



**INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA**

**DIVISÃO DE ECONOMIA E GESTÃO**

**CURSO DE ECONOMIA AGRÁRIA**

**Relatório de Estágio**

**Avaliação do processo de comercialização de hortícolas no posto administrativo  
de Macaretane.**

**Autor:** Fátima Amurane Aly Algy

**Tutor:** Crisódio Elias

**Lionde, Novembro de 2023**



## **INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA**

Relatório de Estágio sobre Avaliação do processo de comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane apresentado ao Curso de Economia Agraria na Divisão de Economia e Gestão do Instituto Superior Politécnico de Gaza, como requisito para o início de actividades de estágio no âmbito do Trabalho de Culminação do Curso em forma de Estágio Académico em Economia Agraria.

Tutor: Crisódio Elias



## INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA

Algy, Fátima Amurane Aly. Avaliação do processo de comercialização de hortícolas no SDAE, posto administrativo de Macaretane. Relatório de Estágio apresentado ao Curso de Economia Agraria na Divisão de Economia e Gestão do Instituto Superior Politécnico de Gaza, como requisito para o início de actividades de estágio no âmbito do Trabalho de Culminação do Curso em forma de Estágio Académico em Economia Agraria.

Aprovado em: 30 de Outubro de 2023

O Júri

Supervisor(a): Crisódio José Elias

(Crisódio José Elias, *MSc*)

Avaliador1: Osório Chongo

(Osório Chongo, *MSc*)

Avaliador2: César Benites Mário Zidora

(César Benites Mário Zidora, *PhD*)

## ÍNDICE

ÍNDICE DE FIGURAS.....	vi
LISTA DE ABREVIATURAS .....	vii
AGRADECIMENTOS.....	viii
Declaração.....	ix
RESUMO .....	x
ABSTRACT.....	x
1.INTRODUÇÃO .....	1
1.2.Objetivos .....	2
1.2.1.Geral .....	2
1.2.2.Específicos.....	2
2.DESCRICÃO TÉCNICA DA ÁREA DO ESTÁGIO .....	3
2.1Extensão rural.....	4
2.1.2. Métodos de Extensão Rural.....	5
2.1.3 Funções da Rede de extensão rural .....	5
2.1.4.Organização da Rede de Extensão Rural .....	7
2.1.5. Extensionista Supervisor .....	7
2.1.6.Extensionista Coordenador.....	8
2.1.7.Extensionista Técnico Ramal .....	8
2.1.8.Extensionista Técnico de Campo .....	9
2.1.9.Histórico da Entidade .....	9
2.2. Organograma do Serviço Distrital de Actividades Económicas .....	10
2.2.1. Missão .....	11
2.2.2.Coletivo de Direcção .....	11
2.2.3. Repartição de licenciamento e fiscalização de actividades económicas .....	11
2.2.4.Repartição de Promoção e Desenvolvimento do Empresariado .....	12
2.2.5. Repartição de Administração, Planificação e Recursos Humanos.....	12

2.2. 6.Repartição de Agricultura e Pesca.....	12
3.ABORDAGEM TEÓRICA DA ÁREA DO ESTÁGIO .....	13
3.1.Comercialização .....	16
3.1.2. Hortícolas .....	17
3.2. Caracterização do sector de horticultura em Moçambique .....	17
3.2.1 Mercado.....	17
3.2.2.Canais de Comercialização .....	18
3.2.3.Mercado Atacadista.....	18
3.2.4.Mercado Varejista .....	18
3.2.5.Fatores que afetam a escolha do canal de comercialização.....	19
3.2.5.1 Natureza do produto .....	19
3.2.5.2.Natureza do mercado.....	19
3.3. Produtividade.....	19
3.4.Cadeia de Valor .....	19
3.4.1.Cadeia Produtiva .....	19
3.5.Logística .....	20
3.6.Eficiência Comercial .....	20
3.6.1.Eficácia Comercial .....	20
3.6.2.Margens de comercialização .....	20
3.7. Sustentabilidade económica .....	20
3.7.1.Sustentabilidade na Comercialização.....	20
4.CONSTATACÕES .....	21
5.DISSCUSSÃO .....	23
6.RECOMENDAÇÕES .....	28
REFERÊNCIAS.....	29

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organização da rede de extensao rural.....	7
Figura 2: Organograma do SDAE.....	11

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

SDAE – Serviço Distrital de Actividades Económicas.

CUPA – Cadastro Único do Produtor Agrário.

ONG – Organizações não-Governamentais.

CDR – Campo Demonstrativo de Resultados.

UD – Unidade Demonstrativa.

TVP – Treino e Visitas a Propriedades

## **AGRADECIMENTOS**

Em primeiro lugar quero agradecer a Deus pelo Dom da vida por me guiar até aqui, por me conceder essa oportunidade única e por não abandonar-me durante essa longa caminhada.

A minha mãe tudo fez para me proporcionar uma educação melhor e a respeitar o meu próximo, a ser humilde em todos os sentidos, por ter permitido essa formação, ao apoio incondicional e por nunca ter desistido de me incentivar a correr atrás dos meus sonhos e por ser a minha maior fonte de inspiração.

A toda minha família que esteve comigo, especialmente aos meus avôs que me proporcionaram a melhor educação do mundo, aos valores e princípios que me transmitiram desde a minha infância muito obrigada, aos meus tios e irmãos que contribuíram bastante para a realização desse trabalho endereço o meu humilde agradecimento.

A todos os docentes do curso de Economia Agrária, principalmente aos docentes que me incentivaram a escolher o Estágio como trabalho de culminação do curso, Dr. Rogério, Dr. Amir, Dr. Rosse, Dr. César Zidora o meu muito obrigado pelos ensinamentos, diálogos me ajudaram bastante, que Deus derrame bênçãos em vossas vidas.

Aos meus amigos e colegas, Nelta Ribeiro, Jéssica Mondlane, Delton Manecas, Euclésio João, Aniceto Chirindza pelo suporte e pela ajuda durante os quatro anos, passamos muitas coisas juntos e aprendemos muito um com o outro, a toda turma de Economia agrária o meu muito obrigado pela experiência e conhecimento obtido.

A família que ganhei quando cheguei em Chókwé, Cristina Hermenegildo, Géssica da Carménia, Vasco Francisco, Sérgio muito obrigada por me acolherem, compartilharem e me proporcionarem momentos muito importantes da minha vida.





## INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DE GAZA

### Declaração

Declaro por minha honra que este Relatório de Estágio de Culminação do Curso é resultado da minha participação pessoal e das orientações dos meus tutores, o seu conteúdo é original e todas as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto, nas notas e na bibliografia final. Declaro ainda que este trabalho não foi apresentado em nenhuma outra instituição para propósito semelhante ou obtenção de qualquer grau académico.

Lionde, 20 de Novembro de 2023

O estudante

*Fátima Amurane Aly Algy*

(Fátima Amurane Aly Algy)

## **RESUMO**

O presente trabalho tem objectivo de avaliar o processo de comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane através do estágio académico realizado no serviço distrital de actividades económicas. A identificação desse posto administrativo foi por este ser um dos potenciais em termos de produção de hortícolas no distrito de Chókwé e por ter muitos produtores que produzem hortícolas para fins comerciais sendo essa actividade a principal da comunidade do posto administrativo de Macaretane, as informações foram obtidas por meio de entrevistas, observações práticas, feitas em conversas diárias com os produtores com perguntas chaves relacionadas ao objectivo central do trabalho. O número de produtores assistidos durante o estágio e que produzem hortícolas para a comercialização no posto administrativo de Macaretane é 50. E para atingir esses objectivos, usou-se entrevistas baseando-se em questionário elaborado e da observação de como os produtores realizam todas as actividades e procedimentos na prática, estes recursos ajudaram a ampliar o campo de visão e assim foi possível conhecer a realidade dos produtores, o que foi de grande valia para apurar os resultados e chegar a conclusão de como funciona o sistema de comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane. Em termos de resultados constatou-se que a comercialização de hortícolas para a comunidade de Macaretane contribui para a geração de renda, no bem-estar social, económico e também gera um contributo económico na comunidade, não só na comunidade mas também a nível provincial, distrital, gerando empregos ao longo da cadeia de valor, desde a distribuição e venda, a comercialização de hortícolas contribui para o crescimento do sector agrícola, impulsiona o comercio local e regional fortalecendo a economia do pais como um todo. Com a falta de acesso ao mercado, volatilidade dos preços de hortícola, altos custos de transacção, falta de informações precisas, a maior parte dos produtores alegam a dificuldade de continuar a produzir hortícolas sem garantia de alguma melhoria nesses aspectos.

