

Resultados das Investigações do SIMA-Departamento de Estatística
MINAG - Direcção de Economia
Tel: +258-823260810

Email: simamoc@gmail.com Sitio no web: www.sima.minag.org.mz

Comerciantes Esperam uma Redução na Produção de Milho na Presente Campanha Agrícola

António Paulo, Dolito Loganemio, Arlindo Miguel e Fazila Gomes

No Inquérito de Janela de 2012, o SIMA encontrou nas zonas do centro e norte de Moçambique muitos comerciantes que se dedicam na comercialização agrícola. A maioria deles afirmaram que as chuvas foram irregulares este ano e esperavam ver menor quantidade de milho nos mercados, com preços elevados. Afirmaram ainda que houve melhorias nas estradas e nas comunicações, mas as guias de trânsito para comercialização ainda continua um constrangimento devido a falta de consistência na aplicação. O sistema bancário ainda não existe em muitos distritos e os comerciantes disseram que têm sofrido roubo de dinheiro. Além da rádio, celulares são importantes para informação de preços. A qualidade de produto continua sendo um problema para processadores e exportadores, como soja, girassol, feijão oloco e gergelim.

1. Introdução

Tal como em anos anteriores, o SIMA realizou, entre os dias 27 de Junho e 17 de Julho de 2012, o Inquérito de Janela (IJ) nas zonas centro e norte de Moçambique. O inquérito é dirigido aos comerciantes de produtos agrícolas que se encontram comprando produtos ao longo das estradas que ligam ou atravessam as principais zonas de produção aos centros de consumo.

O objectivo do inquérito é de obter as expectativas dos comerciantes sobre a colheita e comercialização da campanha agrícola 2011/12. Os resultados do inquérito permitem saber como será o presente ano comercial agrícola em termos de disponibilidade de produtos nas zonas rurais para a compra, os níveis actuais de preços, preços esperados ao longo do ano, assim como os principais problemas encarados pelos comerciantes no exercício da actividade comercial.

Os resultados aqui apresentados neste documento ajudam os actores da comercialização agrícola em geral assim como podem influenciar políticas públicas que incentivem a comercialização.

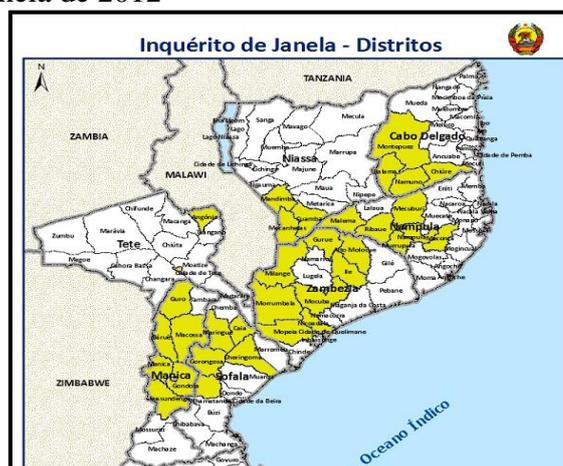
2. Metodologia

Nesta ronda, o trabalho foi levado a cabo por duas equipas, sendo que uma cobriu as províncias de Sofala, Manica, Tete e o sul da Zambézia e a outra cobriu as províncias de Nampula, Cabo Delgado, Niassa e norte da Zambézia. O grupo alvo são os comerciantes de pequena e grande

escala localizados nos seus postos de compra ou venda. No terreno, a equipe procura entrevistar o maior número possível de comerciantes ("convenience sampling"). Os pontos de maior aglomeração de comerciantes já são conhecidos pelo SIMA uma vez que este inquérito tem sido feito deste 2001.

Esta metodologia é frequentemente usada quando se tem tempo e recursos financeiros limitados. Este método foi escolhido por permitir que se produza uma visão geral e rápida sobre uma realidade actual e complexa a um custo relativamente baixo. A experiência com os IJ anteriores mostra que esta abordagem tem sido boa e realística, pois permite prognósticos aproximados da realidade sobre as expectativas de colheita e comercialização de produtos agrícolas nas zonas de estudo.

Figura 1: Distritos cobertos pelo Inquérito de Janela de 2012



As entrevistas foram realizadas ao longo de três rotas previamente seleccionadas, nomeadamente: Norte (incluindo a alta Zambézia), Centro-Este (incluí o sul da Zambézia, Sofala e a parte este de Manica) e Centro-Oeste (parte oeste de Manica e Tete) (Figura 1).

