



# Relatório Final

**Estudo Sobre a Cadeia de Valor de Hortícolas no  
Distrito de Mocuba e Cidade de Quelimane**

**Elaborado por:**

**Jahamo Salé Calima**

**Junho, 2015**

## Índice

1.	Notas introdutórias.....	3
2.	Abordagem metodológica .....	5
3.	Descrição da área de estudo .....	6
3.1.	Distrito de Mocuba .....	6
3.2.	Cidade de Quelimane.....	7
4.	O sector de horticultura em Moçambique .....	8
4.1	Produção.....	8
4.2	Distribuição .....	10
4.3	Balança comercial.....	10
4.4	Políticas e estratégias do sector .....	11
4.5	Desafios do sector.....	11
5.	Análise da Cadeia de Valor – Mercado.....	13
5.1	Vila de Mocuba.....	13
5.2	Cidade de Quelimane.....	15
5.3	Desafios na comercialização de hortícolas .....	17
5.4	Definição das culturas estratégicas .....	18
5.5	Tamanho do mercado.....	19
6.	Análise da Cadeia de Valor – Produção .....	20
6.1	Condições agro-ecológicas .....	20
6.2	Produção .....	21
6.3	Comercialização .....	24
6.4	Principais intervenientes na cadeia de valor das hortícolas.....	24
7.	Demonstração de custo/benefício de algumas hortícolas – Tomate .....	25
8.	Principais recomendações .....	26
9.	Conclusões .....	28
10.	Bibliografia.....	29
11.	Anexos.....	30
11.1	Lista de Pessoas entrevistadas .....	30
11.1.1	Entidades .....	30
11.1.2	Vendedores de hortícolas – Distrito de Mocuba.....	30

11.1.3 Fornecedores de hortícolas – Distrito de Mocuba .....	31
11.1.4 Vendedores de hortícolas - Quelimane .....	31
11.1.5 Produtores de hortícolas – Distrito de Mocuba .....	32
11.1.6 Questionário – Vendedores de hortícolas .....	33
11.1.7 Questionário – Produtores de hortícolas .....	35
11.1.8 Fichas de culturas.....	37

## 1. Notas introdutórias

---

O presente estudo se enquadra no desenho das estratégias de saída do programa, com enfoque na componente de segurança alimentar, de onde se espera que pelo menos cinco (5) grupos assistidos pelo PRODEZA sejam encaminhados a culturas hortícolas orientadas para o mercado, direccionando-os desta forma para uma melhor sustentabilidade económica.

O preponente do estudo é a Miruku Coop sob solicitação do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Rural da Zambézia – PRODEZA, uma iniciativa integrada do Governo da Finlândia para o apoio ao sector da agricultura e ao desenvolvimento rural em Moçambique e que vai já na sua segunda fase de implementação que teve o seu início a 7 de Dezembro de 2010 e com término previsto para Outubro de 2015.

Segundo os termos de referência, o objectivo do estudo visava “disponibilizar uma informação que permitisse e facilitasse a identificação e viabilização das oportunidades de negócios de todos actores intervenientes na cadeia de valor de hortícolas” e com maior precisão o estudo deveria: (1) determinar e mapear o potencial de hortícolas nos distritos de implementação do projecto; (2) analisar e apresentar o mercado de hortícolas e seu comportamento, (3) avaliar os determinantes da rentabilidade da produção das principais hortícolas no distrito de Mocuba que a par do distrito da Maganja da Costa constitui área de influência do PRODEZA II.

Porém, os termos de referência foram ajustados por solicitação do PRODEZA tendo em vista responder a preocupação de se estimar a dimensão dos mercados de hortícolas nas cidades de Mocuba e Quelimane, principais locais de colocação da produção e trazer como principais recomendações: (1) onde existe oportunidades de mercado; (2) a curva de produção – qual o melhor período para se colocar a produção no mercado, e outros já previstos nos TOR’s iniciais. (Vide TOR’s em anexo).

Algumas actividades previstas nos termos de referência como o geo-referenciamento e mapeamento de dados relevantes para as cadeias de valor identificadas, não tiveram o devido seguimento, pois, o PRODEZA optou por focar o estudo nos pontos mencionados acima.

O estudo permitiu aferir que existe potencial para a produção de hortícolas, estimado em cerca de 700 mil toneladas em 2020, porquanto que os principais mercados dos centros urbanos de Quelimane e Mocuba estão sendo abastecidos não só por hortícolas produzidas nessas cidades mas também com origem em outros pontos do país e de países como o Malawi e a África do Sul, como se não bastasse, para cobrir as necessidades não satisfeitas pelos produtores locais por razões relacionadas fundamentalmente com a baixa produtividade e sazonalidade da produção.

Atendendo o facto de os grupos produzirem para o mercado, a aposta destes deve ser em cinco principais culturas, nomeadamente, o pimento, o tomate, feijão-verde, a cenoura e o repolho, são estes produtos que apresentam melhores oportunidades comerciais aos produtores sabido que os mercados de Quelimane e/ou de Mocuba, têm a capacidade de absorver em qualquer época do ano.