**Palavras-chave:** Comercialização de hortícolas, produtor rural, cadeia de valor, eficiência comercial.

## **ABSTRACT**

The present work aims to evaluate the process of marketing vegetables in the administrative post of Macaretane through the academic internship carried out at the district economic activities service. The identification of this administrative post was because it is one of the potential in terms of vegetable production in the district of Chókwé and because it has many producers who produce vegetables for commercial purposes, this activity being the main activity of the community in the administrative post of Macaretane, the information was obtained through interviews, practical observations, carried out in daily conversations with producers with key questions related to the central objective of the work. The number of producers assisted during the internship and who produce vegetables for commercialization in the administrative post of Macaretane is 50. And to achieve these objectives, interviews were used based on a prepared questionnaire and observation of how producers carry out all activities and procedures in practice, these resources helped to expand the field of vision and thus made it possible to understand the reality of producers, which was of great value in determining the results and reaching the conclusion of how the horticultural marketing system works in the administrative post from Macaretane. In terms of results, it was found that the commercialization of vegetables for the community of Macaretane contributes to the generation of income, social and economic well-being and also generates an economic contribution in the community, not only in the community but also at the provincial level, district, generating jobs throughout the value chain, from distribution and sales, the marketing of vegetables contributes to the growth of the agricultural sector, boosts local and regional trade, strengthening the country's economy as a whole. With the lack of access to market, volatility of horticultural prices, high transaction costs, lack of accurate information, most producers claim the difficulty of continuing to produce vegetables without guarantee of any improvement in these aspects.

Keywords: Marketing of vegetables, rural producer, value chain, commercial efficiency.

## 1. INTRODUÇÃO

O sector comercial tem conhecido melhorias significativas no seu desempenho, que se traduzem nomeadamente no início da reabilitação de lojas nas zonas rurais. A produção de hortícolas, tanto comercial como para a subsistência, possui um papel importante para a actividades do sector agrícola familiar, contribuindo para o seu fortalecimento e garantindo a sua sustentabilidade. Entretanto, até aqui, os níveis de produção e produtividade alcançados não se mostram atractivos e satisfatórios (João, 2010).

A comercialização de hortícolas não consiste apenas na venda da produção em um determinado mercado. Ela é mais do que isto, sendo caracterizada como um processo contínuo e organizado de encaminhamento da produção agrícola ao longo de um canal ou sistema de comercialização, onde o produto sofre transformações, diferenciações e agregações de valor. As facilidades (utilidades) que os produtos agrícolas sofrem são de posse, forma, tempo e lugar, adequando-os, desta forma, ao gosto e preferência dos consumidores finais (Elias, 2010).

A actividade agro-pecuária envolve vários riscos, de entre eles destaca-se a produção e preços, os riscos de produção envolvem perdas de estiagem, pragas e doenças e podem ser minimizados pelo uso adequado de tecnologia e também por um seguro agrícola. Já os riscos de preços são mais difíceis de ser evitados, pois variam de acordo com o comportamento da oferta e demanda das commodities nos mercados internos e externo (Oliveira, 2007).

Uma das principais dificuldades dos produtores pequenos e médios rurais, é comercialização adequada de sua produção, ou seja, na melhoria dos retornos económicos e financeiros da actividade. Ao analisar dados sobre a comercialização, esse autor verificou que os pequenos produtores dispõem de menor número de informações, ficando, assim, dependentes dos agentes de mercado para comercializar sua produção (Schneider, 1990).

Entre as várias situações que levam à geração e a implementação de um sistema de comercialização agrícola estão os desajustes entre o crescimento da demanda (consumo) e o da produção (oferta), bem como o desequilíbrio entre a produção para o mercado interno e o externo. Esta falta de resposta da produção ante uma demanda crescente pode ser devido a um conjunto de factores tais como: a falta de incentivos económicos, a escassez de recursos, as características estruturais (desajuste na estrutura de propriedade da terra), a estabilidade monetária e os sistemas de comercialização ineficientes (Mendes, 2007).

O tema foi escolhido por várias 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 comercialização e produção sustentável dos alimentos básicos e por Macaretane ser uma das maiores fontes de produção e comercialização de hortícolas no distrito de Chókwè.

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.

O presente relatório surge a partir do estágio realizado no Sector de Extensão Rural no Serviço Distrital de Actividades Económicas, concretamente no posto administrativo de Macaretane no distrito de Chókwè.

## **1.2.Objetivos**

### **1.2.1.Geral**

- ❖ Avaliar o processo de comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane

### **1.2.2.Específicos**

- ❖ Descrever os procedimentos de comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane
- ❖ Analisar o contributo económico da comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane.
- ❖ Identificar elementos que contribuem para a melhoria do processo da comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane.

O trabalho está dividido em 6 capítulos, organizados da seguinte maneira: o primeiro capítulo encontramos a introdução e os objectivos, segundo capítulo descreve a Entidade concedente, neste caso o Serviço Distrital de Actividades Económicas, tendo em conta o funcionamento, estrutura e

organograma sectorial, terceiro capítulo consta a abordagem teórica da área do estágio, ou seja a revisão bibliográfica, quarto capítulo é nessa secção que encontra-se explicita a descrição de todas as actividades realizadas durante o estágio académico, as constatações, quinto capítulo encontramos a discussão onde são feitas as constatações e o raciocínio lógico da realidade vivida e das teorias relacionadas com tema abordado e por fim o sexto capítulo que constitui a sessão das recomendações das possíveis resoluções dos problemas constatados e possíveis pesquisas que podem ser feitas para melhorar o sistema de comercialização de hortícolas.

## **2.DESCRICÃO TÉCNICA DA ÁREA DO ESTÁGIO**

Nesta secção será apresentada a descrição técnica da área do estágio, o sector em que se realizou o estágio e como o sector está organizado em termos das respectivas funções:

## **2.1 Extensão rural**

A Extensão rural é um processo cooperativo, baseado em princípios educacionais que tem por finalidade, levar directamente aos adultos e jovens do meio rural, ensinamentos sobre agricultura, pecuária e economia doméstica.

Extensão Rural é um serviço de educação não formal, de carácter continuado que se processa no espaço geográfico rural, que visa: Dinamizar as economias local, contribuindo para o aumento da produção e renda dos agricultores. Contribuir para a segurança alimentar e o aumento de alimentos seguros (MADR/MIC, 2001).

O sector de extensão rural é responsável por fornecer serviços de apoio técnico e educacional aos agricultores e outros agentes da cadeia produtiva, visando melhorar a produtividade e a eficiência das actividades agrícolas. Algumas das principais características técnicas desse sector incluem:

1. **Abordagem participativa:** A extensão rural utiliza uma abordagem participativa, envolvendo os agricultores e outros atores na identificação de suas necessidades e na definição das soluções mais adequadas.
2. **Foco a tecnologias apropriadas:** A extensão rural promove o uso de tecnologias apropriadas para as condições locais, levando em consideração factores como o clima, o solo, a disponibilidade de recursos e as habilidades dos agricultores.
3. **Fortalecimento de capacidade local:** A extensão rural busca fortalecer a capacidade dos agricultores e outros agentes locais para gerir suas próprias actividades, por meio de treinamento, capacitações e assistência técnica.
4. **Integração com outras áreas:** A extensão rural trabalha em estreita colaboração com outras áreas, como pesquisa agrícola, desenvolvimento rural, políticas publicas, entre outras áreas, visando promover uma abordagem integrada e sustentável para o desenvolvimento Agrícola.
5. **Uso de metodologia participativa:** A extensão rural utiliza metodologia participativa para envolver os agricultores e outros atores no processo de aprendizagem e tomada de decisões, incluindo técnicos como grupos de discussão, oficiais, visitas técnicas.

6. Adaptação as mudanças climáticas: A extensão rural busca promover práticas agrícolas que sejam resilientes as mudanças climáticas, levando em consideração factores como a variabilidade climática, a gestão da água e o manejo do solo.
7. Monitoramento e avaliação: A extensão rural realiza monitoramento e avaliação constante das actividades e resultados, visando avaliar o desempenho e identificar oportunidades de melhoria.

### **2.1.2. Métodos de Extensão Rural**

Métodos de extensão são maneiras de construir o conhecimento, é o processo de ensino, considerando os procedimentos, ferramentas técnicas de comunicação adaptadas e desenvolvidas pela extensão rural, para se conseguir mudanças de atitudes e comportamentos.

Os métodos de extensão a adoptar são:

- Treino e visitas a Propriedade (TVP);
- Palestras;
- Reuniões Colectivas;
- Dias de Campo;
- Campos de Demonstração;
- Campos de Demonstração de Resultados (CDR);
- Unidades Demonstrativas (UD);
- Ensaios.

