: os consumidores demandam milho beneficiado, num determinado lugar, num tempo certo. Para a realização destes serviços, os agentes do processo de comercialização incorrem em custos que podem ser classificados em variáveis (embalagem, fretes e manipulações, contribuições como, taxas de seguro e financiamento, armazenamento, beneficiamento, perdas, processamento, classificação, etc.), e fixos, (juro e depreciação sobre benfeitorias, máquinas e equipamentos).

2.3.5. Constrangimentos da comercialização agrícola

A comercialização agrícola enfrenta limitações que impedem a sua evolução com celeridade e magnitude desejadas. Com a fragilidade dos sistemas de conservação, o processo pós-colheita é caracterizado por quebras muito elevadas, estimadas em cerca de 30%. O escoamento é dificultado pelo mau estado de conservação de grande parte das estradas secundárias, terciárias e vicinais e cobertura irregular pela rede de armazéns (ECA II, 2009).

O sistema de comercialização agrícola é mencionado por CLUSA (1998), como sendo actualmente problemático (vias de acesso, altos custos de transportes, a falta de infra-estruturas adequadas, a falta de financiamento, a falta de transparência de mercado e de informação, sazonalidade dos preços) e que as funções de abastecimento e escoamento de produtos agrícolas estão a ser desenvolvidas por um número cada vez mais crescente de comerciantes informais, produtores singulares e associações de produtores agrícolas.

2.4. Contexto da comercialização do milho em Moçambique

2.4.1. Breve Historial da comercialização em Moçambique

Segundo DIAS (2000), o processo de comercialização em Moçambique é caracterizada pela passagem de diferentes fases e DEA (1995), descreve da seguinte forma:

Antes da independência

A comercialização no período antes da independência era regulada pelo diploma legislativo nº 2814 de 28 de Maio de 1968, revogado pelo decreto provincial nº 59/73 de 13 de Novembro pela portaria nº 1059/73. Este diploma definiu os seguintes aspectos:

- ❖ Bonificação de taxa de juro concedido para a comercialização e importação de bens essenciais para o abastecimento;
- ❖ Fomentar a distribuição de incentivos e a comercialização dos produtos agrícolas;
- ❖ Apoiar a promoção da produção agrícola comercializável;
- ❖ Divulgar normas, procedimentos e listas oficiais de preços relativos aos produtos agrícolas comercializáveis;
- ❖ Contribuir para o financiamento de *stock* de bens incentivos e sacarias;
- ❖ Subsidiar as tarifas de transporte no âmbito de comercialização agrícola e para o funcionamento do próprio secretariado.

Depois da independência

Com a independência muitas lojas e cantinas nas zonas rurais fecharam devido ao abandono dos respectivos proprietários e as actividades de comercialização e abastecimentos passaram para as mãos de lojas do povo. Ao nível nacional o governo criou em 1980 a empresa estatal de comercialização agrícola AGRICOM, E.E (Empresa Agrícola de

Comercialização de Moçambique) que lhe cabia a tarefa de comprar os produtos agrícolas a preço oficiais e sem imputar os custos de transporte e de armazenamento.

Com o processo de liberalização da comercialização e falta de protecção do governo e a ICM (Instituto de Cereais de Moçambique), vê-se também com dificuldades de competir com vários compradores e tornar-se viável. Como forma de colmatar esta dificuldade em 1999 a ICM estabeleceu parceria com uma empresa privada Sul-africana a V&M Grain, contribuindo com trabalhadores, transporte e infra-estruturas (armazéns e escritórios).

MADER (1994/1996), mostram que Moçambique os produtores dedicam-se a produção de diversas culturas, sendo no entanto o milho (*zea mays L.*) a cultura mais cultivada e importante cobrindo uma área total cultivada de cerca de 29%, e o sector familiar é o mais importante na produção do mesmo com mais de 90% da área total. O milho juntamente com a mandioca são culturas crítica para a segurança alimentar. Estas, constituem as principais culturas alimentares básicas representando 30-50% da dieta média. Para o sector familiar as mesmas culturas constituem culturas de rendimento e são cultivadas por cerca de 79% (milho) e 59% (mandioca) de famílias rurais.

2.4.2. Comercialização do milho em Moçambique

Em relação a rede comercial o milho é vendido por, comerciantes licenciados e não licenciados (barracas, tendas, vendedores ambulantes), armazenistas, importadores e exportadores. Muitas vezes, o mesmo comerciante realiza diversos tipos de comércio (a grosso e a retalho) no mesmo estabelecimento (ECA II, 2009).

2.4.2.1 Rendimentos de milho em Moçambique

O milho é a cultura agrícola de maior importância em Moçambique, ocupando cerca de 1/3 da área total cultivada no país. Esta cultura tanto pode ser considerada uma cultura alimentar básica assim como uma cultura de rendimento, sendo produzida na região sul (nas províncias de Maputo, Gaza e Inhambane) principalmente para a subsistência.

Os dados do TIA (2007), mostram que na região Sul do país na campanha 2006/2007, os rendimentos obtidos para cultura de milho são estimados em cerca de 400Kg/ha, com uma maior concentração da produção em sequeiro. Entretanto, no sistema de regadio os rendimentos médios estão estimados em cerca de 700 Kg/ha. O nível de comercialização

desta cultura na zona sul é de 3% da quantidade produzida, percentagem relativamente inferior aos cerca de 16% e 17% da quantidade total produzida nas zonas centro e norte do país, respectivamente (TIA, 2007).

Segundo os dados FAOSTAT3 os rendimentos médios da comercialização do milho obtidos em Moçambique no período 2008-2009 foram os seguintes:

Tabela nº02: Rendimentos médios do milho em kilogrma/hectare (kg/ha) do milho obtido no período em análise em Moçambique.

Anos	Produção (ton)	Área colhida (há)	Rendimentos (kg/ha)
2008	1.676.000	1.962.700	8,54
2009	1.612.000	1.612.000	10
2010	2.089.890	1.738.042	12,02
2011	2.178.842	1.812.717	12,02
2012	1.177.390	1.572.009	7,49
2013	1.631.000	1.700.000	9,59

Fonte: FAOSTAT3

2.4.3 Importância da comercialização do milho

A comercialização é um dos principais impulsionadores do relacionamento económico entre as zonas rurais e as urbanas. É assim que, para a área da comercialização agrícola, o Governo definiu como um dos seus objectivos principais – contribuir para o crescimento da produção agrícola orientada para o abastecimento do mercado interno, visando a melhoria dos rendimentos monetários das populações (ECA, 2006-2009).

Moçambique depende do milho como principal fonte de garantia da segurança alimentar. As culturas substitutas do milho são o arroz, mapira e mandioca (JASSE, 2003).

O milho é considerado como um dos mais importantes produtos do sector agrícola não só em Moçambique, mas para o mundo em geral, e a sua importância é caracterizada pelas diversas formas da sua utilização, que vai desde a alimentação animal até a indústria de alta tecnologia, sendo que em Moçambique, mais da metade da produção do milho em grão é destinado a alimentação humana (TIA, 2007).

2.5 Acção do governo para comercialização Agrícola

Estratégia de comercialização Agrícola para 2006-2009, também conhecida por ECA II, que sucede a ECA I que vigorou em 2000-2005, apresenta as linhas gerais da situação de cada uma das fases, da cadeia de valor da qual se pode resumir o seguinte:

De um modo geral, em toda a cadeia de valor a comercialização agrícola enferma de limitações que impedem a sua evolução com celeridade e magnitude desejadas. A produção agrícola é realizada por pequenos agricultores, sendo a mão-de-obra constituída na sua maioria pelo agregado familiar, utiliza poucos insumos e a produção é destinada grande parte para o auto consumo.

Actualmente na comercialização agrícola compete ao estado, facilitar e regular o desenvolvimento da comercialização agrícola e criar condições que promovam o seu crescimento. Neste contexto, cabe ao estado (ECA, 2006-2009):

- ❖ A criação de um ambiente favorável ao investimento nacional e estrangeiro no comércio agrícola;
- ❖ A facilitação de investimento que promovam o comércio, tais como:
 - a) Reabilitação, expansão e modernização de infra-estruturas de apoio ao desenvolvimento do comércio agrícola, com prioridade nas zonas rurais, principalmente estradas terciárias e vicinais;
 - b) Promoção da construção de armazéns horizontais e silos nos principais corredores de desenvolvimento para assegurar e facilitar o escoamento e armazenagem de cereais, no âmbito de segurança alimentar, das importações e das exportações;
 - c) Promoção de desenvolvimento de agro-indústrias nas zonas rurais, principalmente, através da facilitação do uso de matérias-primas nacionais e da comercialização dos produtos acabados; e
 - d) Promoção da agricultura comercial.
- ❖ A definição, disseminação e monitoria de técnicas de produção e de qualidade;
- ❖ A promoção do acesso e de ligações dos pequenos produtores com os mercados, valorizando o seu potencial produtivo;

- ❖ A pesquisa, sistematização e disponibilização de informação sobre o mercado nacional, regional e internacional, tendo em vista a promoção do comércio interno e das exportações, sobretudo de produtos não tradicionais;
- ❖ A facilitação na organização dos produtores e comerciantes em associações; e
- ❖ O apoio na mobilização de recursos para o financiamento das associações agrícolas e de comerciantes, particularmente, nas zonas rurais.

CAPITULO III. METODOLOGIA

3.1.Descrição da Área do estudo

a) Localização e População

O distrito de Chókwè está situado a Sul da província de Gaza, no curso médio do rio Limpopo, tendo como limites a Norte o rio Limpopo que o separa dos distritos de Massingir, Mabalane e Guijá, a sul o distrito de Bilene e o rio Mazimuchope que o separa do distrito de Magude, a Este confia com os distritos de Bilene e Chibuto e a Oeste com os distritos Magude e de Massingir (MAE, 2005).