Tal como nos anos passados, nesta ronda, a equipe visitou os principais postos fronteiriços com o Malawi por onde passam grandes volumes de produtos agrícolas (milho e feijões), nomeadamente nos distritos de Mandimba e Mecanhelas, ambos em Niassa, e no distrito de Milange na Zambézia.

3. Características dos Entrevistados

Tal como o IJ do ano passado, os comerciantes entrevistados são na sua maioria do sexo masculino (94%). Quanto a posse do negócio, a maioria dos entrevistados (58%) disse que o negócio era próprio e os restantes 48% eram contratados por empresas ou indivíduos para efetuarem as compras. Dentre os que movimentam negócios próprios, 59% são comerciantes grossistas, 21% são comerciantes retalhistas e os restantes 20% comercializam como retalhistas e grossistas.

4. Produtos Comercializados

Os produtos encontrados a venda foram o milho, arroz com casca, mandioca seca, feijão nhemba, feijão manteiga, feijão oloco, amendoim sem casca, gergelim, girassol e soja.

Observa-se uma expansão na comercialização de culturas de rendimento como o gergelim, girassol, soja e feijão oloco para vários distritos. Os principais comerciantes destas culturas são empresas que contratam jovens para a compra de produtos nas zonas de produção.

Das culturas de rendimento encontradas ao longo do inquérito, gergelim é a cultura mais comercializada em todos distritos comparativamente ao girassol, soja e feijão oloco. Os preços desta cultura variaram entre 17,00 Mts/kg e 31,00 Mt/kg, sendo que os preços mais altos foram observados em Chiúre, Meconta e Gilé.

A comercialização da soja foi observada nos distritos de Cuamba, Malema, Alto Molócuè, Gurué, Milange, Chimoio, Báruè e Manica com

preços variando entre 10,00 Mt/kg e 22,00 Mts/kg. O girassol foi encontrado nos distritos de Cuamba, Chiúre, Malema, Meconta, Alto Molócuè, Gurué, Milange, Báruè e Manica com preços variando entre 3,00 Mt/kg e 12,00 Mt/kg. A venda do feijão oloco ocorre nos distritos de Cuamba, Balama, Chiúre, Namuno, Malema, Meconta, Ribáuè, Alto Molócuè, Gurué e Milange com preços oscilando entre 5,00 Mt/kg e 12,00 Mt/kg. Os preços mais altos do girassol e do feijão oloco foram encontrados em Meconta enquanto que os preços mais altos da soja foram observados em Chimoio.

O gergelim e o feijão oloco são exportados por grandes empresas, o girassol alimenta a indústria de produção de óleo e a soja alimenta a indústria avícola. A lista detalhada de distritos e preços praticados ao produtor encontra-se em anexo.

5. Situação das Chuvas e Perspectiva sobre a Colheita no Centro e Norte

5.1 Situação das chuvas

No geral, as chuvas foram irregulares nas três rotas onde o inquérito foi conduzido embora tenha havido um grupo de respondentes 37,71 e 40,35% na rota Norte e Centro-Este respectivamente onde disseram que as chuvas foram boas durante a época.

Tabela 1: Opinião dos comerciantes sobre a situação das chuvas nas Três Rotas (% de respondentes)

Como foram as chuvas?	Três Rotas Básicas			
	Norte	Centro-Este	Centro-Oeste	Total
Boas durante a época	38	40	22	44
Irregulares	58	58	72	51
Não sabe	4	2	7	5

Fonte: Dados do Inquérito de Janela 2012

5.2 Perspectiva da colheita

A perspectiva da colheita dos vários produtos comercializados varia de produto para produto. No caso de milho, foi unânime ouvir dos comerciantes entrevistados que a colheita da presente campanha será menor em relação a campanha passada. Segundo os comerciantes, a baixa produção deste cereal é devido a irregularidade das chuvas. Para uns, a chuva foi escassa durante todo período e, para outros, a chuva iniciou tarde e não foi bem distribuída pelos meses seguintes.

Tabela 2: Opinião dos comerciantes sobre a colheita de milho da presente campanha relativamente à anterior (% de respondentes).