Entretanto, para o alcance de bons resultados, o programa deve acautelar alguns aspectos, destacando-se a promoção da complementaridade e/ou interdependência entre os grupos de produtores e a transferência de tecnologia. Actuando sobre estes dois elementos, evita-se por uma lado a “inundação” no mercado de produtos similares reduzindo as oportunidades de maiores ganhos financeiros, e por outro que se assegura o aumento da quantidade de produto disponível nos mercados pela via dos aumentos de produção e produtividade agrícolas.

Para se chegar as conclusões acima, o estudo teve o enfoque geográfico no distrito de Mocuba, com ênfase em Mugeba, Município de Mocuba, Macuia, Munhiba, Namanjavira, Alto Benfica, Namagoa, Mocubela, Nadala e no Município de Quelimane. Foram entrevistados cerca de 60 vendedores de hortícolas dos principais mercados das cidades de Mocuba e Quelimane e 48 produtores do distrito de Mocuba para além de fornecedores de insumos a nível do distrito de Mocuba.

O estudo teve a duração aproximada de 30 dias e teve as suas limitações assentes fundamentalmente no difícil acesso a informação, pois são escassos os estudos que versam sobre o sector nacional de hortícolas, as fontes oficiais de informação estatística não se encontram facilmente acessíveis, a falta da “accountability” por parte dos produtores não permite ter dados actualizados e fiáveis sobre a estrutura de custos, a evolução da produção e de comercialização.

O relatório se encontra estruturado em oito (8) grandes secções, designadamente: (1) notas introdutórias; (2) abordagem metodológica; (3) descrição da área de estudo; (4) o sector de hortícolas em moçambique; (5) análise da cadeia de valor – mercado; (6) Análise da cadeia de valor – produção; (7) principais recomendações, e (8) conclusões. Nas linhas seguintes se descreve detalhadamente cada secção.

## 2. Abordagem metodológica

---

A metodologia adoptada para a realização deste estudo, teve em consideração os objectivos previstos nos termos de referência que passava por “disponibilizar uma informação que permitisse e facilitasse identificar e viabilizar as oportunidades de negócios de todos actores intervenientes na cadeia de valor de hortícolas”.

O trabalho foi realizado de acordo com o tempo disponível para o efeito, disponibilidade de informação relevante, a disponibilidade e localização geográfica dos informantes chave. Para a condução do estudo, o consultor apoiou-se na pesquisa quantitativa e qualitativa, recorrendo a realização de cerca de 100 entrevistas a produtores e vendedores de hortícolas e a alguns informantes chaves. Essencialmente estudo foi desencadeado em quatro (4) fases distintas: a) preparatória; b) recolha de dados; c) tratamento e análise dos dados, e d) produção do relatório.

A fase preparatória decorreu na nos escritórios da Miruku e do PRODEZA que serviu fundamentalmente para aclarar e definir os limites do estudo bem como a informação básica sobre o projecto.

Seguiu-se a fase de recolha de informação que teve como finalidade realizar um levantamento das dinâmicas da cadeia de valor das hortícolas. Esta fase consistiu na revisão bibliográfica de documentação relevante, tais como censos agro-pecuários, relatórios e estudos do sector para além de condução de entrevistas aos principais actores da cadeia estabelecidos na cidade de Quelimane e distrito de Mocuba. Foram entrevistados os produtores, intermediários, vendedores dos mercados, provedores de insumos e representantes de instituições públicas e sociedade civil.

Feita a recolha de informação, passou-se de seguida ao tratamento e análise dos dados seguindo a abordagem de análise de cadeias de valor, cujos resultados se reproduzem no presente relatório.

O estudo teve as suas limitações destacando-se a disponibilidade de informação relevante.

### 3. Descrição da área de estudo

---

#### 3.1. Distrito de Mocuba

O distrito de Mocuba se localiza na zona central da província da Zambézia, ocupando cerca de 8% do território tendo como limites a Norte pelos distritos do Ile, Milange e Lugela; a Sul pelos distritos de Nicoadala, Namacurra e Maganja da Costa; a Este por Ile e Maganja da Costa e a Oeste por Morrumbala.

Três Postos Administrativos e seis Localidades compõem o distrito, designadamente Mocuba Sede, de onde fazem parte as localidades de Mocuba Sede e Munhiba; o posto administrativo de Mugeba, com as Localidades de Mugeba sede e Muaquiua e o posto Administrativo de Namanjavira, constituído pelas localidades de Namanjavira Sede e Alto Benfica.

O distrito é o quarto mais populoso da província, alberga 8% do total da população e com uma densidade populacional de 41,5 hab./km<sup>2</sup>. A população foi estimada em 2014<sup>1</sup> em cerca de 375.934 habitantes, sendo maioritariamente jovem (49%), com idades compreendidas entre os 14 – 64 anos de idade, onde a proporção da população feminina é de 51%. Até ao ano de 2020, estima-se que a população seja de cerca de 429.577 habitantes.