### **2.1.3 Funções da Rede de extensão rural**

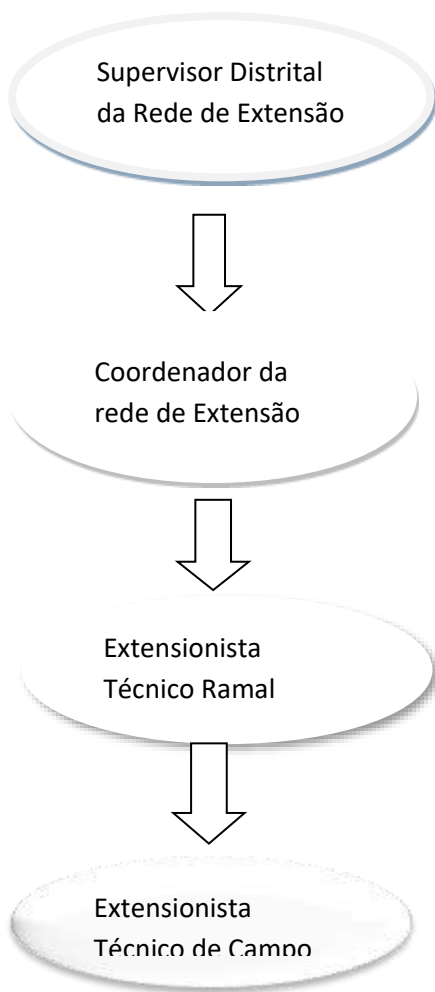
- Garantir a assistência integral aos beneficiários, privilegiando a técnica demonstrativa e transferência de conhecimento multidisciplinar;
- Apoiar aos produtores do sector familiar na estruturação produtiva através do desenvolvimento de projectos produtivos e sustentável diversificando a produção de alimentos e actividades geradoras de renda;
- Integrar os produtores do sector familiar na cadeia de valor produtiva;
- Facilitar o acesso ao financiamento crédito e demais serviços concorrentes ao desenvolvimento local sustentável, aos produtores do sector familiar;



- Implementar e disseminar os pacotes tecnológico sustentável e apropriados para os produtores do sector familiar;
- Fomentar a adopção de tecnologias agrárias e pesqueiras adequadas aos produtores do sector familiar;
- Capacitar de forma integral aos produtores com vista a implementação das boas práticas que contribuam para a melhor conformidade social, ambiental e sustentabilidade económica;
- Garantir que as famílias rurais beneficiem de políticas públicas necessárias para a redução das suas vulnerabilidades;
- Garantir a organização, dinamização e ligação dos mercados locais;
- Acompanhar as diversas fases da comercialização dos produtos agrários, a gestão de negócio, sua organização, produção, inserção no mercado e abastecimento, observando as peculiaridades das diferentes cadeias produtivas;
- Disseminar pacotes tecnológicos para garantia da sanidade vegetal e animais adequados aos sistemas de produção;
- Garantir a ligação Investigação - Extensão - Produtor através da disseminação de informação baseada na investigação e experiência prática e manter os investigadores informados dos problemas das comunidades.

### 2.1.4. Organização da Rede de Extensão Rural

Na rede de extensão Rural encontramos a seguinte organização e as funções de cada membro:



**Figura 1:** Organização da rede de extensão rural

Fonte: Guião Técnico do Extensionista do campo (2022).

### 2.1.5. Extensionista Supervisor

- Coordenar as ações da rede de extensão rural, incluindo a rede privada e de organizações não-governamentais (ONG);
- Garantir o cumprimento das metas atribuídas aos agentes de desenvolvimento rural (extensionistas técnicos de campo), da sua área de jurisdição;

- Liderar o processo da integração dos produtores familiares e cadeia de valor produtiva;
- Coordenar a implementação de acções sobre assuntos transversais;
- Promover e fortalecer as organizações de produtores através de formações, assistência técnica e disseminação de informações úteis;
- Planificar, monitorar, verificar e reportar as actividades dos serviços de extensão agrária na sua área de jurisdição;
- Promover, facilitar e realizar formações dos agentes de desenvolvimento rural e de produtores de contacto em matérias de tecnologias de produção agrária, gestão de recursos naturais e pós-colheita.

#### **2.1.6.Extensionista Coordenador**

- Coordenar as actividades da rede de extensão ao nível do posto Administrativo;
- Planificar e garantir o cumprimento das metas de rede de extensão ao nível do Posto Administrativo;
- Apoiar o extensionista de campo na implementação das actividades junto aos produtores, incluindo unidades demonstrativas (ensinar-fazendo) para a formação dos produtores;
- Assegurar preenchimento adequado de fichas de cadastro efectuados pelos extensionistas de campo;
- Identificar e avaliar a necessidade de formação dos produtores junto com os extensionistas de campo;
- Fazer monitoria, verificação e repórter das actividades realizadas pelos extensionistas de campo;
- Garantir a gestão e uso racional de meios e bens de trabalho a si alocados e dos extensionistas na sua área de jurisdição.

#### **2.1.7.Extensionista Técnico Ramal**

- Estimular a investigação e o desenvolvimento de pacotes tecnológicos adequados aos produtores do sector familiar e favoráveis ao clima inteligente;
- Participar em actividades de diagnóstico sobre os sistemas de produção;
- Garantir a ligação investigação - extensão – produtores e vice-versa;
- Garantir a organização e dinamização de mercados locais;
- Transmitir aos investigadores os problemas e oportunidades potenciais verificados no campo;

- Apoiar os extensionistas de campo na implementação das actividades, incluindo unidades demonstrativas (ensinar-fazendo) para a formação dos produtores;
- Colaborar com investigadores na conceição, implementação e avaliação de ensaios;
- Monitorar as actividades de extensão que estão dentro da sua área de especialização;
- Formar os agentes de extensão rural, produtores de contacto em matérias de tecnologias de produção agrária, gestão de recursos naturais e pós-colheita.

### **2.1.8.Extensionista Técnico de Campo**

- Garantir a assistência integral (social, económica, ambiental) das famílias do seu bloco de produção;
- Cadastrar os produtores do seu bloco produtivo no Cadastro Único do Produtor Agrário (CUPA);
- Prestar assistência aos produtores na elaboração do plano anual de produção;
- Garantir a assistência técnica, implementação de cartas tecnológicas, demonstração de métodos e de resultados em campos de produtivos;
- Prestar assistência ao pequeno agricultor comercial emergente na elaboração do plano de fomento;
- Planificar e implementar as actividades de extensão agrária na sua área de jurisdição;
- Facilitar o acesso ao financiamento ao pequeno agricultor através do Contrato- Campanha.

### **2.1.9.Histórico da Entidade**

O Serviço Distrital de Actividades Económicas abreviadamente designado por SDAE é um órgão do aparelho distrital do Estado para a planificação, direcção e coordenação das actividades do sector, entidade pública responsável pela gestão e monitoria das áreas de Agricultura, pesca, Pecuária, Turismo, Comércio e Industria, ao nível do Distrito.

São funções do serviço distrital das actividades económicas as seguintes:

- a) Garantir a implementação das políticas nacionais, seu desenvolvimento com base nos planos e programas definidos pelos órgãos do Estado do escalão superior e do Governo distrital para o sector.
- b) Dirigir, controlar as actividades dos órgãos e instituições do sector, garantindo-lhes o apoio técnico, metodológico e administrativo.
- c) Apoiar o trabalho de entidades que desenvolvem as suas actividades no seu campo de actuação.

- d) Promover a participação das organizações e associações na materialização da política definida para a respectiva área de actuação.

O serviço distrital das actividades económicas é responsável pelas seguintes áreas de actividades:

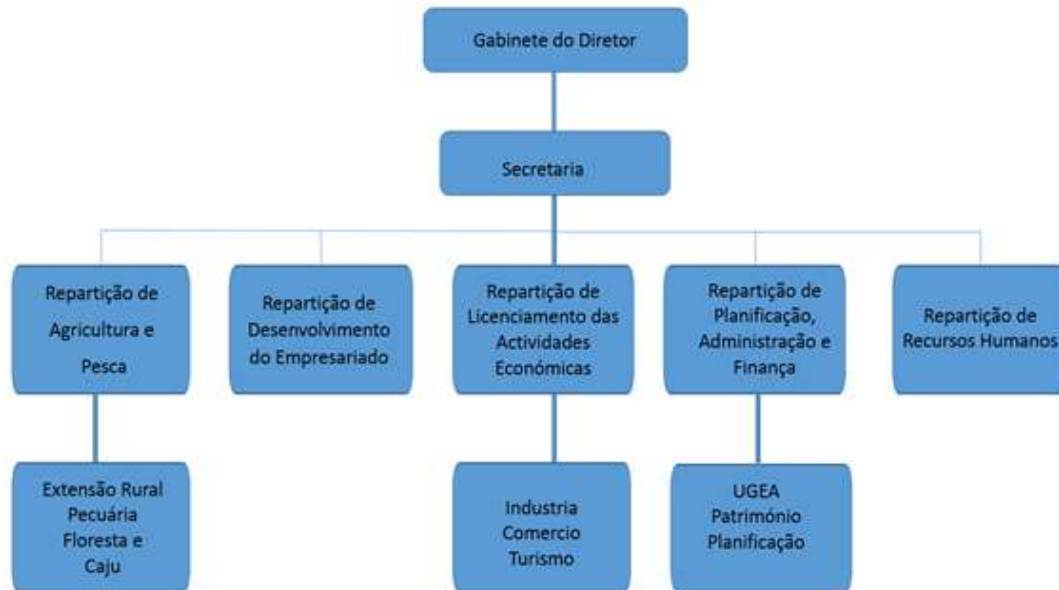
- Agricultura e pescas;
- Promoção e desenvolvimento do empresário;
- Licenciamento e fiscalização da actividade económica.