Com uma superfície de 2.466 km² e uma população de 199,523 habitantes estimada nas projeções anuais para 2013, o distrito de Chókwè tem uma densidade populacional de 88 hab/km² (INE, 2013).

b) Clima

O clima do distrito é dominado pelo tipo semi-árido, onde a precipitação varia de 500 a 800 mm, confirmando o gradiente do litoral para o interior, enquanto a evapotranspiração potencial de referência (ET_o) é da ordem dos 1400 a 1500 mm. As temperaturas médias anuais variam entre 22°C e 26°C e a humidade relativa média anual entre 60-65%. A baixa pluviosidade, aliada às elevadas temperaturas, resulta numa acentuada deficiência de água. A irregularidade das chuvas ocasiona estiagem e secas frequentes, mesmo durante a estação das chuvas (MAE, 2005).

c) Relevo e Solos

Todo o distrito de Chókwè é uma planície com menos de 100 metros de altitude e composta por aluviões ao longo do rio Limpopo, que atravessa todo o distrito no sentido NW-SE, e por depósitos indiferenciados no resto do distrito (PA's de Macarretane e Lionde). Verifica-se a ocorrência de terraços no extremo Sudeste do distrito (PA de Chilebene), junto ao distrito de Bilene. Em Macarretane, zona de Matuba, ocorrem argilas vermelhas (MAE, 2005).

d) Hidrografia

O distrito tem um grande potencial hidrográfico, sendo banhado pela margem direita do Rio Limpopo e pelo Rio Mazimuchope, possuindo ainda os riachos periódicos de Ngonwane, Munhuane, Chuezi, Nhambabwe e as lagoas de Chinangue, Ngondzo, Nha-nhai, Mbalambe e Khokhotiva. O Rio Limpopo é, a seguir ao Zambeze, o rio mais extenso de Moçambique e serve o maior sistema de irrigação do país, atravessando o distrito de Chókwè em todo o seu comprimento, no sentido NW-SE, estabelecendo a fronteira com os distritos de Mabalane, Guijá e Chibuto. A área total de captação do rio Limpopo é de 412.280 km², distribuída por 4 países, ao longo dos seus 1.461 km de extensão (MAE, 2005).

O rio dos Elefantes e os seus tributários formam, com 79 mil km², a segunda área de captação do Limpopo, da qual 84% esta localizada na África do Sul. A terceira área de captação do Limpopo, com 43 mil km² em Moçambique, está ligada ao rio Changane, que drena uma área de fraca precipitação e esta seca na maior parte do ano. O caudal do Limpopo é caracterizado por uma variação de caudal considerável, estando, alguns anos, seco por alguns meses. Estima-se que apenas 10% do caudal medido em Chókwè é gerado na parte moçambicana da área de captação do rio. Os seus caudais são muito baixos durante a estação seca, tendo reduzido bastante no Baixo Limpopo (desde a barragem de Macarretane até à foz do rio, em Zongoene), devido à construção de reservatórios e barragens nos países a montante. As vias rodoviárias principais totalizam 510 quilómetros de estradas, em geral, transitáveis, e o distrito tem acesso fácil à EN1 e os principais distritos da província (PESA, 2006).

e) Economia

A agricultura é a actividade económica dominante e envolve 80% da população activa do distrito. É praticada em explorações familiares com 1.5 hectare, em média, e em regime de consociação com base em variedades locais. Em algumas regiões há recurso à tracção animal e tractores. A área total cultivada pelo sector familiar é de 10 mil hectares, o que representa 5 % da área total do distrito, tendo como culturas básicas o milho, arroz, feijão nhemba, mandioca, batata-doce e feijão vulgar (*phaseolus vulgares*). A agricultura em sequeiro é dominada pela cultura do milho (INE, 2010).

O distrito está bem integrado na rede comercial do sul do país, possuindo ligações comerciais com cidades próximas e distritos vizinhos. Das 165 lojas existentes no distrito, 102 lojas e 4 armazéns estão operacionais (MAE, 2005).

A principal restrição a uma maior comercialização é a pequena produção de excedentes agrícolas, cujo aumento requer melhores preços, mais meios de transporte e melhores condições de armazenamento. A comercialização agrícola é fraca e ocorre nos mercados locais, bem como nos distritos vizinhos e noutras cidades próximas (Xai-Xai e Maputo). Em termos de infra-estrutura industrial existem uma fábrica de descaroçamento de algodão e outra de conservas de tomate paralisadas, pertenciam á companhia LOMACO. Existem ainda outras pequenas unidades da agro-indústria e de produção artesanal (MIC, 2006).

A exploração agrícola do distrito reflecte a base da economia familiar, constatando-se que 85% das explorações são cultivadas por 3 ou mais membros do agregado familiar. A maioria da terra é explorada em regime de consociação de culturas alimentares, nomeadamente o milho, mandioca, feijão nhemba, amendoim, batata-doce e arroz. (MAE, 2005).

3.2.Métodos e técnicas de recolha de dados

3.2.1. Determinação da amostra

Para escolha da amostra baseou-se na amostragem por tipicidade ou intencional, que constitui um tipo de amostragem não probabilística e consiste em seleccionar um subgrupo da população que, com base nas informações disponíveis, possa ser considerado representativo de toda a população. Entretanto, requer considerável conhecimento da população e do subgrupo seleccionado (GIL, 2008).

A amostragem “bola de neve” ou “*snowball technique*” diz que a amostra para o estudo depende do número total da população. Define-se 15% da amostra se a população total abrangida não for superior a 100, 10% se estiver no intervalo entre 100-500 e 5% se for superior a 500 (MATAKALA & MACUCULE, 1998).

Os critérios usados para a seleção das associações são: lista de associações do distrito, capacidade de produção e comercialização, área de produção e número de membros. Assim sendo o distrito dispõe de 20 associações em acção, desta feita seleccionou-se uma amostra de 15% correspondente a três (3) associações, nomeadamente a associação 25 de Setembro onde

foram entrevistadas 8 membros, a associação Macone onde foram entrevistadas 26 membros e associação Vukoxa entrevistadas 35 membros.

3.2.2. Etapas da pesquisa

A pesquisa seguiu basicamente três etapas abaixo:

a) Primeira etapa: preparação para o trabalho de campo

Numa primeira fase fez-se a elaboração do protocolo como guião para a pesquisa, depois realizou-se a pesquisa bibliográfica e pesquisa documental.

A Pesquisa bibliográfica, ou fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde boletins, jornais, revistas, livros, monografias, teses, material cartográfico etc. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contacto directo com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido transcritos por alguma forma, quer publicidades, quer gravadas (LAKATOS & MARCONI, 2003).

Na pesquisa bibliográfica recorreu-se a vários manuais (vide a revisão de literatura) que evocam a comercialização do milho em todos os contextos, cujas fontes são indicadas no capítulo V.

A Pesquisa documental é restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se domina de fontes primárias. Estas podem ser feitas no momento em que o facto ou fenómeno ocorre, ou depois (GIL, 2008). Os relatórios e documentos foram fornecidos pelas instituições governamentais com destaque para ao SDAE de Chókwè e o SIMA.

b) Segunda etapa: Estágio e recolha de dados

Os métodos e técnicas que serão descritos a seguir foram acompanhados em simultâneo por um estágio profissional, com duração de 4 meses (Outubro de 2014 a Janeiro de 2015) e 3 meses de colecta de dados.

Desta forma, a técnica utilizada para a recolha de dados foi a entrevista, baseada num questionário estruturado (**vide o apêndice nº01**) direccionado aos produtores agrícola com mais ênfase às associações de produção e comercialização do milho. O questionário

possibilitou um contacto directo com os produtores e comerciantes e foi mais conveniente para o estudo no que diz respeito a estrutura do mercado dos produtos agrícolas.

Para implementação desta etapa foram usados os seguintes métodos: O primeiro método que consistiu na pesquisa do campo, baseou-se em investigações de pesquisa empírica cujo principal objectivo é o delineamento ou análise das características de factos ou fenómenos, com a finalidade de fornecer dados para verificação de hipóteses (TRIPODIETAL, 1975). Esta pesquisa foi acompanhada pela observação directa intensiva é realizada através de duas técnicas, a entrevista e observação.

A primeira fase da entrevista, consistiu no desenvolvimento de precisão, focalização, fidedignidade e validade de certo acto social como a conversa, efectuada face a face, de maneira metódica, proporciona ao entrevistador, verbalmente, a informação necessária. GOODE E HATT (1969). Essa entrevista foi do tipo despadronizada ou não estruturada, o entrevistador tem a liberdade para desenvolver cada situação em qualquer direcção que considere adequada. É uma forma de poder explorar mais amplamente uma questão. Em geral, as perguntas são abertas e podem ser respondidas dentro de uma conversa informal.

De seguida, foi a observação técnica de colecta de dados para conseguir informações e utiliza os sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade. Não consiste apenas em ver e ouvir, mas também em examinar factos ou fenómenos que se desejam estudar. A observação ajuda o pesquisador a identificar e a obter provas a respeito de objectivos sobre os quais os indivíduos não têm consciência, mas que orientam seu comportamento. Desempenha papel importante nos processos observacionais, no contexto da descoberta, e obriga o investigador a um contacto mais directo com a realidade (GIL, 2008).

Recorreu-se a este método para situações em que uma certa informação fosse observável. Este método aplicou-se sobretudo em entrevistas com os produtores de milho (observando o tamanho das suas zonas de produção, os celeiros e as condições de vias de acesso). Este método também permitiu perceber o grau de fiabilidade de respostas e o nível de percepção dos entrevistados em relação a determinados assuntos como o caso de tamanho das zonas de produção.

c) **Terceira etapa: Análise e interpretação dos dados**

Por fim, a última etapa da pesquisa foi a análise e interpretação dos dados obtidos no campo, constituindo-se ambas núcleo central da pesquisa.