O distrito é influenciado por dois tipos de clima distintos, o tropical húmido na zona planáltica e do planalto central, e tropical de altitude na região planáltica, estes climas conferem ao distrito a predominância de chuvas abundantes.

A temperatura média ronda os 24,5<sup>0</sup>c apresentando duas estações do ano, a quente e chuvosa que ocorre entre os meses de Outubro a Abril em que as precipitações oscilam entre os 1.000 e os 1.300 milímetros e, a seca que é fresca entre Maio e Setembro.

A bacia hidrográfica é composta por inúmeros rios destacando – se quatro de maior caudal e de regime periódico, designadamente o Licungo, Licuari, Lugela e o Raraga. Os solos predominantes são os vermelhos arenosos, de textura média e argilosos e o de origem dos aluviões.

---

<sup>1</sup> População projectada por Distritos – Zambézia 2007 – 2040, INE

### 3.2. Cidade de Quelimane

Quelimane é a capital da província da Zambézia, se localiza a este da província. A superfície total do território é de 122 km<sup>2</sup>, representando 0.1% da superfície total da província. A cidade faz fronteira com um único distrito, o de Nicoadala e com o rio dos Bons Sinais.

Segundo dados do INE, a população foi estimada em 2014 em cerca de 236 mil habitantes, 5% do total da província, dos quais mais de metade da população é masculina. A pirâmide etária revela uma população predominantemente jovem, onde mais de 58% se situam na faixa etária dos 15-64 anos de idade. Os idosos representam uma proporção muito ínfima, cerca de 2%. As projecções indicam que em 2020 a cidade atinja a fasquia dos 261 mil habitantes.

A população economicamente activa se distribui por diversos sectores de actividade, desde a agricultura, passando pela pesca, comércio, turismo, serviços financeiros, indústria mineira e serviços públicos. A agricultura é o sector mais importante, absorvendo 76 indivíduos em cada 100 habitantes do distrito.



## 4. O sector de horticultura em Moçambique

### 4.1 Produção

A matriz de produção agrícola de Moçambique é predominantemente do tipo familiar, onde de acordo com as várias estatísticas agrárias apontam um universo de cerca de 99%, o correspondente a 3.8 milhões de explorações agrícolas.

No caso específico das hortícolas, o sector familiar assume a liderança na produção e abastecimento aos centros urbanos do país, mais de 97% das explorações que se dedicam a esta cultura são pequenas.

O CAP 2010<sup>2</sup>, lista uma série de 27 produtos hortícolas de onde se tipificam os 10 produtos mais produzidos por tipo de exploração, como atesta o quadro abaixo.

**Tabela 1 Top 10 das Hortícolas Produzidas**

	Tipo de exploração		
	<b>Pequena</b>	<b>Média</b>	<b>Grande</b>
	<b>0 &lt;Área &lt;10 ha</b>	<b>10 &lt;Área &lt;50</b>	<b>Área &gt; 50 ha</b>
Culturas	1. Abóbora	1. Abóbora	1. Tomate
	2. Melancia	2. Melancia	2. Repolho
	3. Pepino	3. Quiabo	3. Cebola
	4. Quiabo	4. Pepino	4. Pepino
	5. Tomate	5. Tomate	5. Pimento
	6. Couve	6. Couve	6. Couve
	7. Cebola	7. Cebola	7. Batata-reno
	8. Alface	8. Alface	8. Abobora
	9. Piripiri	9. Repolho	9. Melancia
	10. Batata-reno	10. Alho	10. Alface

**Fonte:** CAP, 2010, INE

O quadro acima ilustra claramente a opção das explorações por determinadas culturas em detrimento das outras. As pequenas e médias explorações optam por culturas que em primeiro lugar lhes confira alguma segurança em termos alimentares e de seguida as que permitam algum

<sup>2</sup> Censo Agro-pecuário, INE

encaixe financeiro ao contrário das grandes, que mostram um padrão de culturas que visam o mercado.

No contexto das 10 culturas mais importantes, podemos igualmente identificar o piripiri como uma cultura quase que exclusiva das pequenas explorações, o alho das médias e o pimento das grandes.

Onde se produz: A ocorrência da produção de hortícolas acontece fundamentalmente nas baixas ao longo das margens dos rios e em todo o país. Entretanto, a sua distribuição espacial está dependente de diversos factores destacando-se as condições agro-ecológicas de cada região, a proximidade aos mercados, os hábitos alimentares dos produtores e a renda dos consumidores.

Tecnologia de produção: A tecnologia de produção em uso é maioritariamente manual. A rega quando não seja manual recorre-se a rega por gravidade sendo raras a utilização da rega gota-gota, tecnologia relativamente nova no contexto moçambicano mas que entretanto existe um esforço de introduzi-la no seio dos produtores. A produção local de sementes corresponde a uma pequena fracção das sementes comercializadas, resumindo-se ao tomate, repolho e alguns vegetais. As sementes dos vegetais exóticos são importadas principalmente da Europa. O fenómeno da utilização de semente guardada é aqui também verificado.