Composição do serviço distrital de actividades económicas:

- a) Colectivo de Direcção;
- b) Repartição de Agricultura e pescas;
- c) Repartição de promoção e desenvolvimento do empresariado;
- d) Repartição de licenciamento e fiscalização das actividades económicas;
- e) Repartição de administração e planificação;
- f) Repartição de Recursos Humanos.

## **2.2. Organograma do Serviço Distrital de Actividades Económicas**

O serviço Distrital de actividades económicas está organizado em repartições e cada repartição tem sua função consoantes as actividades realizadas:



**Figura 2:** Organograma do Serviço Distrital de Actividades Económicas

Fonte: Regulamento do SDAE/ Portal do Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural.

### 2.2.1. Missão

- I. Executar programas e planos definidos pelos órgãos do Estado de Escalão superior e do governo distrital;
- II. Orientar e apoiar as unidades económicas e sociais do sector.

### 2.2.2. Coletivo de Direcção

O colectivo de Direcção tem a função de analisar, emitir parecer sobre projecto de plano e orçamento das actividades, a organização e programação da realização das atribuições do Serviço, sobre projecto de relatório, balanços de execução de plano de actividade e orçamento do Serviço Distrital, assim como todas actividades inerentes ao Serviço Distrital.

### 2.2.3. Repartição de licenciamento e fiscalização de actividades económicas

O licenciamento culmina com a emissão de um alvará ou licença, documento comprovativo da habilitação do seu titular a prática de qualquer actividade económica, para além de emitir parecer sobre pedido de licenciamento de actividades económicas, Direito de Uso e Aproveitamento da Terra, actividades mineira dentro dos prazos estabelecidos e de acordo com a lei, fiscalizar e inspeccionar todas as actividades de natureza económicas, são funções da repartição do licenciamento e fiscalização da actividades económica:

- ✓ Assegurar a observância da legislação florestal;
- ✓ Inspeccionar as redes industriais e comerciais
- ✓ Fiscalizar a actividade de mineração artesanal e assegurar o cumprimento da legislação mineira;
- ✓ Fiscalizar a circulação e transporte de animais;
- ✓ Recensear a rede comercial e industrial;
- ✓ Licenciar as actividades comerciais.

#### **2.2.4. Repartição de Promoção e Desenvolvimento do Empresariado**

A repartição de promoção e Desenvolvimento do Empresariado tem a função de divulgar o potencial industrial; Promover a pequena indústria para o aproveitamento das capacidades e potencialidades locais; Inventariar, divulgar, promover as potencialidades económicas do distrito e acções com visa a atrair investimentos; Promover o empresariado local e o sector informal e a pesquisa de mercados e a comercialização da produção;

#### **2.2.5. Repartição de Administração, Planificação e Recursos Humanos**

Esta repartição visa realizar tarefas de administração interna como, elaborar gerir e prestar assistência ao processo referente ao quadro pessoal, assegurar cumprimento das legislações aplicáveis, preparar, executar e controlar o processo do pessoal no que concerne a provimento, promoções, progressões, ingresso, transferências e todos outros que alteram ou modificam a situação do funcionário no quadro, manter os processos individuais do pessoal devidamente organizado e com toda a informação exigida por lei.

#### **2.2.6. Repartição de Agricultura e Pesca**

De entre várias funções que cabe a Repartição de Agricultura e Pesca, destacam-se as seguintes: Participar no licenciamento, fiscalização e monitoria de atividades de agricultura, pecuária, floresta, aquacultura, apicultura; Fomentar projetos e programas que tem a ver com agricultura; Assegurar a segurança alimentar e nutricional; Prestar assistências aos produtores através dos serviços de extensão rural; Liderar o processo de desenvolvimento de tecnologias agrárias; Promover a utilização de novas tecnologias pelos produtores de sector familiar; Implementar e divulgar boas práticas agrárias adaptadas às mudanças climáticas.

### **No âmbito da Agricultura, fauna bravia e pescas**

- Promover o uso adequado do solo;
- Promover a gestão florestal;
- Assegurar a observância da legislação florestal;
- Promover a Educação das populações sobre as queimadas;
- Efectuar a avaliação das áreas cultivadas sua produção e rendimento;
- Divulgar no seio dos produtores tecnologias adequadas de produção;
- Incentivar a produção alimentar e de culturas de rendimento;
- Incentivar o plantio de árvores de sombra e de fruta e promover a sanidade vegetal;
- Promover o fomento pecuário;
- Construir e promover a gestão comunitária dos tanques charadidas;
- Emitir pareceres para abate de animais padecendo de epidemias;
- Efectuar arrolamento anual de gado;
- Promover a apicultura

### **3.ABORDAGEM TEÓRICA DA ÁREA DO ESTÁGIO**



A comercialização de hortícolas é uma actividade muito importante e, por conseguinte, deve ser bem planeada para dar melhores rendimentos. Contudo, se não for efectuada adequadamente, pode dar origem a grandes perdas. Assim sendo, deve-se adoptar os melhores métodos de comercialização para obter rendimentos das actividades comerciais (Henz, 2004).

No país não existe ainda um sistema logístico eficiente para recolha, embalagem, armazenagem e transporte de produtos hortícolas. A pós-colheita é caracterizada por perdas elevadas, devido à deficiência nos sistemas de transporte, conservação e escoamento. No entanto, deve-se notar que o país dispõe de cadeias de valor de hortícolas, nomeadamente de batata reno, que conseguem comercializar quantidades maciças destes produtos à longa distância. Isso dá uma ideia do dinamismo que existe nestas cadeias, apesar do seu informalismo evidente.

A função de transporte é, no geral, mantida separada da comercialização, mesmo sendo o transportador rodoviário elo essencial da cadeia de valor, com papel fundamental na função de posto de observação privilegiado, pelo acesso aos volumes que são transportados ao longo e por trecho. O transporte rodoviário é responsável por mais de 95% de todo o transporte em Moçambique.

A cadeia de transporte para hortícolas e culturas de subsistência produzidas localmente é complexa. De uma série de produtores de pequena escala, há um sistema informal criado para recolha e distribuição. Volumes individuais transportados são relativamente pequenos com custos elevados por tonelada que acabam sendo recuperados através de preços elevados (Aube, 2011).

As hortícolas chegam ao mercado grossista do Zimpeto embalado em caixas de plástico de 20 kg. Em O mercado interno caracteriza-se por baixo poder de compra geral e grande incidência da pobreza, desenvolvendo-se a actividade de uma forma quase integralmente “informal”. Actualmente, o mercado abastecedor de hortícolas em Moçambique encontra-se praticamente confinado aos grandes regadios na zona sul como os da Moamba e Chókwè, às Zonas Verdes próximas dos grandes centros consumidores, designadamente Maputo.

Portanto, o mercado interno de hortícolas situa-se principalmente nas zonas urbanas e periurbanas, em particular na região sul com baixa aptidão agro-ecológica para a agricultura no período quente. O mercado doméstico é abastecido por hortícolas nacionais e importadas. As principais hortícolas são o tomate, a cebola, o repolho, o feijão-verde, o pimento, a beterraba, o alho, a alface, a couve e a cenoura.

Mas, pouco a pouco, amplia-se a variedade de produtos, incluindo alimentos processados ou com valor agregado, como verduras pré-lavadas.

No geral, a distribuição de produtos agrícolas em Moçambique é realizada em três formas:

- 1) Carregamento à cabeça por grossistas que compram ao produtor, das machambas de sua produção, a preços irrisórios, vendendo em seguida nos mercados retalhistas formais e informais encontrados um pouco por todo lado;
- 2) Carrinhas de 1 tonelada ou viaturas de 5 toneladas usadas para transportar dos mercados secundários para os principais, que estão nas capitais provinciais;
- 3) Viaturas de 6 eixos usadas para o transportar mercadorias para o principal centro de comercialização de produtos agrícolas, província de Maputo, onde por sua vez os vendedores retalhistas são bastante informais, dificultando assim a obtenção de informações socioeconómicas, sobre o desempenho do mercado de hortícolas, variação de preços, consumo e necessidades alimentares. A maior parte das transacções de produtos agrícolas baseia-se nas relações entre pessoas. As transacções continuam sendo em trocas directas em mercados físicos e as economias de escala na comercialização não são totalmente exploradas.

A rede de comercialização moçambicana para hortícolas é constituída por comerciantes informais (mercados municipais, mercados suburbanos, barracas e vendedores ambulantes) e comerciantes formais (mercearias e supermercados; estes últimos têm ganhado espaços principalmente nas cidades emergentes, importadores e supermercados) e exportadores (que em muitos casos são vendedores ambulantes). Os produtores, vendedores ambulantes e importadores realizam diversos tipos de comércio (a grosso e a retalho) no mesmo mercado. Nas zonas rurais, a comercialização é principalmente assegurada pelos vendedores ambulantes. Apesar disto, os produtores, vendedores ambulantes, desempenham um papel importante na distribuição de hortícolas no país.