Análise e interpretação são duas actividades distintas, mas estreitamente relacionadas e, como processo, envolvem duas operações, a análise tem como objectivo organizar e resumir os dados de forma que possibilitem o fornecimento de respostas ao problema proposto para investigação, e a interpretação tem como objectivo a procura do sentido mais amplo das respostas, o que é feito mediante sua ligação a outros conhecimentos anteriormente obtidos (GIL, 2008).

O método comparativo realiza comparações, com a finalidade de verificar semelhanças e explicar divergências. Este método é usado tanto para comparações de grupos no presente, no passado, ou entre os existentes e os do passado, quanto entre sociedades de iguais ou de diferentes estágios de desenvolvimento e permite também analisar o dado concreto, deduzindo do mesmo os elementos constantes, abstractos e gerais (MARCONI & LAKATOS, 2003). Entretanto, a mesma técnica de análise da informação, revelou-se como relevante, na medida em que, possibilitou o cruzamento da informação recolhida e da presente (informação) na revisão bibliográfica, com o objectivo de criar e dar coerência ao presente trabalho. Contudo, para análise do estudo serão consideradas a três culturas (tomate, repolho e banana) em comparação com o milho, para medir o rendimento das associações.

3.2.3. Representação dos Dados

Tabelas: é um método estatístico sistemático, de apresentar os dados em colunas verticais ou fileiras horizontais, que obedece à classificação dos objectos ou matérias da pesquisa. É bom auxiliar na apresentação dos dados, uma vez que facilita, ao leitor, a compreensão e interpretação rápida da massa de dados, podendo, apenas com uma olhada, apreender importantes detalhes e relações. Todavia seu propósito mais importante é ajudar o investigador na distinção de diferenças, semelhanças e relações, por meio da clareza e destaque que a distribuição lógica e a apresentação gráfica oferecem às classificações (LAKATOS, MARCONI, 2003).

Gráficos: são figuras que servem para a representação dos dados. Utilizados com habilidade, podem evidenciar aspectos visuais dos dados, de forma clara e de fácil compreensão. A representação dos resultados estatísticos com elementos geométricos permite uma descrição imediata do fenómeno (LAKATOS, MARCONI, 2003).

Entretanto, para analisar as variáveis utilizou-se um computador com o sistema *Windows 2007*, que dispunha do pacote *Microsoft Office Excel* que através do programa *data analysis*, que permitiu um minucioso calculo dos dados sobre estatística descritiva dos dados colhidos no campo.

3.2.4. Variáveis em análise

As variáveis para análise do presente estudo foram: área explorada, quantidade produzida, o custo total, preço do milho, receita total e lucro total.

3.3. Limitação do estudo

No presente estudo, identificou-se as seguintes limitações:

- ❖ Não foi possível ter informação e dados de todos anos, tais como (2012 e 2013) devido aos desastres naturais ocorridos na região.
- ❖ Ao nível do Distrito há falta de informação em arquivo sobre diferentes aspectos ligados ao desenvolvimento local e a comercialização agrícola.
- ❖ O facto de a pesquisadora estar a mercê das indicações do supervisor impossibilitou o deslocamento para vários pontos do Distrito que permitiria obter maior cobertura da área do estudo. Isto deveu-se por lado a falta de transporte e por outro, a limitação financeira da pesquisadora (ficar mais dias no campo acarreta mais custos).

CAPITULO IV. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A apresentação dos resultados obedece a seguinte sequência: no princípio faz-se a descrição das características das associações em estudo, descrição das principais culturas produzidas e comercializadas da forma², locais de venda do milho, dos principais compradores deste produto e processo da sua comercialização. Seguidamente deu-se enfoque nos principais serviços de mercado, destacando o transporte, o armazenamento/acumulação e o financiamento, fez-se uma descrição dos principais constrangimentos da comercialização identificados na área de estudo. Para terminar, fez-se uma avaliação dos rendimentos económicos gerados com o processo da comercialização. De referir que particular atenção é dada a cultura de milho que é a cultura em estudo.

4.1. Características das associações agrícolas do Distrito de Chókwè

A decisão dos produtores rurais de Chókwè de participar de uma associação representa, antes de mais nada, uma escolha consciente de buscar caminhos próprios que atendam suas necessidades, interesses e objectivos comuns. O que motivou os produtores do Distrito de Chókwè a criar associações está relacionado ao facto de perceberem que sozinhos teriam mais dificuldades em alcançar alguns objectivos. Pois, os entrevistados citaram que: *“Prosperar, melhoria de vida, realizar empreendimentos, tudo isto é facilitado quando nós nos ajudamos mutuamente”*.

A associação 25 de Setembro foi fundada pelo agricultor Raimundo Mojovo (já falecido), com a ideia de reunir os agricultores da aldeia 25 de Setembro para suprir as suas necessidades. Esta contou com ajuda do Projecto Francês de construção de canal de irrigação, motobomba, tractores, armazéns e moinhos. A associação Macone, foi fundada baseada na ideia desenvolvida pelo governo local de acordo com as necessidades que os agricultores enfrentavam após a sua produção, pois os associados beneficiaram-se de uma moto-bomba, sementes melhoradas e 3 juntas de boi com charrua. A associação Vukoxa foi uma iniciativa do Jossias Arnet a decidir juntar os agricultores da localidade de Chate onde iniciaram com fundos próprios.

² Refere-se a maneira como os camponeses se organizam para venderem o milho

Para além das características indicadas acima, a tabela abaixo reporta as principais/comuns características das associações mencionadas pelos entrevistados no das associações do Distrito de Chókwè.

Tabela nº03: Características das associações

Nome da Associação	Ano de fundação	Número de Membros		Total	Área explorada (hectares)	Situação da legalização.	
		Homens	Mulheres			Legal (1)	não legal (2)
25de Setembro	1979	6	2	8	50	2	
Macone	2007	16	34	50	185	1	
Vukoxa	2001	10	36	46	115	1	

Fonte: Elaborada pela autora a partir dos dados obtidos no campo

Neste estudo foram entrevistadas 3 associações, das quais, a mais antiga é a associação 25 de Setembro com 36 anos de existência, seguida da associação Vukoxa com 14 anos de existência e por último a associação Macone com 8 anos de existência. Constatou-se ainda que a associação 25 de Setembro que por sinal a mais antiga não se encontra devidamente legalizada enquanto as demais associações encontra-se numa situação legal.

Das associações entrevistadas, a associação Macone é a associação com maior número de membros, dos quais 68% são mulheres e 32% homens. Seguido da associação Vukoxa com 78,3% de mulheres e 21,7% de homens, e por fim a associação 25 de setembro com menor número de membros sendo que a menor percentagem é das mulheres com 25% e 75% de homens.

A associação Macone apresenta maior número de membros porque possui maior área de produção com 185 hectares enquanto a associação 25 de Setembro apresenta menor número de membros visto que esta possui uma área de produção de 50 hectares inferior em relação as outras associações.

Entretanto, estas associações possuem uma característica comum em relação ao número de membros. Este resultado coincide com as características de SENAR (2001) ao afirmar que

não existe um número mínimo legal de associados. Como se trata de uma sociedade exige-se no mínimo duas pessoas.

No que diz respeito a situação da legalização, todas associações estão legalizadas excepto a associação 25 de Setembro, este cenário deve-se a desistência dos membros, fuga ao fisco, menor capacidade financeira para o pagamento de imposto e falta do espírito de associativismo.

4.2. Contribuição das principais culturas produzidas nas associações nos anos 2009/2010

A maior parte da terra é explorada em regime de consociação de culturas alimentares. As culturas mais praticadas nas associações são: milho, tomate, pimenta, banana, repolho, couve, cebola, feijão, mandioca. A seguir demonstra-se em forma de tabela as culturas produzidas nas associações em estudo e o rendimento por área.

Tabela nº04: Rendimento das principais culturas produzidas nas associações

Associação	25 de Setembro		Macone		Vukoxa	
Culturas	Produção (ton)	Área colhida (ton)	Produção (ton)	Área colhida (ton)	Produção (ton)	Área colhida (ton)
Milho	18,4	52,8	23,8	47	24	42,45
Tomate	16	33,18	19	40	20,5	27,2
Banana	8,3	25	12	3,3	11,7	6,7
Repolho	12,9	35	18,2	25	12,3	9
Hortícolas	4,2	1,2	8	0,3	6	0,5
Média	11,96	29,44	16,2	23,12	14,9	17,17
Total	59,8	147,18	81	115,6	74,5	85,85

De acordo com a tabela acima demonstra que as associações apresentam como maior produção o milho, tomate e repolho. De acordo com as associações a produção do milho, tomate, repolho e banana é extremamente fundamental para as famílias de Chókwè e proporciona maiores rendimentos. A maioria dos entrevistados referia: “*o milho constitui a base da nossa alimentação e as condições climáticas e de solo favorecem a sua produção*”.

Das entrevistas efectuadas e das observações feitas, notou-se que a produção de tomate, repolho e banana é feita em quantidades relativamente pequenas comparadas as do milho, isso deve-se ao facto dos produtores não terem capacidades de conservação e transformação, uma vez que estes produtos são altamente perecíveis.

Entretanto, estes resultados apresentam o tomate como a segunda cultura mais produzida nas associações, distanciando-se assim do estudo feito pelo MADER (1998), que mostrava a mandioca como a segunda cultura mais produzida em Moçambique. Isto deve-se ao facto de o estudo do ter sido a nível nacional e o presente estudo ser mais do nível local.