Quanto se produz: Segundo o MINAG<sup>3</sup>, os volumes de produção de hortícolas tem conhecido a nível nacional uma tendência de crescimento, passando das 1.1 mil toneladas na campanha agrícola 2011/12 para os cerca de 1.2 mil toneladas na campanha seguinte.

Tabela 2 Evolução da Produção

Cultura	Produção Total (toneladas)	
	2011/12	2012/13
Cebola	85,000	91,643
Tomate	250,000	300,000
Hortícolas	760,500	850,000
Total	1,095,500	1,241,643

Fonte: PES, 2012, 2013, MINAG

Quanto se consome: Segundo Ganry (2009), a disponibilidade d hortícolas em Moçambique é de 6.2 Kg/pessoa/ ano contra os cerca de 52 kg/ano. Vide tabela abaixo.

Tabela 3 Consumo (per capita/kg/ano)

Continente/País	Kg/Pessoa/Ano		
	Vegetais	Frutas	Total

<sup>3</sup> Relatório do PES 2012/2013, MINAG

<b>Ásia</b>	136.1	47.3	183.4
<b>Europa</b>	111.4	84.6	196
<b>América Latina</b>	47.2	100.7	147.9
<b>América do Norte/Central</b>	105.2	110.5	215.7
<b>África</b>	51.7	53.5	105.2
<b>África do Sul</b>	42.0	33.1	75.1
<b>Moçambique</b>	6.2	16.7	22.9
<b>Malawi</b>	19.5	39.4	58.9
<b>Tanzânia</b>	27.9	29.6	57.5

Segundo Marie T. Ruel et all, 30% da produção de hortícolas produzida pelo agregado familiar é consumida e o excedente colocado nos mercados. Entretanto, o transporte deficiente e falta de sistemas de conservação ao longo de toda a cadeia de valor contribuem para perdas dos excedentes na ordem dos 20 – 60%. Estes factores aliados ao facto de apenas 8% dos produtores orientarem a sua produção para o mercado, justificam em alguma medida os baixos níveis registados na tabela acima.

Podemos observar pela tabela acima, o longo caminho que o País precisa percorrer para atingir pelo menos os níveis de consumo de países como a África do Sul, o Malawi e a Tanzânia.

## 4.2 Distribuição

No geral o consumidor Moçambicano consome o que o mercado tem para oferecer e em consonância com os seus hábitos alimentares e sazonalidade da produção. Aspectos de qualidade são medidos em função do tamanho, cor e estado de conservação, elementos que ganham importância quando o leque de opções disponíveis o favorece.

O segmento de processamento continua a ser um dos nós de estrangulamento que impede o desenvolvimento da horticultura. Esforços estão sendo envidados para reinventar o segmento com a entrada em funcionamento muito recentemente da unidade de processamento de tomate em Chókwe.

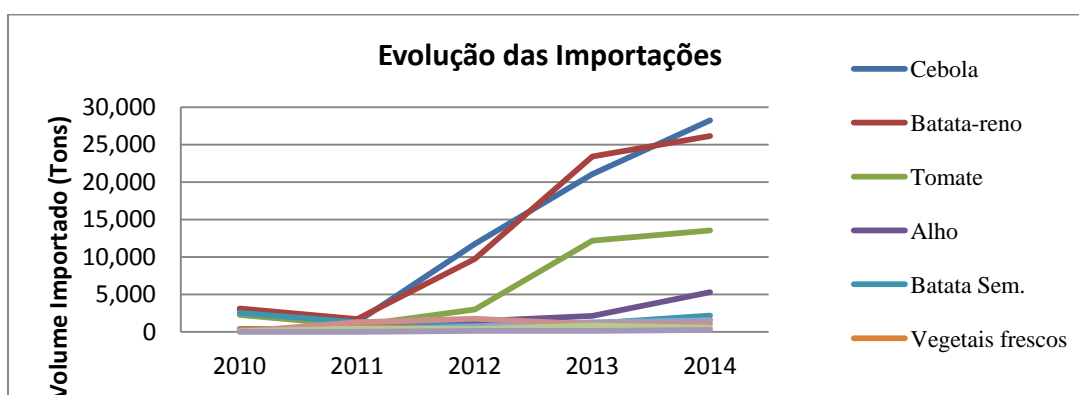
A colocação das hortícolas nos mercados é assegurada pelos produtores, intermediários, importadores vulgo Mukheristas, supermercados e retalhistas, neste caso os vendedores dos mercados.

## 4.3 Balança comercial

Pese embora Moçambique seja um produtor de hortícolas, o país recorre às importações para suprir deficit da produção interna que não é suficiente para satisfazer a procura interna de determinadas hortícolas. Dados do ITC<sup>4</sup> indicam que no período compreendido entre 2010 – 2014, as importações quase mais do que duplicaram, tendo passado das cerca de 10 milhões de dólares para cerca de 24 milhões. A República da África do Sul se assume como o principal fornecedor de Moçambique ocupando a posição cimeira tendo arrecadado mais de 54% do valor total das hortícolas importados, seguindo-se a China e por último Portugal.