O momento da venda depende de dois factores importantes a serem considerados pelo agricultor, o primeiro factor refere-se ao momento mais oportuno de venda, a fim de ganhar a maior quantidade de dinheiro possível, isto é, geralmente quando os preços são altos. O segundo factor refere-se à redução de riscos, visto que, geralmente os preços das hortícolas seguem um padrão regular.

Além disso, a natureza do produto e a sua dificuldade de armazenamento não permitem muita autonomia para tomar decisões em relação a escolha do momento oportuno, a não ser que o produto seja processado. Isto pode implicar o risco do agricultor ter que vender o seu produto na época da colheita, conseqüentemente, aplicar preços baixos. Recomenda-se que os agricultores procurem obter o melhor preço possível dos compradores potenciais, como sejam por exemplo, exportadores, processadores, etc. Como isto pode implicar muitas negociações, recomenda-se levá-las a cabo com suficiente antecipação à altura dos produtos estarem prontos para serem colhidos (Henz, 2004).

Existem várias teorias económicas que sustentam a comercialização, principalmente a comercialização de Hortícolas, identifica-se de primeira a teoria de oferta e demanda, a teoria do valor económico e a teoria da competitividade, apesar de não existir uma teoria única que seja considerada melhor para sustentar a comercialização de hortícolas, cada uma das teorias mencionadas oferece perspectivas valiosas para entender diferentes aspectos desse mercado.

**Teoria da oferta e demanda:** afirma que o preço de um produto é determinado pela interacção entre a oferta disponível no mercado e a demanda dos consumidores. Quando a oferta é maior que a demanda, os preços tendem a cair e vice-versa.

**Teoria do valor económico:** argumenta que o valor de um bem ou serviço é determinado pela utilidade que ele proporciona aos consumidores. Quanto maior for a utilidade percebida, maior o valor económico e, potencialmente o preço.

**Teoria da competitividade:** enfatiza a importância da concorrência entre os produtores, nessa perspectiva, a eficiência produtiva, inovação e diferenciação são factores-chave para se destacar no mercado e obter vantagem competitiva (Artur, 2010).

### **3.1.Comercialização**

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).

### **3.1.2.Hortícolas**

Refere-se a plantas cultivadas para o consumo humano, como legumes, verduras e frutas. As hortícolas se caracterizam pela alta perecibilidade e conseqüentemente apresentam vida pós-colheita muito curta. Esta característica, aliada ao manuseio inadequado durante a colheita, transporte e comercialização, gera vultosas perdas destes produtos em Moçambique. Com isso, são reduzidas a quantidade e a qualidade do produto que chega ao consumidor. Produtos hortícolas como as hortaliças são formados por células vegetais que continuam vivas após a colheita e libertam energia. Essa energia é proveniente das transformações de substâncias presentes nos tecidos vegetais.

### **3.2.Caracterização do sector de horticultura em Moçambique**

Segundo Elias (2010), a produção de hortícolas, tanto comercial como para a subsistência, possui um papel importante para a actividade do sector agrícola familiar, contribuindo para o seu fortalecimento e garantindo a sua sustentabilidade. Entretanto, até aqui, os níveis de produção e produtividade alcançados não se mostram atractivos e satisfatórios, sendo que vários problemas têm ditado a baixa produção, produtividade e comercialização. Dentre esses problemas se encontram:

- a) Altos custos de transacção devido à frequente dispersão geográfica e à fraca organização dos pequenos produtores rurais em associações de produtores;
- b) Fraco acesso aos mercados ao nível da comunidade - os produtores muitas vezes precisam de fazer longas distâncias (mais de 15 km) para poderem vender as suas hortícolas ou comprar produtos de que necessitam;
- c) Fraco desenvolvimento da rede de transporte e outras infra-estruturas económicas rurais;
- d) Acesso limitado aos serviços financeiros;
- e) Cobertura limitada dos Serviços de Extensão Rural;
- f) Fraca cobertura pelos meios de comunicação de grande parte do país, especialmente as zonas rurais.

#### **3.2.1 Mercado**

Refere-se a uma área geográfica na qual compradores e vendedores tem as facilidades para negociar um com o outro os termos de mercado (preço e quantidade) e onde as forças de oferta e demanda atuam de

modo a determinar o equilíbrio. O tamanho desta área é limitado pelo sistema de comunicação, transporte e características do produto.

O mercado de hortícolas ainda é bastante informal e pouco desenvolvido em Moçambique, sendo o crescimento limitado pela dificuldade, tanto do sector público quanto do sector privado, em investir de uma forma coordenada e integrada para o desenvolvimento de todos os elos da cadeia.

O acesso dos produtores aos mercados de produtos e insumos agrários é um dos aspectos críticos para o aumento da produção e produtividade. A adopção de uma estratégia de produção, processamento e distribuição que promova o desenvolvimento integrado de todos os elos da cadeia de valor de hortícolas é, portanto, um factor-chave para a dinamização da horticultura nacional (Mosca, 1975-2009).

### **3.2.2 Canais de Comercialização**

Segundo Waquil e Robson (2010), define canal de comercialização ou de distribuição, a sequência de etapas por onde passa o produto agrícola até chegar ao consumidor final, configurando a organização dos intermediários cada qual desempenhando uma ou mais funções de comercialização, e o arranjo institucional que viabiliza as relações de mercado nas cadeias produtivas agro-industriais.

Mendes (1996), define o canal de comercialização como sendo o caminho percorrido pela mercadoria desde o produtor até o consumidor final. É a sequência de mercados pelos quais passa o produto, sob acção de diversos intermediários, passa até atingir consumidor final. A partir da análise do canal de comercialização pode se verificar como os intermediários se organizam e se agrupam no exercício de transferência da produção ao consumo.

### **3.2.3. Mercado Atacadista**

Refere-se ao local onde os produtores vendem seus produtos em grandes quantidades para revendedores e distribuidores (Cachomba, 2011).

### **3.2.4. Mercado Varejista**

Refere-se ao local onde os consumidores finais compram os seus produtos em pequenas quantidades (Cachomba, 2011).

### **3.2.5.Fatores que afectam a escolha do canal de comercialização**

Existem vários factores que contribuem para a escolha de um canal eficiente e eficaz para a comercialização de hortícolas:

#### **3.2.5.1 Natureza do produto**

A maior perecibilidade dos produtos é quem determina canais de comercialização mais curtos, ou seja, que os locais de produção não distanciem dos centros de consumo, a fim de evitar perdas. Em geral, quanto maior o valor unitário do produto, maior a possibilidade de sucesso na comercialização directa, pois neste caso o lucro geralmente provém da venda de pequenas quantidades (Dias, 2000).

#### **3.2.5.2.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 de vendas por consumidor, tanto menor a possibilidade de realizar a comercialização directa. O carácter estacional das vendas favorece o sistema do canal de comercialização (Dias, 2000).

### **3.3.Produtividade**

A produtividade é basicamente definida como uma relação entre os bens produzidos e os factores de produção, designadamente, tempo, trabalho, matérias-primas, e significando a quantidade de produto, enquanto resultado do processo, que é gerada por uma unidade de factor produtivo (Elias, 2010).

### **3.4.Cadeia de Valor**

Giacomet (2008), cadeia de valor é o conjunto de actividades interdependentes que uma empresa realiza pra produzir e entregar um produto ou serviço ao mercado.

#### **3.4.1.Cadeia Produtiva**

Conjunto de actividades que envolvem a produção, distribuição e comercialização de um produto ou serviço, desde a matéria-prima até o consumidor final (João, 2010).

### **3.5.Logística**

É o conjunto de actividades que envolvem o planeamento, gestão e execução do transporte, armazenamento e distribuição de produtos ou serviços.

### **3.6.Eficiência Comercial**

Segundo Dias (2010), eficiência comercial é a capacidade de uma empresa em gerenciar seus recursos e processos para maximizar seus lucros e minimizar seus custos.

#### **3.6.1.Eficácia Comercial**

É a capacidade de uma empresa em atender as necessidades e expectativas dos clientes, fornecendo produtos ou serviços que agreguem valor e gerem satisfação (Dias, 2000).

#### **3.6.2.Margens de comercialização**

A margem de comercialização, segundo Marques e Aguiar (1993), é obtida mediante diferença entre o preço de mercado do produto nos diferentes níveis da cadeia de comercialização, já que entre o agricultor e o consumidor final existem agentes intermediários que colocam o produto onde, quando e na forma que o consumidor desejar.

### **3.7.Sustentabilidade económica**

É a capacidade de uma empresa em se manter financiamento viável ao longo do tempo, sem comprometer os recursos naturais e sociais do planeta.