Colheita Esperada	Três Rotas Básicas			Total
	Norte	Centro-Este	Centro-Oeste	
Maior	6	24	12	11
Menor	91	74	80	84
Igual	0	3	8	3
Não sabe	3	0	0	1

Fonte: Dados do Inquérito de Janela 2012

A baixa produção de milho foi também notória pelos volumes limitados observados já comprados na posse dos comerciantes. Alguns armazéns visitados durante o inquérito estavam vazios e os comerciantes não sabiam se iam alcançar os volumes pretendidos nesta campanha.

No entanto para outros produtos o cenário é diferente. Em algumas regiões, sobretudo no norte da Zambézia, Nampula, Cabo Delgado e Niassa, os comerciantes afirmaram que a produção de feijão nhemba e manteiga tinha sido boa, portanto não foi muito afectada pela chuva tal como aconteceu para o milho. Em relação a soja, a maioria (78%) dos entrevistados disse que a produção seria maior enquanto para o girassol metade acha que a produção será menor e outra metade acha que esta será maior.

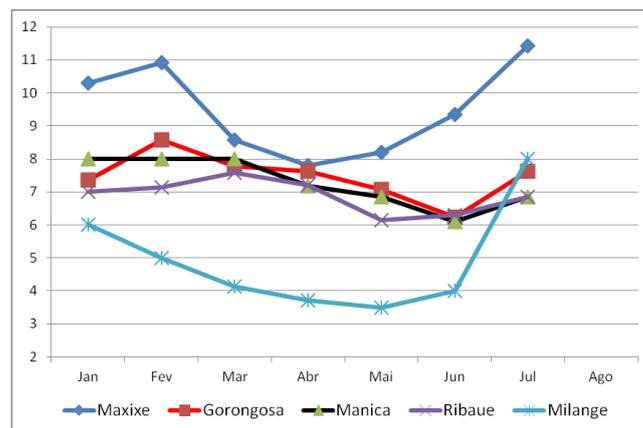
6. Tendências de Preços de Milho

A Figura 2 apresenta a tendência de preços de milho em alguns mercados durante os primeiros seis meses de 2012. Nos mercados de Ribáuè e Milange, que representam o norte de Moçambique, os preços de milho começaram a subir em finais de Maio, enquanto no centro representado pelos mercados de Gorongosa e Manica, os preços começaram a subir mais tarde. Embora a zona sul do país é abastecida de milho produzido no centro do país, a subida de preços, por exemplo em Maxixe, começou mais cedo.

Os dados do SIMA indicam que em anos de boa produção agrícola os preços de milho baixam até Junho e Julho e começam a subir entre Julho e Agosto altura em que a oferta de milho nos mercados começa a baixar.

Comparativamente a igual período de 2011, os preços em vigor em Julho de 2012 são mais altos na maioria dos distritos (Figura 3). A maior variação de preços observa-se na província da Zambézia, onde, por exemplo, em Milange e

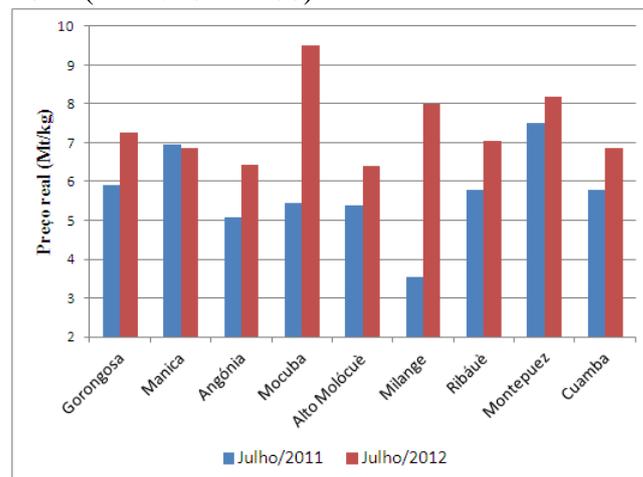
Figura 2: Preços de milho nos primeiros seis meses de 2012



Fonte: SIMA

Mocuba o preço do milho subiu 126% e 74% comparativamente a igual período de 2011, respectivamente. O facto sugere que este ano a pressão da procura sobre a oferta é muito maior naquela província.