4.1.2 Meios de produção

A produção é feita sobretudo usando a mão-de-obra dos associados e a tecnologia é mecânica (tractores, motobombas, etc) e rudimentar (enxadas, catanas, machados, etc). O cultivo é em consociação e normalmente reservam uma área mínima para a produção de hortícolas. As associações usam a rega por drenagem e por regadores manuais. A rega por drenagem é feita através do canal de regadio de Chókwè.

4.2. Descrição do processo de comercialização do milho produzido pelas associações

De acordo com as associações o período da colheita do milho tem sido em duas campanhas. Na primeira época a colheita ocorre nos meses de Dezembro a Fevereiro e a segunda época ocorre nos meses de Julho e Agosto. Após a colheita o processo de comercialização é efectuado pelos próprios produtores nas zonas de produção e nos mercados.

A comercialização é feita por vários intervenientes como: agricultores associados, comerciantes grossistas, comerciantes retalhistas, os armazenistas formais, as grandes empresas compradoras deste cereal e a população sejam local ou proveniente de outros locais que procura o produto para diversas finalidades.

O local de armazenamento deste cereal é nos celeiros construídos pelos agricultores em casa dos membros. O transporte do produto é feito por carroças e por vezes por camiões até o local da venda ou ao comprador mais próximo (quando a produção é maior). Nos anos de escassez, a produção é para o consumo autónomo dos associados. Porém os resultados mostram que as associações apenas desempenham duas categorias dos agentes, que é o papel de produtor agrícola e distribuidor em simultâneo. Ademais, o milho não é processado (agro-

indústrias) para comercialização apenas para o consumo, o milho é vendido em grau ou com espiga.

Estes resultados vão de acordo com o processo de comercialização descrito por MENDES (2007) ao descreve-lo como em fluxo organizado de bens e serviços, cuja origem é distinta, dispersos locais e cujos fins são também diferentes pontos de consumos. Onde o mesmo autor descreve três fases distintas no processo de comercialização: concentração, equilíbrio e dispersão. Entretanto este resultado diverge com o estudo feito por (CABRAL, 2001) ao apontar quatro categorias dos agentes da comercialização como sendo produtores agrícolas, agro-industriais, distribuidores e consumidores.

4.2.1. Mercado de comercialização

O milho ofertado pelos produtores associados é vendido no mercado municipal de Chókwè, na Vila da Macia e no mercado de Xai-Xai e nos restantes pontos da Cidade de Maputo concretamente no mercado Grossista do Zimpeto. Nestes mercados, os produtores ou comerciantes distribuem o milho sob duas formas: o milho seco (grão) e fresco (Maçaroca). O milho seco é vendido em latas de 20 litros e o milho fresco em quilogramas, na forma fresca é a mais procurada no distrito e constitui umas das formas de reduzir os custos com armazenamento e transporte. Em relação aos preços praticados nesses mercados abordar-se-á mais em diante no decorrer do estudo (**vide os anexos nº 01,02 e 03**).

4.2.2. Canais de comercialização do milho identificados na área de estudo

Os produtores associados distribuem os seus produtos em duas maneiras a saber: vendem aos grossistas (que são na maior parte clientes externos) e vendem aos retalhistas (que são em grande parte clientes do distrito de Chókwè e arredores).

Após a colheita o milho é armazenado em celeiros. A figura abaixo mostra o canal de comercialização do milho da associação 25 de Setembro.

Figura nº03: Canal de comercialização directo ou simples



Fonte: Elaborado pela autora

A figura nº03 mostra que os comerciantes (grossistas e retalhista) deslocam-se para as zonas de produção para a compra do milho. Este canal é adoptado por acarretar custos baixos de armazenamento e transporte. Este resultado não vai de acordo com a classificação dos canais de comercialização publicado no estudo do MENDES (2007) baseados no seu comprimento e complexidade. Sendo os tipos mais comuns: o produtor vende directamente ao consumidor e as operações são executadas pelos intermediários.

As associações Macone e Vukoxa apresentam um canal de comercialização semelhante, após a colheita do milho, armazenam nos celeiros durante um período de 3 meses e transportam em carroças ou camiões para os mercados Municipal de Chókwè, mercado de Xai-Xai, mercado da Vila de Macia e no mercado grossista de Zimpeto. Contudo por este canal apresentar custos elevados, é mais frequente quando a produção é em grande escala. Esquemáticamente o canal de comercialização para estas associações é apresentado na figura nº04:

Figura nº04: Canal de comercialização complexo



Fonte: Elaborado pela autora

Portanto, a complexidade deste canal faz com que o preço de milho nos mercados seja relativamente elevado devido á existência de muitos intermediários, as longas distâncias que o produto percorre, os custos de comercialização, tais como transporte, Manuseamento e armazenagem. Este resultado diverge com a classificação dos canais de comunicação citados por MENDES (2007), subdividido em dois tipos mais comuns como: o produtor vende directamente ao consumidor e as operações são executadas pelos intermediários.

4.2.3 Funções básicas do sistema de comercialização do milho

Com base nas entrevistas e observações notou-se as seguintes funções ou serviços fornecidos nos mercados para a comercialização do milho. As funções de acumulação/armazenamento, transporte e financiamento serão desenvolvidas com maior ênfase.

a) Acumulação/Armazenamento

As associações utilizam armazéns feitos com material local (estacas e capim) nas casas dos membros, num curto período de tempo até que seja levado ao mercado. Para evitar ataque de pragas no armazenamento fazem fumaças por baixo dos celeiros. O uso de material local para construção de celeiros deve-se a facilidade de aquisição e por ter baixos custos. Na associação Macone, o milho para além de ser armazenado em celeiro é também armazenado em instalações alugadas durante um período de 3 meses por vezes, onde o armazém seja com material convencional, isto quando a quantidade é elevada.

Os resultados do estudo acima, não vão de acordo com o papel que o governo desempenhava fortemente nesta função e que actualmente se vem distanciando, deixando com que esta função seja cada vez mais desempenhada pelos privados, pois Chókwè já foi grande celeiro a nível Nacional. Entretanto, o resultado entra em consonância com estudo feito pelo (MICT/DNCI, 1998), ao dizer que em Moçambique o sistema de armazenamento do produtor do sector familiar, é rudimentar e de pequena dimensão, exigindo uma rotação rápida dos produtos, sobre pena de permanecer ao ar livre e sujeitar-se a pragas e doenças. Mas diverge com MAP/MICT (1999), ao afirmar que o armazenamento tem custos e o principal propósito é estender a disponibilidade do produto por um período mais longo em vez de vender imediatamente após colheita, pois a pretensão por detrás de todo o armazenamento comercial é que o preço irá subir suficientemente enquanto o produto se mantém no armazém.

b) Transporte

Na associação 25 de Setembro os compradores se deslocam as machambas ou casas dos produtores com seus próprios meios para comprarem o milho e isso se verifica com maior frequência na época seca, altura em que as estradas são transitáveis. Porém, na época das chuvas quando as estradas tornam-se intransitáveis a venda ocorre nas zonas de produção e

onde se encontram os celeiros, logo a venda diminui consideravelmente. Ou por outra, eles alugam carroças para transportar até o mercado, onde custa 400,00MT por dia.

As associações Macone e Vukoxa alugam carros, em geral o aluguer do carro das suas zonas de produção ou casas para os mercados varia de 7.000,00MT a 15.000,00MT dependendo da distância percorrida, num carro com capacidade de 4 toneladas, todavia, o preço de transporte varia dependendo da quantidade do produto transportado.

No geral o transporte nas três associações entrevistadas é importante, sendo a sua afluência/periodicidade constrangida pelo estado das estradas e pela capacidade financeira dos produtores. Durante a época de transporte do milho, a produção sai das zonas de cultivo e o volume de produção transportado para zonas de comercialização por vezes é baixo. Por isso os camiões que vão a estas zonas frequentemente vão vazios, os custos de aluguer deste é de uma viagem nos dois sentidos.

Os resultados do estudo estão de acordo com os estudos feitos pelo DEA (1995), onde cita que os custos de transporte são determinados pela quantidade e densidade do sistema de estradas e pelo custo de estabilidade de abastecimento de viaturas e peças sobressalentes. O mesmo estudo concorda com estudo do ICM (1998), ao dizer que em Moçambique durante a época chuvosa é quase impossível andar nas estradas, mesmo durante a época seca, essas estradas são de difícil acesso originando vários custos relacionados com a manutenção de veículo, influenciando assim a definição do local de venda. Assim como os outros estudos, o estudo do MIC e MADER (2001) também harmoniza com os resultados desta pesquisa ao afirmar que o transporte nas zonas rurais em Moçambique é feito pelos ombros, de cabeça, de carrinha de mão, de bicicleta, de autocarro ou camião.

c) Financiamento

As associações 25 de Setembro e Macone, tiveram acesso ao financiamento, de fundos provenientes do FDD, UNAC e ONG's. A associação Vukoxa, embora esteja em grupo nunca teve acesso ao crédito ou financiamento, pois, estes dependem das contribuições ou cotas feitas na associação, isto devido a grande desistência dos sócios e por não estarem devidamente organizados como estrutura. Assim sendo, as associações reconhecem que o financiamento é fundamental para o aumento de área de produção bem como da quantidade de milho a comercializar. Acredita-se que as associações têm disponibilidade do crédito,

devido a sua de organização e por serem mais fiáveis para o reembolso do dinheiro em relação ao um produtor singular. Este resultado da pesquisa levam-nos a discordar com o estudo feito por DNCI (1998), onde afirma que nas zonas rurais, os comerciantes, associações agrícolas não têm acesso a crédito, e isso deve-se por um lado, a inexistência de serviços de créditos nas zonas rurais.

d) Processamento

De acordo com os dados colhidos no campo, as associações processam o milho em moageiras, transformando em farinha para o consumo autónomo. Entretanto, maior parte do milho produzido é comercializada em grão ou fresco, por essa razão a questão de processamento não será aprofundado neste estudo. Apesar disso, este resultado harmoniza com estudo feito pelo MICT/DNCI (1998), segundo o qual os produtos agrícolas em geral e principalmente o milho são vendidos “*in natura*”, sem secagem ou classificação, apenas parte destinada ao consumo sofrem transformações.

e) Informação

O SIMA através dos intermediários (extensionistas, rádio comunitária e televisão) divulga informações semanais sobre a cultura de milho, para ajudar os comerciantes na provisão de preços principalmente. Embora essa acção não seja contínua, dessa forma os produtores não baseiam-se nessa informação, afirmaram que os preços praticados não são os divulgados mas sim os negociados entre produtores e comerciantes.