#### **3.7.1.Sustentabilidade na Comercialização**

Sustentabilidade na comercialização são práticas que visam reduzir o impacto ambiental e social e, é consequência de um complexo padrão de organização que apresenta cinco características básicas: interdependência, reciclagem, parceria, flexibilidade e diversidade. Se estas características forem aplicadas às sociedades humanas, essas também poderão alcançar a sustentabilidade (Capra, 2006).

#### 4.CONSTATAÇÕES

Durante o estágio foi possível constatar diversos aspectos muito relevantes relacionados com a área do estágio através das actividades realizadas diariamente seguindo com objectivo de cada actividade e resultados esperados:

**Quadro 1:** Matriz de descrição de actividades realizadas ao longo do estágio

MÊS	SEMANAS	ACTIVIDADES	OBJECTIVO	RESULTADOS ESPERADOS
Novembro	1ª a 4ª Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visita aos campos dos produtores</li> <li>• Sessões de aconselhamento aos produtores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Reconhecer as áreas dos agricultores assessorados pelo SDAE</li> <li>❖ Identificar potenciais agricultores de Hortícolas</li> </ul>	Familiarização com os produtores e construção de uma técnica de trabalho através da confiança
Dezembro	1ª a 4ª Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Treinamento e capacitação aos produtores</li> <li>• Promoção de boas práticas agrícolas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Acompanhar o processo de treinamento e capacitação do produtor e avaliar o nível de participação</li> </ul>	Aquisição de conhecimento e troca de experiência sobre vários assuntos relevantes do tema
Janeiro	1ª a 4ª Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demonstração de tecnologias agrícolas</li> <li>• Desenvolvimento e distribuição de materiais educativos</li> <li>• Coleta e análise de dados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Aprender as técnicas e estratégias da educação dos produtores e avaliar a até que níveis os produtores têm domínio das tecnologias e estratégias produtivas.</li> </ul>	Identificação das lacunas inerentes a educação e percepção dos agricultores em relação a sector agrícola e gestão de negócio.
Fevereiro	1ª a 4ª Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniões com parceiros locais</li> <li>• Comercialização de produtos agrícolas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Avaliar como efeito o processo de comercialização de hortícolas</li> </ul>	Levantamento de todos os problemas e possíveis soluções para a melhoria do



				sistema de comercialização a nível do posto administrativo de Macarretane, cumprimento das recomendações e sugestões por parte dos produtores
--	--	--	--	---

Face a realização dessas actividades e muita prática, experiência constatou-se que existe vários aspectos que contribuem para a ineficiência e dificuldades no sistema de comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macarretane e que os produtores têm vivido nas suas actividades no campo que são:

- Baixa Produtividade agrícola;
- Fraco acesso aos mercados;
- Disponibilidade de crédito (falta de financiamento);
- Acesso ao mercado de insumos;
- Acesso aos serviços de extensão;
- Assimetria de informações;
- Infra-estruturas e logística;
- Volatilidade dos preços de hortícolas.
- Falta de unanimidade entre os produtores e todos os agentes económicos relacionados com essa cadeia produtiva.

## 5.DISSCUSSÃO DE RESULTADOS

Com base nas entrevistas feitas aos produtores, muita observação, experiências trocadas ao longo do processo de estágio foi possível apurar resultados e identificar vários os pontos comuns que influenciam na ineficiência do processo de comercialização de hortícolas no posto administrativo de Macaretane.

**Baixa produtividade agrícola** dos produtores do posto administrativo de Macarretane, isto porque as principais razões têm sido as dificuldades em aumentar a utilização de insumos e tecnologias modernas, limitada disponibilidade de aconselhamento técnico, serviços de apoio e a dispersão dos produtores. Apesar de que os serviços de extensão pública cobrirem a totalidade dos 128 distritos esta ainda serve apenas 11% do total de famílias camponesas no rácio de 1:230 ou seja 1 extensionista para 230 produtores.

Face a isto, a baixa produtividade por sua vez tem impactos negativos, como aumento de preços dos alimentos, diminuição de renda dos mesmos agricultores, redução da segurança alimentar e aumento da pressão sobre os recursos naturais, afectando assim a economia local, nacional, já que o sector agrícola é importante para o PIB do nosso país, para melhor resolução desse especto é necessário adoptar estratégias como investir em tecnologias agrícolas avançadas, melhorar a gestão de recursos naturais, fortalecer o treinamento e capacitação aos produtores, promover o acesso ao crédito e insumos agrícolas de qualidade.

Segundo Mucavel (2010), para Moçambique aumentar a produção e a produtividade da agricultura precisa de encetar uma série de actividades e um plano de ação integrado e orientado na cadeia de valor. Dentre os vários desafios destacam-se: melhorar o acesso aos serviços financeiros e desenvolver sistemas de irrigação e boa gestão de terras.

**Fraco acesso aos mercados** para a comercialização dos seus produtos é um dos aspetos que preocupa os produtores de hortícolas de Macaretane, pois o acesso aos mercados tanto de insumos quanto dos produtos é particularmente estrangido pela deficiência e por vezes ausência de serviços financeiros rurais, estradas rurais de ligação mercados de consumo aos centros de produção, e sistemas de informação agrários.

Apesar da produção da maior parte dos camponeses estar a registar aumento de quantidades de ano para ano, muitas vezes estes resultados não chegam a compensar os recursos individuais investidos no processo de produção, o que condiciona à perpetuação da situação de miséria a que muitos produtores se encontram.

Actualmente, apesar do Programa do Governo apresentar a expansão da rede comercial como prioridade, o que se nota é que tal expansão é bastante lenta. Além disso, os poucos agentes comerciais licenciados, que estão espalhados pelas zonas de produção, estão na sua maioria sem capacidades financeiras para operarem na comercialização dos excedentes dos camponeses. E não existe nenhuma instituição financeira capaz de estimular tal prática (Francisco, 2010).

**Disponibilidade de crédito (falta de financiamento)** a falta de crédito afecta negativamente na produtividade ou na taxa de adopção de novas tecnologias para a produção, argumenta-se deste modo que produtores com restrições de crédito dificilmente tem interesse em investir em novas tecnologias e tipicamente destinam parte considerável do seu capital em práticas agrícolas tradicionais.

Face a isto, a falta de crédito tem um grande impacto na produção agrícola dos produtores de Macaretane, uma vez que muitos agricultores dependem de empréstimos para comprar sementes, fertilizantes e outros insumos necessários para o cultivo, sem acesso ao credito os agricultores tem dificuldades para investir em suas culturas e expandir seu negocio o que leva a diminuição da produtividade e nos lucros, para melhor lidar com a falta de crédito é necessário que sejam implementadas certas medidas como incentivar a criação de cooperativas de crédito agrícola, que possam fornecer empréstimos e serviços financeiros específicos para os agricultores, estimular a diversificação das fontes de financiamento agrícola, como investimentos privados e parcerias público-privadas, promover programas de capacitação e gestão agrícola para os agricultores, a fim de melhorar suas habilidades na obtenção e utilização do crédito.

A teoria do racionamento de crédito desenvolvido por diversos economistas ao longo do tempo, argumenta que certos mercados, produtores podem enfrentar restrições no acesso ao crédito, mesmo quando há disponibilidade de recursos financeiros, pois isso ocorre porque os credores podem impor critérios restritivos ou não estar dispostos a emprestar a certos grupos de produtores, resultando em uma situação de racionamento de crédito. Essa teoria explora as razões pelas quais o crédito pode não ser alocado eficientemente e com isso pode afectar a actividades económica dos produtores.

**Acesso ao mercado de insumos**, os produtores que estão dispersos da cidade tem dificuldades de aquisição de matéria-prima ou seja de insumos por conta a distancia e dos custos de transporte, e por vezes as suas culturas são prejudicadas por falta dos mesmos, acabando assim se tornando limitados na sua produção.

Os preços recebidos pelo produtor na comercialização assim como os preços de insumos no momento da produção também constituem obstáculos, tornando assim muitas vezes um prejuízo na actividade.

Essa situação verifica-se mais na pequena produção familiar e que frequentemente, limita o progresso do bem-estar social, económico e financeiro dos produtores de modo geral. Outro factor relevante neste contexto, diz respeito às pragas e doenças que muitas vezes tornam os custos de produção mais elevados devido aos gastos significativos com a compra de fertilizantes e agro-tóxicos

Os produtores situados em locais afastados dos centros de comercialização de insumos provavelmente serão lentos a aderir aos pacotes tecnológicos, principalmente quando os meios de transporte são caóticos e as vias de acesso obstruídas e os custos de aquisição desses produtos serão mais elevados (Cachomba, 2011).

**Acesso aos serviços de extensão** falta de cobertura dos serviços de extensão rural em algumas zonas e localidades de Macartane, preocupa vários produtores, pois eles necessitam de uma assistência técnica permanente, existe uma certa limitação por parte dos extensionistas, como alta carga de trabalho, muitas zonas e produtores por assistir, que acabam não conseguindo cobrir todas as zonas e produtores da sua área de jurisdição, afectando assim desempenho de alguns produtores que não tem oportunidade de ter essa assistência técnica.