Ainda no mesmo período, a quantidade de hortícolas importadas conheceu um crescimento de aproximadamente sete (7) vezes, passando das 12 mil toneladas para as actuais 83 mil em 2014. O gráfico abaixo ilustra a tendência de comportamento das importações nacionais de hortícolas.

Gráfico 1 Evolução das Importações



Fonte: Trademap, ITC, 2015

A cebola, a batata-reno, o tomate e o alho são os principais produtos que compõem o role de produtos importados por Moçambique no seu todo, juntos representam 82% do total importado. De notar, que as importações acontecem ao longo de todo o ano sendo que no caso do tomate e da alface mais de 60% ocorre durante o primeiro semestre do ano.

Para além de importar, os registos do Trademap dão conta que Moçambique também exporta vegetais e batata-reno. Foram exportados em 2014 cerca de 1.3 mil toneladas de vegetais diversas e em 2010 cerca de 200 toneladas.

#### 4.4 Políticas e estratégias do sector

A produção de hortícolas tem enquadramento nas políticas e estratégias do sector, porquanto é referenciado no Plano Nacional de Investimento Agrário – PNISA e o Plano Director do Desenvolvimento do Agronegócio, dois instrumentos que operacionalizam o Plano Estratégico do Desenvolvimento do Sector Agrário, PEDSA 2010 – 2019.

#### 4.5 Desafios do sector

<sup>4</sup> Trademap, ITC, 2015

A horticultura nacional, tal como o sector agrário no geral está envolto em constrangimentos que emperram o desenvolvimento do sector. Chagomoka, Afari-Sefab e Pitoro (2014) categorizam os constrangimentos em função dos actores da cadeia afectados, dos quais destacamos:

- Os produtores apresentam limitados conhecimentos sobre as características das sementes;
- A assistência técnica ao produtor é deficiente;
- Os vegetais tradicionais são susceptíveis a doenças e pragas;
- As relações comerciais entre os produtores e intermediários são regidas por normas informais, não havendo lugar a celebração de contractos;
- Os produtos não são sujeitos ao pré-processamento, seja a lavagem ou acondicionamento apropriado, o que aumenta os riscos de perdas pós-colheita.
- Muitos vendedores para poucos compradores, reduz as possibilidades de maiores ganhos financeiros para os intermediários e retalhistas.

## 5. Análise da Cadeia de Valor – Mercado

Para efeitos do presente estudo, foram considerados os centros urbanos de Mocuba e Quelimane, onde a partida constituem os potenciais mercados para as hortícolas produzidas no distrito de Mocuba.

O interesse em se estudar o lado da procura tem como finalidade identificar as hortícolas que a partida ofereçam melhores perspectivas de mercado e de sustentabilidade económica não só aos cinco (5) grupos assistidos pelo PRODEZA mas também a grande parte dos produtores de hortícolas do distrito de Mocuba.

### 5.1 Vila de Mocuba

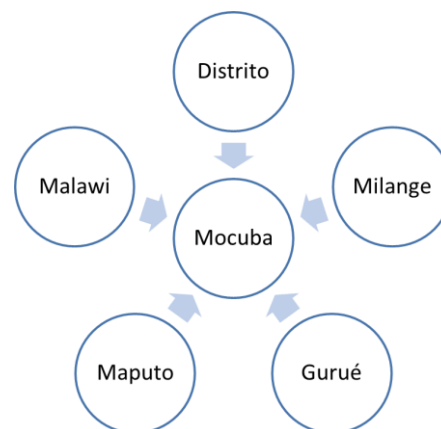
Na cadeia de comercialização participam activamente os consumidores, pequenos produtores, os vendedores dos principais mercados da vila e os intermediários, são estes que garantem a disponibilidade dos produtos nos mercados desta urbe. Os consumidores são os habitantes locais, o hospital local, os hotéis, pensões e restaurantes. Os pequenos produtores da vila e arredores fornecem tomate, repolho, cenoura, pimento, alface e pepino, enquanto os revendedores para além do tomate e repolho, fornecem o pepino.

Os munícipes da vila de Mocuba adquirem as hortícolas de que precisam para o seu consumo ou posterior revenda nos mercados Central, Mademo, Infantário, Massanica, Escola Básica Agrária e em Mugeba, por sinal, os principais mercados da Vila.

Dados colhidos no terreno, atestam que as hortícolas vendidas nesses mercados são o tomate, a cebola, o repolho, a cenoura, o alho, a couve, o pimento, a beringela, o alface e o pepino. Outros produtos como o feijão-verde, o nabo e o piri-piri, são requisitados pelos consumidores, porém, dado os elevados custos de transporte e ao difícil acesso aos mesmos, a sua colocação nos mercados está comprometida.