Figura 3: Preço real de milho ao consumidor em alguns distritos, em Julho de 2011 e Julho de 2012 (Julho/2012=100)



Fonte: Dados do SIMA

Os actuais níveis de preços e a tendência de preços observada nos mercados sugere que deve-se prestar muita atenção nos próximos meses sobretudo nos distritos ciclicamente deficitários na produção de cereais como é o caso da zona sul do país que recebe milho da zona centro do país.

7. Expectativas de Subida de Preços

Relativamente aos preços esperados nos próximos meses, a maioria dos entrevistados afirmou que esperava subida de preços. Segundo os comerciantes, a tendência observada desde o início da comercialização caracterizada pela

subida de preços iria continuar devido a muita concorrência que se observa na compra dos produtos. As tabelas em anexo apresentam os preços esperados para cada cultura por distrito na opinião dos comerciantes.

A subida de preços praticados ao produtor é um grande incentivo para a expansão do cultivo de uma determinada cultura. Ao mesmo tempo, a subida de preços constitui um desafio para os consumidores principalmente os de renda baixa.

Tabela 3: Opinião dos comerciantes sobre o preço de milho esperado daqui a dois meses (% de respondentes)

Preço esperado para Setembro/2012	Três Rotas Básicas			Total
	Norte	Centro-Este	Centro-Oeste	
Maior	86	78	55	74
Menor	5	0	3	3
Igual	1	9	7	4
Ainda é cedo	8	13	35	18

Fonte: *Dados do Inquérito de Janela 2012*

8. Estado das Vias de Acesso

A questão das vias de acesso sempre mereceu a nossa atenção durante o IJ. Assim perguntamos aos comerciantes o que acham do estado das vias de acesso comparativamente ao ano passado.

Tabela 4: Opinião dos comerciantes sobre o estado das estradas quando comparado com o ano passado (% de respondentes)

Estado das Estradas	Três Rotas Básicas			Total
	Norte	Centro-Este	Centro-Oeste	
Manteve	30	65	79	47
Melhorou	38	23	16	30
Piorou	28	3	5	18
Não sabe	4	10	0	5

Fonte: *Dados do Inquérito de Janela 2012*

A Tabela 4 mostra que o estado das vias de acesso manteve-se na mesma em relação ao ano passado na zona Centro. Enquanto na zona Norte, a maioria dos respondentes (38%) afirmou que estas melhoraram. Durante a ronda de inquérito observamos alguns trabalhos de reabilitação de estradas nas províncias de Cabo Delgado (Montepuez-Balama), Nampula (Nampula-Ribaue-Malema) e Zambézia (Gurué), e trabalhos de manutenção de rotina de alguns troços em alguns distritos como, por exemplo, Cuamba, Namuno e Milange.

9. Acesso e Custo de Transporte

A disponibilidade de transporte para os produtos

agrícolas depende, entre outros factores, do estado das vias de acesso. Com a reabilitação de algumas vias de acesso observa-se um aumento na oferta de serviços de transportes de pessoas e produtos agrícolas nas zonas rurais. Os comerciantes localizados nas estradas principais que ligam duas províncias, facilmente têm disponíveis camiões de retornos. Mas para aqueles que se localizam mais distantes das estradas principais, nas vias terciárias, têm disponíveis camiões de até 5 toneladas que muitas vezes transportam pessoas e bens. Assim sendo, dependendo de qual volume de produtos se pretende transportar, o número de dias que o comerciante fica até encontrar transporte pode variar até 7 dias. Comparativamente a ronda passada, o tempo médio de espera de transporte reduziu para 2,4 dias em 2012 contra 3,2 e 2,8 dias em 2010 e 2011, respectivamente.

10. Destino dos Produtos

Os principais centros consumidores dos produtos alimentares comercializados, nomeadamente, milho, mandioca seca, feijão nhemba, feijão manteiga, amendoim, são as cidades capitais provinciais. As cidades de Pemba, Nampula, Quelimane, Tete, Beira e os mercados da zona sul continuam sendo os principais destinos dos produtos adquiridos no centro e norte.

A comercialização de culturas de rendimento, designadamente, o gergelim, girassol, feijão oloco e soja, é liderado por empresas de exportação e de processamento. As empresas contratam jovens para a compra de produtos em vários pontos assim como fazem acordos com outros privados para estes comprarem produtos e depois venderem as empresas. Desta forma não tem sido fácil saber qual será o destino dos produtos adquiridos. No entanto, foi possível saber que o destino do gergelim e do feijão oloco é a exportação, enquanto o girassol e a soja destinam-se a indústria de processamento de óleo alimentar e de ração para aves.