Pattanak (2003) citados por Lopes (2012) argumentam que o acesso aos serviços de extensão pública/privada jogam um papel importante pois, produtores expostos a informações acerca de novas tecnologias pelos agentes extensão (através das discussões em grupo, demonstrações de campo e outras fontes de informações) tendem a adoptar novas tecnologias, e a melhorar sua produtividade.

Artur (2008), fundamenta que aumentar a produtividade das culturas requer esforços em várias direcções o que significa que novos conhecimentos devem ser desenvolvidos e introduzidos e, para isto a existência dum serviço de investigação e extensão forte é importante e, passa igualmente pela educação e treinamento dos produtores em várias áreas.

Acredita-se que os produtores assistidos tecnicamente têm maiores probabilidades de incorporar novas tecnologias, pois a assistência técnica é responsável não só pela difusão de novas tecnologias como também pela educação dos agricultores no processo produtivo de modo que futuramente possam ser capazes de solucionar os seus próprios problemas e é aqui onde encontra-se o papel da extensão agrária na transferência e difusão de tecnologias modernas para o meio rural.

**Assimetria de informações**, através das entrevistas feitas aos produtores constatou-se que existe uma alta assimetria de informações entre os produtores do posto administrativo de Macaretane, pois cada produtor obtém informações através das suas fontes e ao mesmo tempo acaba transmitindo para outros produtores, principalmente informações relacionadas ao mercado, preços de hortícolas, essas

informações não sendo completamente verídicas, por conta disso, deparam-se com realidades opostas das informações já obtidas dentro do mercado.

Com isso, a assimetria de informação tem grandes impactos na tomada de decisão dos produtores aumentando assim os riscos e reduzir a eficiência na produção agrícola, para resolver esse problema de assimetria de informação é importante investir na educação e treinamento dos agricultores, promover a transparência e o acesso a informações relevantes, para além de incentivar a troca de conhecimentos entre os agricultores e fornecedores, o uso de tecnologias como aplicativos e plataformas digitais pode ajudar a reduzir a assimetria de informações entre os agentes.

Segundo Spence (1973), a falta de informações completas e precisas sobre a qualidade, mercado, origens e condições das culturas pode levar a transacções ineficientes e desigualdades na cadeia de suprimentos. **Altos custos de transacção**, os produtores de Macaretane enfrentam altos custos de transacção dos seus produtos, pois a maioria dos produtores não dispõem de condições de transporte e de mão-de-obra para transportar os seus produtos para o mercado principal de hortícolas que fica a km da zona de produção, eles tem pedido transportes em aluguel (camiões de grandes cargas) que são altos custos por pagar, sem contar com a mão-de-obra (sazonais) que precisam ser reembolsados por hora, tornando assim os cultos transacção altos para os produtores e difícil de compensar.

Segundo Williamson (1975), enfatiza que os custos envolvidos na busca, negociação e monitoramento de acordos comerciais, bem como as dificuldades na resolução de disputas contratuais podem afectar negativamente na comercialização dos produtos agrários.

**Infra-estruturas e logística**, no posto administrativo de Macartane existe falta de infra-estrutura de transporte, armazenamento para reduzir perdas pós-colheita e melhorar qualidade dos produtos, esse aspecto é de extrema importância pois é através das infra-estruturas melhoradas que os produtos chegam ao consumidor final na forma, tempo e em condições desejadas.

As características dos produtos agrícolas estão relacionadas com o consumo e associadas a maneira e a forma pelas quais o produto é, desta forma os produtos agropecuários apresentam uma especificidade no volume, perecibilidade, cor e tamanho, qualidade.

Os produtos agropecuários são geralmente perecíveis, alguns muito rapidamente, o que diminui o tempo disponível para sua comercialização e a produção agropecuária é sazonal; em função disso, os produtos precisam ser armazenados durante o ano, garantindo assim um abastecimento adequado para o mercado tanto na safra como na entressafra, além da produção estar distribuída em função do clima, solos,

tradições e outros factores, ela é extremamente atomizada em termos de localização geográfica e tamanho da unidade produtiva.

Segundo Schit (2014), enfatiza a importância da logística na cadeia de suprimento pois além de servir como um canal para a chegada dos produtos a tempo e a forma desejada também fala da logística reversa, ou seja, o fluxo de resíduos e produtos descartados de volta a cadeia de suprimento, como forma de reduzir o desperdício e melhorar a sustentabilidade da comercialização de hortícolas.

**Volatilidade dos preços de hortícolas**, os produtores de posto administrativo de Macaretane reclamam pelo facto das constantes alterações dos preços das hortícolas no mercado, pois não há nenhuma certeza de uma mudança fixa ou seja eles desejam uma tabela fixa de preços de hortícolas que se possa estabelecer por cada província assim eles iriam produzir já com uma esperança de obter algum lucro ou seja de poder recompensar todos os custos de produção, eles alegam não conseguir compensar os custos por conta da volatilidade dos preços, os preços mudam de dia para noite e eles são dependentes dos preços do mercado principal de hortícolas vulgo (Zimpeto) situado na província de Maputo.

Os preços dos produtos agro-pecuários estão sujeitos a grandes oscilações e são de difícil previsão, gerando, portanto, muitas dificuldades nas tomadas de decisão. Tanto o produtor rural como o empresário que adquire matéria-prima agrícola frequentemente defronta-se com a necessidade de antecipar o comportamento futuro de preços para o problema de tentar prever oscilações de preços de produtos agro-pecuários.

A característica fundamental dos preços dos produtos agropecuários é a sua instabilidade, ou seja, eles apresentam um elevado grau de variabilidade ao longo do tempo. Este fenómeno ocorre como consequência de factores, tais como, dificuldade de previsão e controle da oferta, produção sazonal e elasticidade-preço da demanda e da oferta. Para uma dada variação na produção (oferta), quanto mais inelástica a curva de demanda, maior a variabilidade nos preços do produto.

É devido a este factor que os produtores rurais sofrem drástica redução na receita da sua propriedade rural quando ocorrem safras elevadas sem ganhos de produtividade. Além disto, a formação dos preços nos mercados agropecuários segue, basicamente, as mesmas leis de mercado dos demais bens e serviços gerados na economia, os produtos agropecuários geralmente são comercializados na forma não diferenciada, sendo então denominados de commodities.

Para conseguir melhores preços para seus produtos, alguns produtores rurais investem na embalagem, em serviços e outros elementos agregadores de valor. Isso diferencia o produto e permite estratégias de vendas baseadas na qualidade.

## 6.RECOMENDAÇÕES

### A Entidade responsável pela Monitoria e gestão das Atividades (SDAE):

- ❖ Acesso a financiamento e crédito para os produtores investirem em tecnologias e infraestruturas;
- ❖ Capacitação e treinamento dos produtores em boas práticas agrícolas, gestão de negócio e técnicas de comercialização;
- ❖ Desenvolvimento de parcerias entre produtores, comerciantes e instituições governamentais para promover a cooperação e troca de conhecimento;  
Implementação de políticas e regulamentações favoráveis a comercialização de hortícolas;
- ❖ Fornecer assistência técnica aos produtores, incluindo a gestão de negócios;
- ❖ Divulgação da importância nutricional das hortícolas e demais culturas para a sociedades;
- ❖ Implementação de palestras a nível provincial, distrital, regional sobre as estratégias, canais de comercialização e formas produção em contratos formais para minimizar riscos de perda pós-colheita

### Para os Extensionistas

- ❖ Conhecer bem a sua área de jurisdição ou seja a área de ação, conhecer o seu mercado-alvo, pesquisando as preferências e demandas dos consumidores locais pra melhor direccionar os produtores a identificar quais as culturas ou hortícolas mais procuradas;
- ❖ Procurar manter sempre a qualidade dos produtos, certificando que os produtos estejam em boas condições para garantir a satisfação dos consumidores;
- ❖ Criar mecanismos para ajudar os produtores a promover os seus produtos, utilizando estratégias de marketing, como as redes sociais, folhetos ou participação em feiras agrícolas, para aumentar a visibilidade dos seus produtos;
- ❖ Estabelecer parcerias, explorando possibilidades de colaboração com super mercados, restaurantes, mercados locais e outros estabelecimentos comerciais para expandir a sua rede de distribuição;
- ❖ Oferecer variedades de culturas aos produtores, tendo uma seleção diversificada disponível para atender diferentes preferências;
- ❖ Manter-se sempre actualizado com as tendências do mercado e as boas práticas agrícolas para se manter competitivo e oferecer produtos de qualidade.

### **Para Produtores:**

- ❖ Investir em boas práticas agrícolas para garantir a qualidade dos produtos;
- ❖ Diversificar a produção para atender a demanda do mercado;
- ❖ Estabelecer parcerias com outros produtores, participando das associações, cooperativas para fortalecer a capacidade produtiva e a capacidade de comercialização;
- ❖ Participar de treinamentos de certificação de qualidade e rastreabilidade para agregar valor aos produtos.