Este resultado vai de acordo com os estudos feitos por MAP/MSU (1997) e DNCI (1998), ao mostrarem que o fluxo de informação para tomada de decisão para a produção, distribuição e consumo de produtos agrícolas, ainda não é suficientemente alargado e abrangente, para beneficiar o pequeno produtor.

4.3. Constrangimentos no processo da comercialização do milho registrados nas associações.

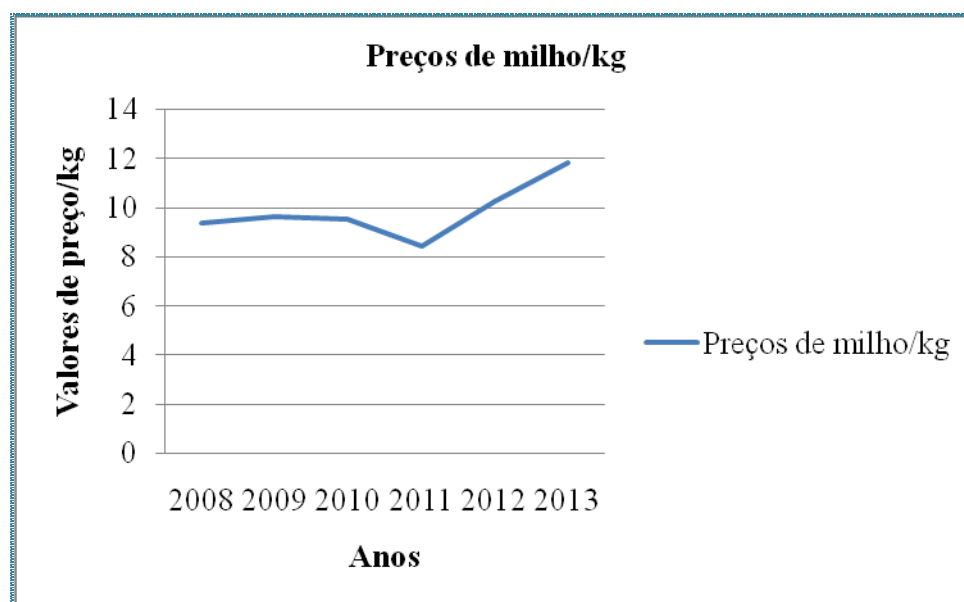
O fraco desempenho da rede de comercialização verificado na área em estudo está relacionado a vários factores. Contudo, as associações reportaram os seguintes constrangimentos que afectam a produção e comercialização do milho:

- ❖ As cheias que assolam o distrito e degradam as vias de acesso;
- ❖ O armazenamento é precário deixando o cereal susceptível a pragas e doenças;
- ❖ Falta de insumos de combate a pragas e doenças;
- ❖ Escassez de transporte por parte dos produtores associados para escoamento do seu produto do campo para o mercado;
- ❖ Elevados custos dos transportes rodoviários;
- ❖ Preços baixos (as associações reportaram que os preços aplicados são um problema e em geral o preço de milho tem variado em função da procura e abundância no distrito);

O resultado do presente estudo harmoniza com o estudo feito pelo CLUSA (1998), como sendo a actualmente a problemática de Moçambique (as vias de acesso, altos custos de transportes, a falta de infra-estruturas adequadas, a falta de financiamento, a falta de transparência de mercado e de informação, sazonalidade dos preços).

4.4.Preço de Milho no Distrito de Chókwè

Gráfico nº 01: Preços do milho no Distrito de Chókwè



Fonte: *Elaborado pela autora com base nos dados do SIMA*

O preço médio no Distrito de Chókwè, em 2013 atingiu o pico, no mês de Março registou preços altos com (15.53 MT/kg) e os meses de Agosto, Novembro e Dezembro atingiram cifras mais baixas com o preço que variou (9.55MT a 9.94MT/kg). Neste ano observou uma

inflação dos preços devido a perda de produção devido as cheias, sendo assim comercializaram o milho vindo da zona centro.

No ano 2011 o comportamento de preço foi baixo, no mês de Maio e Junho foram os meses com preços mais baixos de (6.46Mt e 7.12Mt/kg respectivamente), os preços médios observaram nos meses de Outubro e Novembro com 9.94Mt/kg para ambos. Esta descida de preço nestes meses deveu-se a muita oferta de milho.

4.5. Determinação dos rendimentos da cultura de milho

Tabela nº 05: Análise das variáveis económicas da associação 25 de Setembro

Descrição	Produção em t	Custo Total (MT)	Receita Total (MT)	Lucro total (MT)
2008	20	41.710	130.000	88.290
2009	16	45.630	112.000	66.370
2010	18	51.450	126.000	74.550
2011	0	0	0	0
2012	0	0	0	0
2013	0	0	0	0
Total	54	138.790	368.000	229.210
Média	18	46.263	122.667	76.403,33

Fonte: *Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo*

A tabela acima ilustra, que o maior rendimento da cultura de milho na associação 25 de setembro foi gerado em 2008 com 88.290 MT, com uma receita de 130.000 MT e apresentou baixo rendimento no ano 2009 no valor de 66.370 MT com uma receita de 112.000 MT, este deveu-se a avaria da motobomba. Nos anos 2011 a 2013 observou-se incerteza da produção devido a calamidades naturais.

Tabela nº 06: Análise das variáveis económicas da associação Macone

Descrição	Produção em t	Custo Total	Receita Total	Lucro total
2008	23	64.945	172.500	107.555
2009	22	69.450	110.000	40.550
2010	24	72.950	240.000	167.050
2011	21	84.950	157.500	72.550
2012				
2013				
Total	90	292.295	680.000	387.705
Média	22.5	73.074	170.000	96.926,25

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

De acordo com tabela acima constata-se, que o maior rendimento da cultura de milho na associação Macone foi registado em 2010 com 167.050MT, com uma receita de 240.000MT e apresentou menor rendimento no ano 2009 no valor de 40.550MT com uma receita de 110.000MT, este deveu-se desistência de membros. Nos anos 2012 e 2013 observou-se incerteza da produção devido a calamidades naturais.

Tabela nº07: Análise das variáveis económicas da associação Vukoxa

Descrição	Produção em t	Custo Total (MT)	Receita Total (MT)	Lucro total (MT)
2008	21	80.150	157.500	77.350
2009	24	82.740	180.000	176.250
2010	22	86.200	165.000	161.700
2011	26	87.450	195.000	191.176,47
2012	23	85.670	3.075.00	301.350
2013			0	
Total	116	422.210	1.005.000	907.826,47
Média	38.66667	140.737	335.000	302.608,82

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

A tabela acima mostra que, o maior rendimento da cultura de milho na associação Vukoxa foi registado em 2012 com 301.350MT, com uma receita de 3.075.00MT e apresentou menor rendimento no ano 2008 no valor de 77.350MT com uma receita de 157.500MT, deveu-se a perda da produção derivado de altas temperaturas. No ano 2013 observou-se incerteza da produção gerada pelas calamidades naturais.

Tabela nº 08: Análise descritiva das variáveis económicas na cultura de milho

Descrição	Total	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão	C.V
Produção (t)	86,67	7,67	21,33	17,33	5,90	0,34
Custo (MT)	284.431,7	28.556,67	70.200	56.886,33	16.515,87	0,29
Receita (MT)	684.333,3	102.500	177.000	136866,7	29.352,12	0,21
Lucro (MT)	508.247,2	87.908,82	134.433,3	101.649,4	18.906,06	0,19

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados da pesquisa

Com base na tabela nº04, pode se observar que a média da produção das 3 associações foi de 17,33 toneladas com um desvio padrão de 5,90 toneladas. O mínimo usado na produção foi de 7,67 toneladas verificado em 2012 e o máximo foi de 21,33 toneladas verificados em 2009. O coeficiente de variação mostrou que a produção foi homogénea durante o período em estudo, pois, o mesmo esteve abaixo de 50%.