11. O Comércio Transfronteiriço

O comércio transfronteiriço entre Moçambique e Malawi continua a decorrer em vários pontos ao longo da fronteira. Nesta ronda, o SIMA visitou os postos fronteiriços de Milange, Entre-Lagos no distrito de Mecanhelas e em Luelele no distrito de Mandimba.

Dos três postos visitados, o posto da Localidade de Luelele era o mais activo em termos de volumes de milho e feijão manteiga que estavam sendo transacionados para o Malawi. A situação encontrada em Milange foi muito contrária a aquela verificada nos anos anteriores. Os armazéns da Feira da Amizade estavam todos vazios e segundo os comerciantes o facto tem a ver com fraca produção de milho registada em Milange e distritos vizinhos. Outra constatação encontrada em Milange foi a ausência de comerciantes malawianos comprando milho no interior do distrito de Milange. Segundo a Associação de Agentes Económicos de Milange (AGECOM), apenas os comerciantes moçambicanos podem comprar o milho directamente dos produtores, nas localidades, e estes por sua vez podem revende-lo aos malawianos já na Feira da Amizade. Por causa disso, houve entrada de comerciantes vindos de outros pontos do País como Nampula, Quelimane e Beira para a compra de milho e girassol, ou seja, este ano boa parte do milho de Milange foi escoado para Nampula, Quelimane e Beira.

12. Fontes de Informação sobre Preço de Produtos

Qualquer comerciante precisa de informação sobre mercados para tomar decisões sobre a sua actividade como por exemplo, que produtos comprar, onde comprar, onde e quando vendê-los. Neste sentido, os comerciantes adoptam várias formas para se informarem sobre preços de produtos agrícolas. Uma avaliação sobre as fontes de informação indica que os comerciantes adquirem a informação de preços principalmente via contacto verbal com amigos recém-chegados de outros mercados.

O uso de celulares pelos comerciantes para a obtenção de informação de preços está a ganhar espaço nas zonas rurais. Neste ano, o uso de celulares foi muito verificado na rota Norte (73%) e Centro-Oeste (61%).

Este facto mostra que a adopção de novas tecnologias de informação, um serviço de disponibilização de preços via SMS tem um grande potencial para informar aos comerciantes sobre preços de produtos agrícolas em vigor nos principais mercados produtores e consumidores do país.

Por último, importa realçar que na presente ronda, verificou-se uma melhoria no uso das

rádios para a obtenção de informação de mercados que tem vindo a perder o poder nos últimos tempos. Por exemplo, na rota Centro-Oeste depois do ano passado ter-se encontrado cerca de 3% dos entrevistados que tinham recebido informação via rádio, neste ano o número subiu para 17%.

Tabela. 5: Fonte de informação de preços de produtos agrícolas (% de respondentes)

Rotas	De que fonte obtém informação sobre preços		
	Rádio	Celular	Amigos
Norte	11	65	80
Centro-Este	19	46	93
Centro-Oeste	17	39	97

Fonte: Dados do Inquérito de Janela de 2012. Nota que cada comerciante pode ter mais duma fonte.

O uso de tecnologias de comunicação e informação tem vindo a ganhar espaço no que concerne a disseminação da informação sobre preço de produtos agrícolas.

Por exemplo, no IJ de 2008, a opção “ouvir dos colegas” era o meio mais usado para obter informações sobre os preços dos produtos agrícolas. Depois era telefones celulares e rádios.

13. Constrangimentos Reportados Pelos Comerciantes.

Os comerciantes de produtos agrícolas enfrentam várias dificuldades durante a comercialização de produtos agrícolas nas zonas rurais relacionadas com as licenças da actividade comercial nos distritos, a qualidade de produtos, acesso ao transporte, alta de preços dos produtos e falta de instituições bancárias.

O assunto de licenças e uso de guias de trânsito de produto ainda não está claro para alguns comerciantes e talvez alguns técnicos dos SDAEs. Alguns comerciantes disseram-nos que eram exigidos guias de trânsito para deslocar os produtos dentro do mesmo distrito, ou seja das localidades a vila-sede do Distrito. No entanto, os comerciantes entendem que a guia deve ser exigida ao retirar os produtos para fora do Distrito e para o efeito deve-se solicitar a guia nos SDAEs.