As hortícolas provêm não só de diferentes pontos do distrito de Mocuba mas também dos distritos de Milange, Gurué, Cidade de Maputo e da República do Malawi através da fronteira com Milange. Estes produtos chegam aos mercados da Vila através dos revendedores e dos pequenos produtores.

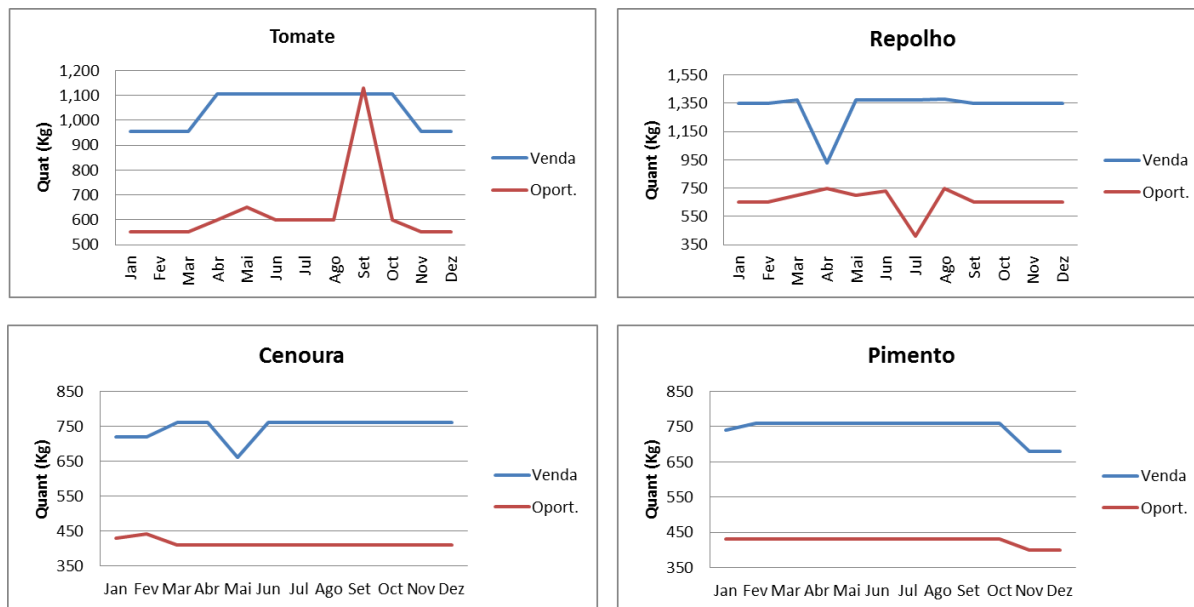
- **Mocuba:** os produtos fornecidos pelo distrito se resumem ao tomate, cebola, repolho, alho, couve, pimento, malagueta, beterraba, salsa e coentro, produtos produzidos localmente.
- **Milange:** Entretanto, os dados recolhidos apontam o distrito de Milange como o principal fornecedor de produtos como o alho, a cebola e o tomate.
- **Gurué:** a cenoura, o pimento e o repolho são produtos adquiridos neste distrito.
- **Maputo:** de Maputo é comercializado o tomate, a cebola, o alho, a cenoura e o repolho.
- **Malawi:** os munícipes de Mocuba consomem a beringela, a cenoura, o pimento e o repolho provenientes do vizinho Malawi.



Os produtos são transportados dos centros de produção para os mercados em cestos ou sacos, sem as mínimas condições de conservação.

Com base em dados recolhidos nos principais mercados, aferiu-se que a nível dos mercados locais, a existência do tomate, repolho, cenoura e pimento é de alguma forma regular, como demonstram os gráficos abaixo.

**Gráfico 2 Disponibilidade de Produto**



Os gráficos acima relacionam as tendências das vendas actuais e potenciais considerando a existência de produto no mercado. Com base nos pressupostos anteriores determinou-se os períodos de escassez das quatro hortícolas seleccionadas:

- **Tomate:** entre os meses de Março a Junho e de Agosto a Outubro.
- **Repolho:** entre os meses de Fevereiro a Maio e de Julho a Setembro
- **Cenoura:** entre os meses de Janeiro a Março
- **Pimentos:** a oferta é quase constante.

A disponibilidade destes produtos nos mercados da vila de Mocuba é afectada em primeiro lugar pela escassez de produto, em segundo pelo difícil acesso aos mesmos e em terceiro pela falta de sistemas de conservação.

## 5.2 Cidade de Quelimane

Na cadeia de comercialização das hortícolas, são os revendedores, os pequenos produtores nacionais e os grandes produtores estrangeiros que garantem o fornecimento do produto aos vendedores dos mercados da cidade. Estes fornecedores distam em média cerca de 730 Km da cidade de Quelimane, sendo que Mocuba o segundo centro de produção mais próximo, 156 Km excluindo naturalmente a cidade de Quelimane.

A venda de hortícolas a nível do Município de Quelimane acontece em 14 mercados, distribuídos pelos principais bairros da cidade. Vide Anexo.