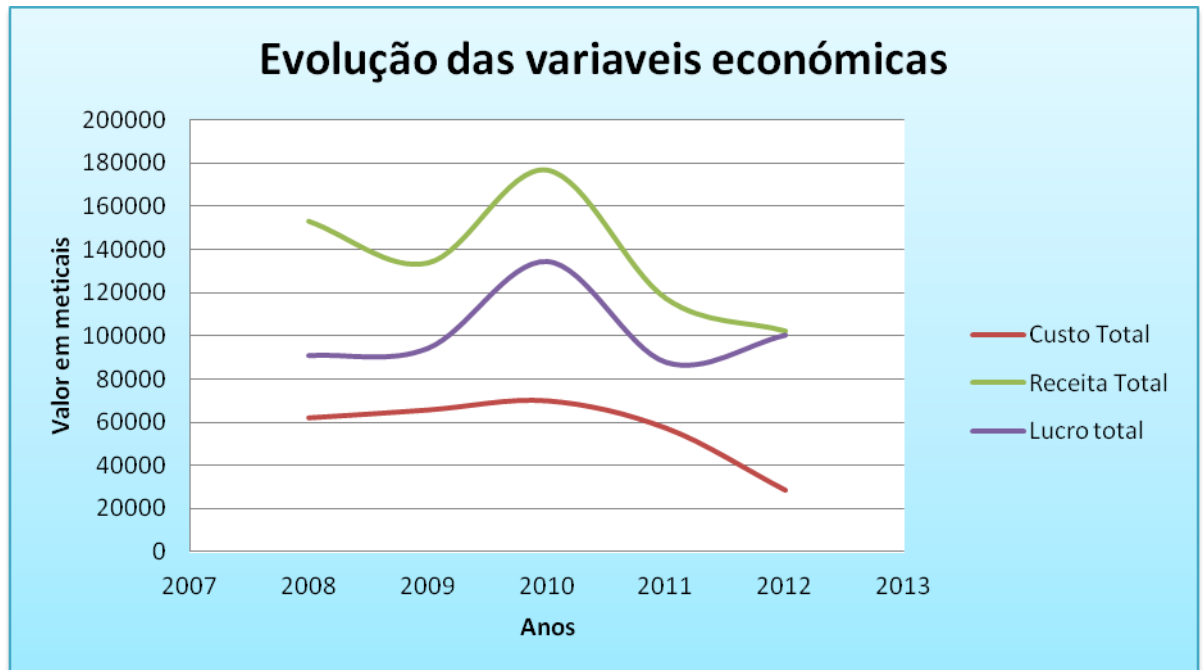
Os custos alocados na produção mostraram, que a sua média em todo o período em estudo foi de 56.886,33MT com um desvio padrão de 16.515,87MT. O mínimo registado em todo período de estudo foi de 28.556,67MT verificados em 2012 e o máximo foi de 70.200MT verificados em 2010. O coeficiente de variação mostrou que os custos foram homogéneos durante o período em estudo, pois, o mesmo esteve abaixo de 50%.

A receita média registada em todo o período em estudo foi de 136.866,7MT com um desvio padrão de 29.352,12MT. A receita mínima observada foi de 87.908,82MT registada no ano de 2012 e a máxima observada foi de 177.000MT, registada no ano de 2010. O coeficiente de variação mostrou que a receita foi homogénea durante todo o período em estudo, pois, o mesmo esteve abaixo de 50%.

O lucro médio observado em todo o período em estudo foi de 101.649,4 MT com um desvio padrão de 18.906,06MT. O lucro mínimo observado foi de 87.908,82MT registado no ano de 2012 e o máximo observado foi de 134.433,3 meticais, registado no ano de 2010. O coeficiente de variação mostrou que a receita foi homogénea durante todo o período em estudo, pois, o mesmo esteve abaixo de 50%. **(vide o anexo 5).**

4.5.1. Tendência dos custos, receitas e lucros da cultura de milho

Gráfico nº02: Evolução das variáveis económicas ao longo do período em estudo nas três associações.



Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados colhidos no campo

Com base no gráfico nº02 nota-se que a produção teve uma tendência de crescimento polinomial, com a concavidade virada para baixo, onde verifica que no último período teve uma tendência decrescente. Observa-se que os custos tiveram um crescimento polinomial, com a concavidade virada para baixo, com um decréscimo em 2010.

O gráfico da receita foi superior a relação ao gráfico dos custos o que mostra, que esta actividade gera um rendimento significativo. As receitas tiveram uma tendência de crescimento oscilatório, isto é, atingiu o pico em 2010 e um decréscimo no ano 2011. E por sua vez o gráfico dos lucros também foi superior ao gráfico dos custos o que mostra que esta actividade tem um índice de lucratividade satisfatória. Os lucros tiveram um crescimento oscilatório, o mesmo verificado nas receitas, apresentando uma baixa em 2009 e um pico em 2010. Nota-se que o lucro e a receita tiveram um equilíbrio em 2012, portanto, verificou-se que no período em estudo a actividade gerou rendimentos satisfatórios nas três associações.

4.5.2 Contributo do milho na renda das associações no período em estudo

Tabela nº09: Contributo do milho no período 2008-2013

A tabela a seguir ilustra o lucro gerado pelo milho e os anos que contribuíram significativamente o incremento do renda das associações em estudo.

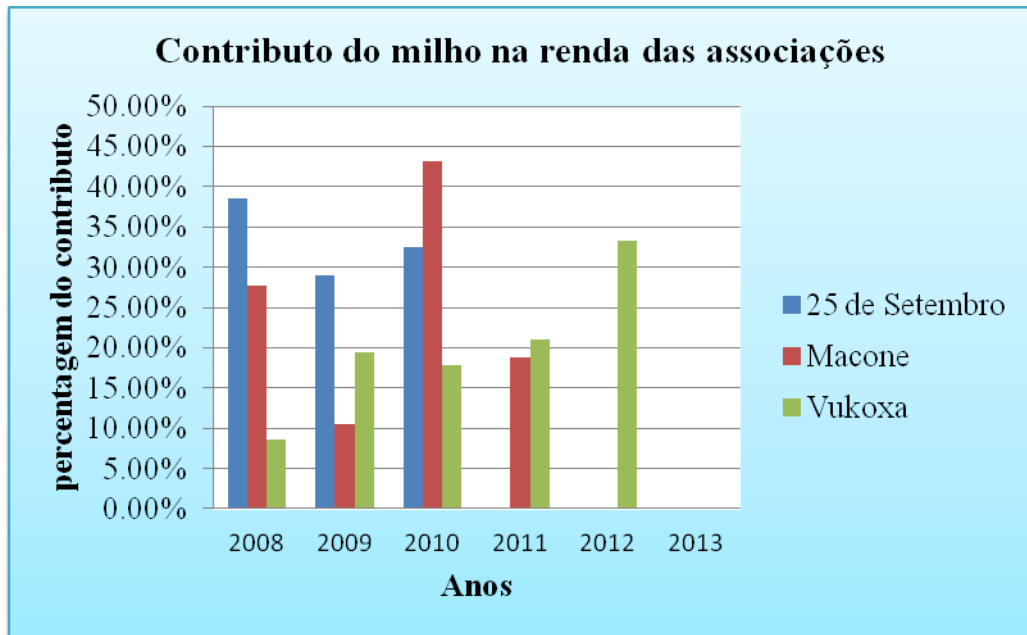
Associação	25 de Setembro		Macone		Vukoxa		
Discrição/ Anos	Lucro total	% do contributo	Lucro total	% do contributo	Lucro total	% do contributo	
2008	88.290	38,51%	107.555	27,74%	77.350	8,52%	
2009	66.370	28,96%	40.550	10,46%	176.250	19,42%	
2010	74.550	32,53%	167.050	43,09%	161.700	17,81%	
2011	0	0	72.550	18,71%	191.176,47	21,06%	
2012	0	0			0	301.350	33,21%
2013	0	0			0	0	
Total	229.210	100%	387.705	100%	907.826,47	100%	
Média	76.403,33		96.926,25		302.608,82		

Fonte: *Elaborado pela autora a partir dos dados colhidos no campo*

A tabela acima demonstra o contributo do milho no incremento da renda das associações. A associação 25 de Setembro teve um contributo de 76.403,33MT nos anos 2008-2013 enquanto a associação Macone registou um contributo de 96.926,25 MT e por fim a associação Vukoxa apresentou maior contributo em relação a outras associações no valor 302.608,82MT no período em estudo.

A partir do gráfico abaixo ilustra de uma forma clara o contributo do milho na renda das associações ao longo do período em estudo.

Gráfico nº03: Contributo do milho no rendimento das associações no período 2008-2013



Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados colhidos no campo

De acordo com o gráfico acima, nota-se que o milho na associação 25 de Setembro nos anos 2008 e 2009 apresentaram maior contributo em relação a associação Macone e Vukoxa, com uma percentagem em 38,51% e 28,96% respectivamente. No ano 2010 a associação Macone apresentou maior contributo no valor de 43,09% na renda em relação as restantes associações. Nos anos 2011 a 2013 nota-se que no gráfico a associação 25 de Setembro não registou nenhuma actividade, este facto deveu-se a incerteza na produção. Todavia, a associação Vukoxa registou maior contributo do milho no rendimento nos anos 2011 e 2012, numa ordem de 21,06% e 33,21% respectivamente.

4.5.3. Determinação dos rendimentos gerados pelas culturas de tomate, repolho e banana

Tabela nº10: Análise das variáveis económicas das culturas de tomate, repolho e banana.

Descrição	Produção (ton)	Custo (MT)	Receita (MT)	Lucro (MT)
Tomate	18.550	42.450	97.200	54.750
Repolho	10.800	40.830	92.750	51.920
Banana	3.500	5.000	26.250	21.250
Total	29.350	105.060	189.950	84.890

Fonte: Elaborado pela autora através do Excel a partir dos dados da pesquisa

A partir da tabela acima, pode constatar-se que a produção de tomate foi a maior verificada, seguida da cultura de repolho e por fim a cultura de banana. Em relação aos custos as receitas e os lucros, verificou-se que a cultura de tomate foi a que teve mais custos de produção, gerou mais receitas e conseqüentemente maiores custos, seguida das culturas de repolho e banana. (Vide os anexos nº 06,07 e 08).