A qualidade de produtos vendidos pelos produtores ainda é um constrangimento. Foi possível observar em alguns pontos de compra a

mistura de milho da presente campanha agrícola com o da campanha passada e em mau estado de conservação. A soja misturada com restolho, areia e pedrinhas indicando que ela foi debulhada em condições não apropriadas, o gergelim branco misturado com o gergelim castanho, entre outros casos.



Como consequência da presença de muitas impurezas nos produtos, na hora da entrega de produtos as empresas, os comerciantes sofrem descontos.

O acesso a transporte para o escoamento de produtos continua deficitário em alguns pontos do país devido ao mau estado das vias de acesso que por conseguinte torna os preços de transporte mais altos. A alta de preços de produtos nas zonas rurais também é um constrangimento pois os comerciantes não conseguem adquirir a quantidade desejada para cumprir com os seus compromissos de venda nas empresas.

Relativamente a falta de instituições bancárias nos distritos põe em risco o movimento dos comerciantes com elevadas somas de dinheiro. Associado a isso está a falta de crédito para actividade comercial de pequenos comerciantes.

14. Conclusões e Implicações

Tal como nos inquéritos passados, os homens ainda continuam os que mais praticam a comercialização dos produtos agrícolas. Na presente ronda a rota com maior número de mulheres foi a rota Centro-Oeste em que 15% dos entrevistados foram do sexo feminino e a rota com menos mulheres foi a do Norte onde foram 8%.

Em termos de produção, os resultados indicam que nesta campanha agrícola, em geral, espera-se uma baixa produção de milho como resultado de chuvas irregulares registadas durante o desenvolvimento de culturas. No entanto, espera-se bons resultados para os feijões e soja.

A expectativa dos comerciantes é de que os preços vão subir nos próximos meses. Na altura

do inquérito, os preços já estavam a subir em quase todos os distritos.

De 2011 a 2012 registou-se uma redução de 14% no tempo de espera para conseguir transporte depois de completar o lote desejado e isto deve-se a atenção que tem sido dado pelo sector das estradas principalmente nas vias de acesso que ligam as zonas produtoras com as estradas principais.

O posto fronteiriço de Milange registou uma grande redução de volumes exportados a favor do posto fronteiriço de Luelele, em Mandimba. O facto tem a ver com medida tomada pela AGECOM que estabelece que apenas os comerciantes nacionais que podem comprar nas localidades e os malawianos só podem comprar na Feira da Amizade.

Os celulares continuam-se a destacar como fonte de informação de mercados para os comerciantes, o que encoraja a adopção da disseminação de preços via preços.

A questão da qualidade de produtos ainda é um constrangimento para os comerciantes sobretudo para as empresas exportadoras e processadoras.

15. Recomendações

Tendo em conta a subida de preços que se observa neste momento, sobretudo para o milho, há uma necessidade de continuar a monitorar os preços de produtos.

Para ajudar aos comerciantes e aos produtores deve-se potencial a divulgação da informação de mercados via rádios locais (provinciais e comunitárias) em línguas locais.

Os serviços de extensão rural devem trabalhar na questão da qualidade que está ligada ao uso de semente de qualidade para a obtenção de produto de qualidade uniforme assim a forma como é feita a debulha dos produtos para diminuir impurezas.

Deve-se encontrar mecanismos para incentivar a expansão de instituições financeiras para os distritos com maior dinâmica na comercialização.

ANEXOS

Preços na primeira quinzena de Julho de 2012 e preços esperados até Setembro próximo na óptica dos comerciantes.