Nos principais pontos de venda de hortícolas é possível encontrar a venda diversas hortícolas, desde o tomate, o repolho, a cenoura, pimento, feijão-verde, cebola, pepino, alface, beterraba, alho e couve.

Pese embora as dificuldades enfrentadas pelos vendedores de hortícolas, o mercado se tem ressentido da falta de alguns produtos, devido por um lado a falta de capital para os adquirir e por outro a falta dos mesmos nas zonas de produção. Os produtos em questão são a abóbora-menina, beterraba, cebola doce, couve tronchuda, feijão-verde, malagueta e salsa.

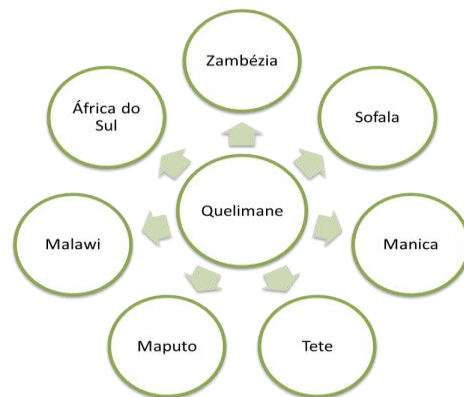
Os produtos comercializados, têm como origem a província da Zambézia, Sofala, Manica, Tete, Cidade de Maputo, incluindo as repúblicas do Malawi e da África do Sul.

- **Zambézia:** Os mercados de hortícolas existentes em Quelimane são abastecidos por produtos produzidos e/ou oriundos de alguns distritos da província. O tomate provém dos distritos de Gurué, Morrumbala, Mocuba, Milange, Nicoadala e cidade de Quelimane. O repolho tem como origem

Morrumbala enquanto o feijão-verde provem de Gurué e a alface da cidade de Quelimane.

- **Sofala:** Caia e Gorongosa são os distritos desta província que abastecem a cidade de tomate.
- **Manica:** A cidade de chimoio tem abastecido os mercados locais com tomate, repolho, cenoura e pepino.
- **Tete:** Tomate, repolho, pimento e feijão-verde produzidos nesta província, são igualmente comercializados nos principais centros de comercialização de hortícolas.
- **Maputo:** Actualmente, a cidade se posiciona como o mercado abastecedor de hortícolas para todo o país, e Quelimane não é excepção. Maputo fornece todos os produtos comercializados a nível da cidade com a excepção do pepino e alface, dois produtos que são fornecidos por chimoio e Quelimane respectivamente.

Ilustração 2 Origem dos Produtos



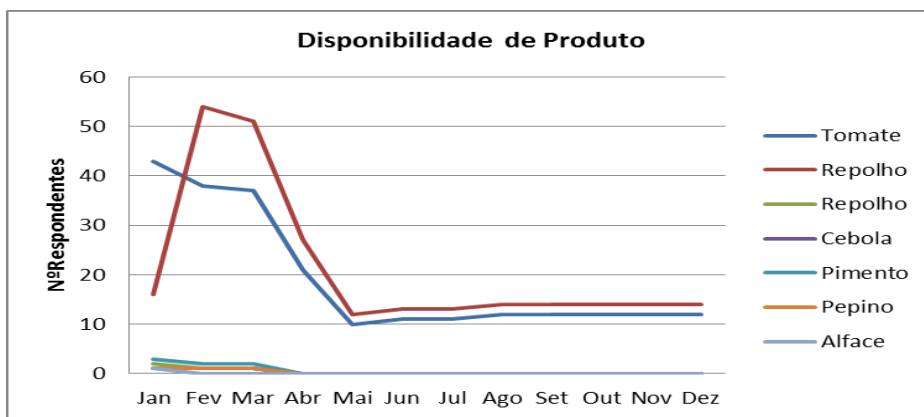


- **Malawi e África do Sul:** Estes países exportam para quelimane uma gama variadada de hortícolas e por sinal as mesmas que Maputo fornece, incluindo a cebola, o pepino e beterraba no caso específico da África do Sul.

Em resumo, podemos constatar que Maputo desempenha um papel preponderante como principal fonte de produtos hortícolas de acordo com 25% dos respondentes, seguido da Zambézia com 18%, Tete e Malawi com 17%, África do Sul com 10% e por último Manica com 7%. A posição da Zambézia pode vir a ser menor se considerarmos que parte considerável dos produtos com origem em Milange poderá ser produção do Malawi e com isso destacar ainda mais o papel do Malawi no abastecimento aos mercados facilitada pela proximidade à Quelimane.

De um modo geral é possível encontrar nos mercados e supermercados de Quelimane, uma diversidade de hortícolas ao longo de todo o ano. Para uma melhor visualização do comportamento do mercado, se apresenta o gráfico abaixo.