Tabela nº11: Contributo do milho (em média) em relação as demais culturas na renda das três associações no período 2008-2013

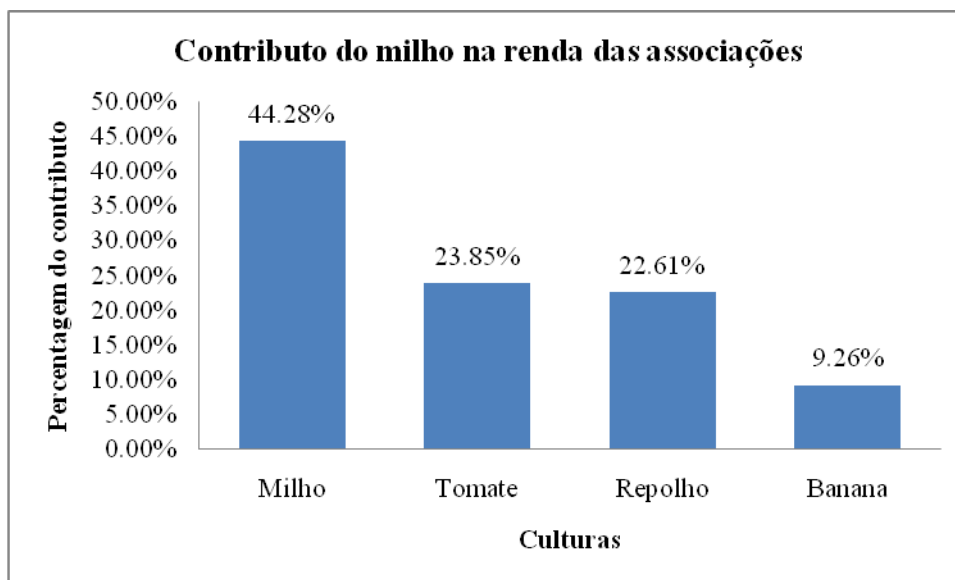
A tabela a seguir ilustra, os lucros gerados pelas principais culturas produzidas pelas associações e que contribuem significativamente no incremento da renda dos associados.

Descrição	Lucro total (MT)	% do contributo
Milho	101.649,4	44,28%
Tomate	54.750	23,85%
Repolho	51.920	22,61%
Banana	21.250	9,26%
Média	57.392,35	
Total	229.569,4	100%

Fonte: Elaborado pela autora através do excel a partir dos dados da pesquisa

De acordo com a tabela nº06, constatou-se que todas culturas contribuem no incremento da renda das associações. Tendo o tomate contribuído em 23,85% correspondentes a 54.750 MT, o repolho contribui com 22,61% correspondentes a 51.920 MT, a banana contribui com 9,26% correspondente a 21.250 MT. Entretanto, o milho foi a cultura que mais contribuiu com 44,28% correspondentes a 101.649,4 MT. No entanto a cultura da banana tem um menor contributo na renda dos associados.

Gráfico nº 04: Contributo do milho em relação as demais culturas produzidas no incremento do rendimento das associações 2008-2013.



Fonte: Elaborado pela autora através do Excel a partir dos dados da pesquisa

De acordo com o gráfico nº 06, constatou-se que o milho nas associações em estudo contribui em 44,28% na formação da renda total das mesmas, o que mostra que o milho é relativamente mais rentável em relação as demais culturas praticadas nas associações e tem efeito significativo no rendimento das mesmas. Após o milho segue a cultura de tomate com 23,85% e a cultura do repolho com 22,61%. A cultura da banana tem um menor contributo na renda dos associados, pois, a mesma contribui em 9,26%.

CAPITULO V. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

5.1.Considerações finais

O presente estudo teve como foco analisar o contributo da comercialização do milho no incremento da renda das Associações (25 de Setembro, Macone e Vukoxa) no Distrito de Chókwè no período em estudo, visto que o milho é uma cultura muito praticada ao longo do distrito, província de Gaza e no país em geral. Porém, os resultados deste trabalho remetem às seguintes conclusões:

- ❖ No que concerne às remunerações nas associações, estas tem fins lucrativos, pois, tendo em conta o objectivo de providenciar rendimento, alimentos às suas famílias e abastecer aos mercados do distrito bem como das outras províncias. A agricultura praticada nas associações é rudimentar e poucas vezes mecanizada através aluguel de tractores. Os fundos usados nessas associações são provenientes das ONG's e FDD.
- ❖ Quanto ao processo de comercialização do milho, constatou-se que as associações comercializam o milho aos grossistas e aos retalhistas, entretanto, a associação 25 de Setembro vende o milho nas zonas de produção e por vezes desloca até ao mercado Municipal de Chókwè. Os mercados municipais de Chókwè, mercado da Cidade de Xai-Xai, mercado municipal da Macia e o grossista do Zimpeto, são os principais locais de venda das associações Macone e Vukoxa. Estes locais dependem das condições de cada associação, porém, este produto percorre um determinado caminho até chegar ao consumidor final denominado canal de comercialização, o qual o mais utilizado nas associações é o seguinte: Produtor, grossistas e por fim o consumidor final.
- ❖ Os principais constrangimentos que afectam a comercialização do milho na área em estudo são: calamidades naturais, elevados custos de transporte, Preços baixos (a falta de políticas de protecção do preço), armazenamento precário (celeiros construídos com material local, deixado o produto por vezes expostos a ratos e outras pragas), e vias de acesso degradadas, das zonas de produção ao mercado municipal de Chókwè. Contudo, havendo estes constrangimentos verifica-se uma redução das quantidades produzidas e ofertadas do milho, conseqüentemente redução do rendimento das associações.

- ❖ Os rendimentos económicos gerados com a comercialização de milho na associação 25 de Setembro foram 76.403,33MT no período em estudo, em contrapartida a associação Macone contribuiu em 96.926,25MT e por fim a associação Vukoxa registou maior contributo no valor de 302.608,82MT. De um modo geral as três associações contribuíram em média de 101.649,4MT enquanto a comercialização da cultura de tomate, repolho e banana geraram em média um rendimento de 54.750MT, 51.920MT e 21.250MT respectivamente. Contudo, respondendo ao problema colocado: a comercialização do milho contribuiu em média com 44,28% no incremento da renda das associações, seguida das culturas de tomate e repolho com um contributo de 23,85% e 22,615% respectivamente e por fim a cultura de banana com um contributo médio de 9,26%. Ainda no que concerne a pergunta de pesquisa, pode-se concluir que essa foi satisfatória, uma vez que a comercialização do milho contribuiu para o incremento do rendimento das associações ora em estudo. Portanto, para além da cultura de milho providenciar rendimento para as associações, este cereal constitui a base subsistência das famílias.

5.2 Recomendações

Feita a pesquisa recomenda-se o seguinte:

Ao governo

- ❖ As cheias constituem um grande problema para os produtores do distrito de Chókwè, assim sendo, que o governo poderia construir represas para contenção das águas de modo que as mesmas possam ser úteis para produção dos produtores de uma forma benéfica.
- ❖ Ao SDAE e SIMA, sugere-se que melhorem a base de dados, de modo a permitir melhor acompanhamento da comercialização, especialmente a base estatística sobre volume de produção e comercialização durante as campanhas.
- ❖ As vias de acesso constituem o um dos grandes problemas mencionados neste estudo. Daí, que o governo poderia intensificar a qualidade de reabilitação das vias de acesso, principalmente as terciárias de modo a garantir melhor escoamento do milho mesmo no período chuvoso.

As associações

- ❖ Poderiam também melhorar as formas de armazenamento, usando celeiros melhorados favoráveis as condições climáticas;
- ❖ Poderiam criar parcerias entre os transportadores e comerciantes.

Aos investigadores

- ❖ Os investigadores poderiam fazer estudos sistemáticos, com uma amostra maior de modo a ter uma análise mais exaustiva e profunda do processo de comercialização ao nível dos produtores.

CAPITULO VII. REFÊRENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSAF NETO, Alexandre (2011). *Finanças corporativas e valor: um enfoque económico-financeiro* 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2005
- BARROS, G.S.A.C. *Economia da comercialização agrícola* CEPEA/LESESALQ/ USP, 2007
- CABRAL, J.E.O. *O Processo de Comercialização do Pedúnculo e da Amêndoa da castanha de Cajú Brasileira*, Fortaleza-Brasil 2001.
- CLUSA .*Estratégia da CLUSA em Nampula*, Nampula, 1998.
- COLMAN L. e YOUNG M. *Maize marketing and pricing study-Mozambique-natural resource*. Institute- England 1998
- COULTER, J. *Liberalização do marketing de cereais na Africa Sub-sahariana: lições resultantes da experiencia* 19995.
- CURY, António. *Organização E Métodos: Uma Visão Holística*. – 7. ed. rev. E ampl. – São Paulo: Atlas, 2000.2003
- DAMIÃO, E. *Esboço da história social económica (1900-1994)*, trabalho de licenciatura, UEM Maputo 1996.
- DEA. *Diagnóstico de estrutura, comportamento e desempenho dos mercados rurais de Moçambique*, Maputo 1995.
- DIAS, L *Estudo dos mercados dos produtos agrícolas na zona do corredor da Beira na provincia de Manica*, Maputo 2000.
- DNCI *Estudo sobre a comercialização agrícola*, Maputo 1998.
- FSU-CE/FAO-MICTUR *Produção e comercialização do milho em Moçambique*, Maputo 1999
- GERRARD, C. D., POSEHN, G., ANSONG, G. *Agricultural Pricing Policy in Eastera Africa- Macroeconomic Simullation for Kenia, Tanzania and Zambia* 1993.
- GIL, C.A *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo 2008.

Howard, J; Jeje, J; Kelly, V., Boughton, D *Comparing Yields and Profitability in MADER's High- and Low-Input Maize Programs: 1997/98 Survey Results and Analysis*. Research Report No. 39. MADER 2000.

ICM *Estudo de comercialização e política de preço de milho em Moçambique*, Maputo 1998.

INAM *plano estratégico de Desenvolvimento, Juntos pelo Desenvolvimento de Gaza* 2006.