Tabela 1: Preços de milho

		Preços esperados até Setembro				
	Distritos	Preço Actual (Julho/2012)			Preço mais baixo	Preço mais alto
		Media	Minimo	Maximo	Media	Media
Milho	Cuamba	4.86	4.50	5.71	5.24	6.04
	Mandimba	4.51	3.00	5.71	5.48	6.29
	Mecanhelas	6.29	5.14	6.86	8.19	9.52
	Balama	4.89	4.00	5.00	6.20	7.20
	Chiure	5.00	4.50	6.00	6.00	7.25
	Montepuez	4.63	4.00	5.50	5.67	7.00
	Namuno	4.83	4.00	5.00	5.25	6.25
	Nampula Cid.	5.54	5.00	7.14	6.29	7.09
	Malema	4.50	4.00	5.00	4.90	5.71
	Meconta	5.25	5.00	5.50	6.75	8.50
	Mecuburi	4.63	4.50	5.00	5.00	5.88
	Murrupula	6.28	5.71	6.85	5.71	6.29
	Ribaue	5.00	5.00	5.00	6.10	7.40
	Quelimane	5.28	1.67	9.00	5.60	6.53
	A.Molocue	4.96	4.50	5.71	5.54	6.29
	Gurue	5.53	4.00	6.00	6.29	7.04
	Ile	5.54	5.00	5.71	7.04	8.30
	Milange	4.94	3.50	6.00	6.39	6.91
	Mocuba	4.63	4.00	5.00	5.28	6.60
	Mopeia	6.43	5.71	8.57	7.91	8.94
	Morrumbala	5.63	4.71	6.29	6.71	7.43
	Nicoadala	5.00	5.00	5.00		
	Tete cid.	5.14	5.14	5.14	6.86	8.57
	Angonia	4.90	4.50	5.50	5.75	6.63
	Chimoio	6.46	5.71	8.00	7.32	7.89
	Barue	5.22	2.00	6.29	5.68	6.22
	Gondola	5.88	5.50	6.00	6.50	7.50
	Guru	4.75	4.50	5.00	6.00	7.00
	Macossa					
	Manica	5.41	5.00	6.00	6.68	7.50
	Sussundenga	4.57	4.57	4.57	5.14	5.71
	Caia	5.71	5.71	5.71	6.16	6.85
	Cheringoma	5.71	5.71	5.71	6.16	6.85
Gorongosa	5.76	5.00	6.85	5.87	6.70	
Maringue	5.71	5.71	5.71			
Nhamatanda	7.38	6.16	7.99	9.13	10.27	

Tabela 2: Preços de feijão nhemba e feijão manteiga

		Precos esperados ate Setembro				
	Distritos	Preço Actual (Julho/2012)			Preço mais baixo	Preço mais alto
		Media	Minimo	Maximo	Media	Media
Feijao Nhemba	Cuamba	7.00	7.00	7.00	7.13	8.25
	Balama	5.38	4.00	7.00	5.67	6.67
	Chiure	7.31	7.00	8.00	8.25	10.00
	Montepuez	6.33	5.00	7.00	7.50	8.75
	Namuno	7.20	7.00	8.00	15.00	20.00
	Nampula Cid.	6.00	6.00	6.00	4.50	5.00
	Malema	5.33	4.00	6.00	4.33	5.50
	Meconta	6.00	6.00	6.00	6.50	8.00
	Mecuburi	6.25	6.00	6.50	6.67	8.00
	Murupula	5.94	5.81	6.00	6.60	8.80
	Ribaue	5.25	5.00	6.00	6.00	7.00
	Quelimane	9.00	9.00	9.00		
	A.Molocue	7.00	7.00	7.00	5.00	
	Gurue	7.30	6.00	8.00	6.00	8.71
	Milange	5.00	5.00	5.00	7.00	8.00
Angonia	11.50	11.50	11.50			
Feijao Manteiga	Nampula Cid.	25.33	25.00	26.00	30.00	33.33
	Malema	20.00	20.00	20.00		
	Quelimane	23.13	22.00	26.00	25.20	28.40
	A.Molocue	20.50	20.00	22.00	20.75	25.00
	Gurue	17.75	17.00	18.00	20.25	23.75
	Milange	17.22	15.00	20.00	20.00	24.25
	Tete cid.	20.50	20.00	21.00	25.00	25.25
	Angonia	17.00	17.00	17.00		
	Manica	20.00	20.00	20.00		
	Caia	22.00	22.00	22.00	25.00	30.00