Espera-se que sejam feitas mais pesquisas relacionadas ao tema a nível distrital e provincial para se obter mais resultados e soluções para resolução de diversos problemas constatados na comercialização de hortícolas.

### **REFERÊNCIAS**

AGRARIO, P. E. (PEDSA 2010-2019). *Por um sector Agrario Integrado, Prosperoo, competitivo e Sustentavel, Mocambique*. Maputo.

Artur, J. G. (2010). *Importancia da logistica em Mocambique*. Maputo.



- Cachomba, S. (2011). *Acesso ao Mercados de Insumos Agricolas em Mocambique*. Maputo.
- DIAS, L. (2000). *Estudo de Mercados dos Produtos Agricolas na Zona do Corredor da Beira na Provincia de Manica*. Maputo.
- DNCI. (1998). *Estudo Sobre a Comercializacao agricola*. Maputo.
- Elias, C. J. (2010). *O processo de comercializacao do pedunculo e da Amendoa da Castanha dee caju*. Fortaleza-Brasil.
- Francisco, J. (2010). *Acesso a mercados agricola em Mocambique*. Maputo.
- Joao, F. (2010). *Acesso ao Mercado Agricola e Industriais*. Maputo.
- MADR/MIC. (2001). *Guia Tecnico de Mercados Agricola N2*. Maputo.
- Mendes, T. (2007). *Comercializacao Agricola, Universidade Tecnologica Federal do parana*. Pato Branco.
- Mosca, J. (1975-2009). *Politiclas Agricolas de Mocambique, Prefacio de Mario da Graca Machungo*. Maputo: Escolar.
- Mucavel, R. (2010). *Produtividade agricola no Meio Rural*. Maputo: Ecolar.
- Oliveira, V. (2007). *Mercados Agricolas, Informacoes, Estrategias e Tomada de Decisoes*. Beira: Escolar.
- Pattanak, H. (2003). *Extensao Publico-Privado em Mocambique*. Maputo.<sup>AAA</sup>
- Schit, T. (2014). *Impactos da falta de Logistica em Mocambique*. Beira.
- Silva, B. G. (2007). *Economia da Comercializacao Agricola CEPEA/LESESALQ/USP*.
- Spense, M. (1973). *Assimetria de Informacoes*.
- Willianson, O. (1975). *Importancia de Custos de Transacao na Agricultura*. Maputo.

## ANEXOS

### Anexo 1.

#### Cronograma de actividades

Actividades	Meses		
	Novembro	Dezembro	Janeiro
Apresentação aos SDAE e Vice-versa	X		
Acompanhamento de todas as actividades relacionadas ao departamento de agricultura e pesca	X	X	
Visitas a campos agrícolas	X	X	X
Avaliar o potencial de produção dos produtores	X	X	
Acompanhar todo o processo de produção de diversas culturas	X	X	X
Entrevistar produtores de diversas culturas para a percepção do processo de comercialização das mesmas.		X	X
Acompanhamento do processo da comercialização dos produtos agrícolas			X
Exposição de algumas alternativas e estratégias para melhorar o processo de comercialização de hortícolas			X
Reuniões com os produtores para a troca de experiencias e verificação do			X

cumprimento e implementação de algumas recomendações e sugestões no âmbito da comercialização de hortícolas			
---	--	--	--

Quadro 2: *actividades a serem realizadas no de estágio académico*

## ANEXO 2.

### Lista dos produtores de hortícolas do posto administrativo de Macaretane

<b>Nomes</b>	<b>Área (hectares)</b>	<b>Hortícolas</b>	<b>Contactos</b>
1. Aventina Macheie	5ha	Tomate; repolho	
2. Clara Machava	4ha	Tomate; Pepino	867642385
3. Luísa Ubisse	6ha	Batata; Tomate; Repolho	
4. MorietaMabunda	5ha	Repolho	866275490
5. Adriano Govene	8ha	Tomate; pepino; pimento; batata	844068889
6. José Manhica	8ha	Pepino; batata; repolho	
7. João Sambo	5ha	Repolho; tomate	865223001
8. Gelito Ngonhamo	10ha	Tomate; repolho; pepino;pimento;cebola; batata	867651082
9. Diniz Mapote	6ha	Repolho; tomate	
10. FizalMachava	8ha	Tomate; repolho; pepino	
11. Carlos Mathe	5ha	Tomate; repolho	
12. António da Silva	7ha	Tomate; repolho; pimento	
13. Gomes Mandlhaze	7ha	Tomate; repolho; pepino	866445568

14. Ismael Zitha	8ha	Tomate; repolho, pimento	849100214
15. José Alves	6ha	Pimento; batata, repolho	875980780
16. MoseisSibia	6ha	Tomate; pimento; repolho	861056642
17. João Ndzoco	7ha	Repolho; pepino; pimento	
18. Jaime Cuna	6ha	Tomate; pepino; repolho.	
19. DoritaTimane	5ha	Pepino; pimento; repolho;	
20. Isaiás Nduko	7ha	Tomate, quiabo, repolho, pimento	
21. Sandra Cossa	5ha	Repolho; pimento	
22. JobetChichongui	10ha	Batata; tomate; repolho; pimento, pepino	864544822
23. Nataniel Simango	7ha	Tomate; repolho; pepino	864570688
24. NicksonSaizen	7ha	Tomate; pimento; repolho	
25. Vicente Govene	6ha	Repolho; pimento; tomate	

26. Diogo Goma	7ha	Repolho; tomate, pimento; pepino	
27. Isabel Matusse	4ha	Tomate; repolho	
28. JafeteTivane	8ha	Tomate; repolho; pepino	
29. Carlos Joaquim	7ha	Repolho; pepino, pimento; tomate	
30. RosaliaMuchanga	6ha	Tomate, repolho	864547647
31. Clara Sibia	4ha	Tomate; pimento	
32. Palmira Muhambe	5ha	Pepino; pimento	868235787
33. Piedade Ngovene	6ha	Repolho; pepino	844263054
34. Maria Vuma	6ha	Pimento, pepino; repolho	
35. João Matusse	7ha	Tomate; repolho; pimento; pepino	
36. Júlio Matusse	8ha	Tomate; pepino; pimento; batata	
37. José Nhamuchi	7ha	Cebola; tomate; pepino; repolho	875150671
38. Hermínio Ubisse	7ha	Tomate; repolho; batata; pepino	
39. RaquelinaChauque	6ha	Repolho, Tomate; pepino	848801910

40. Muzonde Vilanculos	7ha	Repolho; tomane; pepino	
41. Podina Ubisse	5ha	Pepino; tomate	861547652
42. Milagrosa Ngovene	4ha	Tomate; repolho	
43. Castigo Simango	6ha	Repolho; pepino	
44. Sarafina Muchanga	5ha	Tomate	
45. Neli Siteo	7ha	Tomate; Pepino; Repolho	
46. Manuel Machaeie	8ha	Batata; Tomate; pimento; pepino	
47. Jossai Vilanculos	7ha	Tomate; pimento; pepino	
48. Sara Macamo	4ha	Tomate	
49. Ábia Alberto	6ha	Pepino; tomate, pimento	
50. Regina Baloi	5ha	Tomate; repolho	

Quadro 3: Lista de produtores de hortícolas do posto administrativo de Macaretane

## ANEXO 3

### Questionário para os produtores de hortícolas do posto administrativo de Macaretane.

#### Questionário para produtores de hortícolas

1. Quantos hectares dispõe e quantos consegue produzir?
2. A quantos anos exerce essa actividade?
3. Quais são as hortícolas que produz?
4. Consegue produzir essas hortícolas todo ano?
5. Nos hectares que dispõe para a produção, qual é a quantidade mínima que consegue produzir?
6. Onde comercializa os seus produtos?
7. Quem comercializa os seus produtos?
8. A quem vende o seu produto (retalhista, varejistas)?
9. Como determina a margem ou o preço de comercialização
10. Tem acesso a informações relacionadas ao mercado e aos preços de hortícolas?
11. Quantas vezes por semana consegue abastecer o mercado com os seus produtos?
12. A venda é feita a dinheiro a vista ou a crédito?
13. Tem algum diferencial no seu produto?
14. Pertence em alguma associação ou cooperativa de produtores?
15. Dispõe de algum meio de transporte para transportar os seus produtos para o mercado?
16. Tem ideia de como os preços de hortícolas tem se comportado?
17. Tem assistência contínua dos extensionistas?
18. Tem acesso a algum financiamento para a sua produção?
19. Em que mercado abastece o seu produto?
20. Onde adquire os insumos para a produção?
21. Com a renda obtida na comercialização consegue compensar todos os Custos de produção?
22. Tem acesso livre ao mercado de comercialização de hortícolas?



**23.** Dispõe de alguma infraestrutura de armazenamento e conservação dos seus produtos?

Quadro 4: *Questionário feito aos produtores de Macareta*