LEONE, George S. G. *Curso de contabilidade de custos*. São Paulo, Atlas 1997

JASSE, Aladino, *relatório de consultoria do estudo de cadeia de valor de cereais e oleaginosas*. Moçambique 2003.

Ministério de Administração Estatal (MAE) *Perfis Distritais de Moçambique*, Maputo 2005.

MAP/MSU *Informação de mercado agrícola para sector familiar em Moçambique*, Maputo 1997.

MARCONI, A. M e LAKATOS, E *Fundamentos de Metodologia Científica*. 5ª Edição são Paulo 2003.

MADER/MIC *Guia técnica de mercado agrícola N°2*, Maputo 2001.

MENDES, T. J *Comercialização Agrícola, Universidade Tecnológica Federal do Paraná*. Pato Branco 2007.

MIC/DNCI *Boletim mensal de comercio de cereais*, 1999

NICHOLS, P. *Social survey methods: A fielguide for development workers*, Oxfam 1991.

De PEREIRA, Tânia Karina (2006), *O Papel das Associações Agrícolas no Desenvolvimento Local: O caso da Associação Samora Machel*. Tese de Licenciatura, pp 40. Maputo. FLCS, UEM.

SÁ, Antônio Lopes de. *Custo da qualidade total*. IOB: Temática Contábil e Balanços, Boletim. São Paulo 1995.

SAMUELSON, Paul A. & NORDHAUS, William D..*Economia*.18ª ed 2005

SMITH, C. *Costs margins and returns in agricultural marketing- marketing an agribusiness development*. Paper nº 1- FAO 1992.

SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. *Associações rurais: práticas associativas, características e formalização*, Brasília 2011

STRACHAM, L. *Agricultural Markting and input Supply consutancy report prepared for the word bann*. 1994

TYLER, L & BENNETT, C. *Grain market liberation in Southern Africa: opportunities for support to the small-scale sector*. Chathan kent UK, Natural Resource Institute (NRI), 1993.

THINES, G & AGNES L. *Dicionário de ciências humanas*, Lisboa 1984.

VITELA, N.J; MACEDO, M.M.C *Fluxo de poder Agro-negocio*, Brasil 2000
<http://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Milho & printable> [Acessado em 27/01/2015].

Apêndices e Anexos

Apêndice nº01. Questionário

Questionário Dirigido ao (SDAE)

1. Quantas associações agrárias existem que produzem e comercializam cultura de milho?
Como esta estruturado o mercado?
2. Qual é o apoio do SDAE disponibiliza às associações
3. Qual é período de maior oferta do milho?
4. Qual é o período de escassez?
5. Quais são os principais factores que afectam a rede de comercialização do milho no Distrito de Chókwè?
6. Quais são as principais medidas/estratégias para melhorar a comercialização de milho
7. Quais são as políticas do governo distrital na comercialização dos produtos agrícola?
8. Existem meios para armazenamento do produto?
9. Qual é o contributo do sector agrícola para a economia do distrito?

As associações agrícolas

1. Identificação do porta-voz da associação?
2. Qual é o nome da associação?
3. Quando foi fundada a associação ou o início da actividade agrícola?
4. Quantos membros fazem parte?
5. Quais são as principais culturas produzidas e a área de exploração por cada?
6. Em que época do ano produzem o milho?
7. Qual é a proveniência dos insumos, e qual é a forma de aquisição?
8. Qual é a quantidade de milho produzido e comercializada em cada campanha agrícola?
9. Quais são os custos incorridos na produção de milho?
10. Existe um padrão de venda? Se não porquê?
11. A organização tem acesso a algum subsídio de produção? Se tem então quais são as instituições que fornecem?
12. Paga algum seguro ou imposto agrícola? Se tiver quanto é que paga?
13. Qual é o mercado alvo?

14. Como é formulado o preço do milho?
15. Qual é o canal de comercialização do milho e como funciona?
16. Quais são os principais constrangimentos incorridos na comercialização de milho?
17. Que benefícios extraem da comercialização do milho?

Aos comerciantes de milho

1. A quanto tempo esta no mundo do comercio?
2. Qual é o produto mais rentável no seu negócio?
3. Quais são os custos incorridos na aquisição de milho a nível do distrito?
4. Qual foi o volume de venda mensal
5. Qual é o preço de venda do milho?
6. Os preços praticados pelos produtores e transportadores encorajam a continuarem a comercialização do milho?
7. Onde armazenam o produto?
8. Quais são os impostos/taxas pagos (as) no mercado, e qual é a modalidade de pagamento?
9. Qual é impacto dos impostos/ taxas na comercialização?
10. Que constrangimentos têm enfrentado na comercialização do milho?
11. Como compradores e vendedores se relacionam trocando informações (sobretudo de preços) e qual é seu poder de negociação?

Anexo nº01: Preço de Milho no Distrito de Chókwè

Anos	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Preço (Mt/kg)	9.36	9.65	9.53	8.41	10.26	11.84

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

Anexo nº02: Análise das variáveis económicas da associação 25 de Setembro

Descrição	Produção em t	Número de latas de 20kg	Área	Preço em Mts	Produtividade	Custo por ha	Custo Total	Receita por ha	Receita Total	Lucro Unitário	Lucro total
2008	20	1.000	15	130	1.333333	2780.667	41710	8666.66667	130000	5886	88290
2009	16	800	17	140	0.941176	2684.118	45630	6588.23529	112000	3904.12	66370
2010	18	900	19	140	0.947368	2707.895	51450	6631.57895	126000	3923.68	74550
2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2012	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2013	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
total	54	2.700	51	410	3.22187822	8172.679	138790	21886.4809	368000	13713.8	229210
Média	18	900	17	136.6666667	1.07395941	2724.226	46263	7295.49364	122667	4571.27	76403.333

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

Anexo nº03: Análise das variáveis econômicas da associação Macone

Descrição	Produção em t	Número de latas de 20kg	Área	Preço em Mts	Produtividade	Custo por há	Custo Total	Receita por ha	Receita Total	Lucro Unitário	Lucro total
2008	23	1150	68	150	0.338235	955.0735	64945	2536.76471	172500	1581.69	107555
2009	22	1100	77	100	0.285714	901.9481	69450	1428.57143	110000	526.623	40550
2010	24	1200	78	200	0.307692	935.2564	72950	3076.92308	240000	2141.67	167050
2011	21	1050	85	150	0.247059	999.4118	84950	1852.94118	157500	853.529	72550
2012											
2013											
Total	90	4500	308	600	1.17870071	3791.695	292295	8895.20039	680000	5103.51	387705
Média	22.5	1125	77	150	0.29467518	947.9224	73074	2223.8001	170000	1275.88	96926.25

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

Anexo nº04: Análise das variáveis económicas da associação Vukoxa

Descrição	Produção em t	Número de latas de 20kg	Área	Preço em Mts	Produtividade	Custo por ha	Custo Total	Receita por ha	Receita Total	Lucro Unitário	Lucro total
2008	21	1050	46	150	0.456522	1742.391	80150	3423.91304	157500	1681.52	77350
2009	24	1200	48	150	0.5	1723.75	82740	3750	180000	3671.88	176250
2010	22	1100	50	150	0.44	1724	86200	3300	165000	3234	161700
2011	26	1300	51	150	0.509804	1714.706	87450	3823.52941	195000	3748.56	191176.47
2012	23	2050	50	150	0.46	1713.4	85670	6150	307500	6027	301350
2013									0		
Total	116	6700	245	750	2.36632566	8618.247	422210	20447.4425	1005000	18363	907826.47
Média	38.66667	2233.333	49	250	0.78877522	2872.749	140737	6815.81415	335000	6120.98	302608.82

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

Anexo nº05: Análise das médias das variáveis econômicas das associações em estudo

Descrição	Produção em t	Número de latas de 20kg	Área	Preço em Mts	Produtividade de	Custo por há	Custo Total	Receita por ha	Receita Total	Lucro Unitário	Lucro total
2008	21.33333	1066.667	43	143.33333	0.709363	1826.044	62268	4875.78147	153333	3049.74	91065
2009	20.66667	1033.333	47.33333	130	0.57563	1769.939	65940	3922.26891	134000	2700.87	94390
2010	21.33333	1066.667	49	163.33333	0.56502	1789.053	70200	4336.16734	177000	3099.78	134433.33
2011	15.66667	783.333	45.33333	100	0.252288	904.7059	57467	1892.15686	117500	1534.03	87908.824
2012	7.66667	683.333	16.66667	50	0.153333	571.1333	28557	2050	102500	2009	100450
2013	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	86.66667	4633.333	201.3333	586.66666	2.25563487	6860.872	28443	17076.3746	684333	12393.4	508247.16
Média	21.66667	1158.333	50.33333	146.66666	0.56390872	1715.218	71108	4269.09365	171083	3098.36	127061.79

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

Análise das variáveis económicas das principais culturas das associações em estudo

Anexo nº06: Análise das variáveis económicas da cultura tomate

Ano	Produção	Custo	Receita	Lucro	
2011		17400	42650	96200	53550
2012		19700	42250	98200	55950
Total		37100	84900	194400	109500
Média		18550	42450	97200	54750

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

Anexo nº07: Análise das variáveis económicas da cultura de banana

Ano	Produção	Custo	Receita	Lucro
2011	3280	4000	25650	21650
2012	3720	6000	26850	20850
Total	7000	10000	52500	42500
Média	3500	5000	26250	21250

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo

Anexo nº08: Análise das variáveis económicas da cultura de repolho

Ano	Produção	Custo	Receita	Lucro
2011	10750	39990	91860	51870
2012	10850	41670	93640	51970
Total	21600	81660	185500	103840
Média	10800	40830	92750	51920

Fonte: Elaborado pela autora no excel através dos dados colhidos no campo