Tabela 3: Preços de amendoim sem casca, mandioca seca e girassol

	Distritos	Precos esperados até Setembro				
		Preço Actual (Julho/2012)			Preço mais baixo	Preço mais alto
		Media	Minimo	Maximo	Media	Media
Amendion Pequeno sem casca	Balama	15.00	15.00	15.00		
	Nampula Cid.	30.00	30.00	30.00	32.00	35.00
	Meconta	25.00	25.00	25.00		
	Mecuburi	24.33	22.00	26.00	28.00	29.00
	Murupula	29.33	28.00	30.00	30.00	33.50
	Angonia	31.00	31.00	31.00		
Amendion Grande sem casca	Balama	17.14	17.00	18.00	19.33	23.33
	Chiure	17.67	17.00	18.00	19.00	21.00
	Montepuez	15.00	15.00	15.00	20.00	25.00
	Namuno	17.29	15.00	18.00	20.25	23.75
	Mecuburi	20.00	20.00	20.00	21.00	23.00
	Murupula	23.50	22.00	25.00	23.50	26.50
	Angonia	31.38	28.50	35.00	34.67	36.33
	Chimoio	30.00	30.00	30.00		
Mandioca seca	Nampula Cid.	6.32	4.37	7.30	6.19	7.37
	Ribaue	3.00	3.00	3.00	2.00	2.50
	Quelimane	3.68	3.65	3.70	4.32	4.57
	Ile	1.75	1.75	1.75	1.17	
Girassol	Cuamba	8.00	8.00	8.00	4.00	5.00
	Chiure	10.00	10.00	10.00		
	Malema	5.00	5.00	5.00	6.00	7.00
	Meconta	12.00	12.00	12.00		
	A.Molocue	3.00	3.00	3.00	5.00	5.50
	Gurue	8.76	7.00	9.00	12.57	9.70
	Milange	7.93	6.00	9.00	8.80	10.00
	Barue	7.00	7.00	7.00		8.00
	Manica	6.00	6.00	6.00		

Tabela 4: Preços de gergelim, soja e feijão oloco

		Precos esperados até Setembro				
	Distritos	Preço Actual (Julho/2012)			Preço mais baixo	Preço mais alto
		Media	Minimo	Maximo	Media	Media
Gergelim	Cuamba	20.00	17.00	23.00	21.94	25.56
	Balama	25.43	25.00	28.00	27.33	29.00
	Chiure	30.71	30.00	31.00	32.00	33.00
	Montepuez	25.00	25.00	25.00	25.00	30.00
	Namuno	26.67	25.00	28.00	30.00	32.00
	Nampula Cid.	20.50	14.00	27.00	28.00	34.00
	Malema	20.14	17.00	25.00	19.75	23.40
	Meconta	29.50	29.00	30.00	30.00	35.00
	Mecuburi	26.00	26.00	26.00	26.00	27.00
	Ribaue	24.50	24.00	25.00	26.00	27.50
	A.Molocue	23.33	20.00	25.00	28.00	31.00
	Gile	31.00	31.00	31.00		25.00
	Gurue	21.08	17.00	25.00	24.40	29.00
	Milange	23.00	23.00	23.00		
	Mocuba	23.00	23.00	23.00	20.00	22.00
	Mopeia	25.00	25.00	25.00		30.00
	Morrumbala	25.00	25.00	25.00		
	Chimoio	22.00	22.00	22.00	24.00	25.00
	Barue	20.29	20.00	22.00	23.75	26.00
	Macossa	20.00	20.00	20.00	22.00	25.00
Manica	20.00	20.00	20.00			
Caia	25.00	25.00	25.00			
Maringue	25.00	25.00	25.00	26.00	27.00	
Soja	Cuamba	15.00	15.00	15.00	9.00	10.00
	Malema	14.00	14.00	14.00	15.00	16.00
	A.Molocue	13.00	13.00	13.00		
	Gurue	16.57	15.00	17.00	14.46	16.53
	Milange	14.00	10.00	16.00	11.00	13.50
	Chimoio	22.00	22.00	22.00	28.00	30.00
	Barue	15.50	15.50	15.50		
	Manica	12.50	12.50	12.50		
Feijao Oloco	Cuamba	8.00	8.00	8.00	7.00	8.00
	Balama	6.00	5.00	7.00		
	Chiure	10.00	10.00	10.00		
	Namuno	8.33	7.00	10.00		
	Malema	7.33	6.00	8.00	6.00	7.00
	Meconta	12.00	12.00	12.00		
	Ribaue	5.00	5.00	5.00		
	A.Molocue	10.00	10.00	10.00		
	Gurue	7.33	6.00	8.00	5.50	6.86
	Milange	5.00	5.00	5.00	6.00	7.00