Gráfico 3 Disponibilidade de Produto

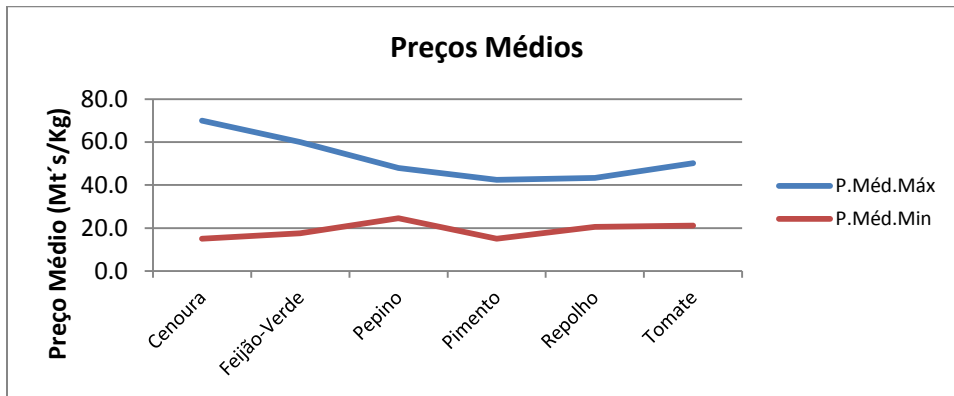


Fonte: Levantamento do campo

Fazendo a leitura do gráfico acima, os vendedores de hortícolas do mercado de Quelimane concentram as suas vendas no período que vai de Janeiro a Maio, mês a partir do qual a procura por hortícolas se estabiliza para a maioria das hortícolas, sendo que no caso repolho as compras evoluem de Janeiro atingindo o pico no mês de Fevereiro. O repolho e o tomate são os produtos passíveis de serem encontrados no mercado ao longo de todo o ano. Este comportamento justifica-se pelo facto dos consumidores da cidade de quelimane realizarem as suas compras no final do mês e nas épocas festivas.

Em função de cada cultura, os preços praticados nos principais mercados da cidade de Quelimane oscilam entre os 10,00 e os 70,00 Mt's/kg.

Gráfico 4 Preços médios



Fonte: Levantamento de campo, 2015

A cenoura, o feijão-verde, o pepino e o tomate, são culturas cujos preços médios são consideravelmente mais elevados quando comparados com outras culturas.

### 5.3 Desafios na comercialização de hortícolas

No âmbito geral, os vendedores de hortícolas da cidade de Quelimane Mocuba, são unânimes em afirmar que os baixos volumes de produção e a sazonalidade da produção são factores que têm limitado a disponibilidade de produto no mercado, afectando negativamente os seus negócios, associados a outros elementos que passamos a discriminar abaixo:

- **Volumes e diversidade de produto:** a produção provincial de hortícolas é colocada à disposição dos mercados, não é suficiente para cobrir as necessidades dos consumidores locais, de tal forma que se recorra a Maputo, Sofala, Tete, Malawi e até a África do Sul.
- **Sazonalidade da produção:** A disponibilidade de produtos ao longo de todo o ano não é constante, variando consoante a época de colheita e do tipo de produtos fornecidos pelos produtores, de tal forma que em produtos específicos as necessidades do mercado são supridas por produtos importados. A título de exemplo, em 2013, foram exportados do Malawi para Moçambique um total de 62 toneladas de tomate, repolho e cenoura.
- **Baixa qualidade dos produtos:** o mau acondicionamento do produto (a granel, sem sistemas de frio) durante o transporte dos centros de fornecimento para quelimane é o principal factor limitante, aliado ao trajecto longo se considerarmos que em médias são percorridos cerca de 730 km e sob condições de estrada menos boas em determinados troços do trajecto.
- **Custos de transporte:** o custo está relacionado em primeiro lugar a distância percorrida pelo produto e em segundo as perdas originadas pelo mau acondicionamento do produto.
- **Procura efectiva:** ouve respondentes que mencionaram que a procura efectiva por hortícolas é dependente do período de pagamento dos salários e das épocas festivas o que origina atrasos no escoamento dos produtos. Em algum momento, os vendedores de Quelimane vendem a crédito.
- **Capital:** O pimento verde, repolho, cenoura couve tronchuda e cebola doce, são produtos que os vendedores encontram dificuldades de comercializar por falta de recursos financeiros para os adquirir.

#### 5.4 Definição das culturas estratégicas

A intervenção nas hortícolas, tem por fim último garantir a melhoria das condições de vida dos grupos beneficiários e o objectivo só poderá ser alcançado incentivando os produtores a apostar na produção orientada para o mercado seguindo a abordagem de “produzir o que o mercado precisa e não vender o que se produz”.

Ao longo do estudo foram identificadas várias hortícolas a venda nos mercados dos municípios de Quelimane e de Mocuba que até certo modo os produtores de Mocuba produzem em maior ou menor escala, mas que entretanto, para os propósitos do projecto seja de capital importância que os produtores tenham orientação para o mercado. Para o efeito, foram definidos critérios de selecção de cinco (5) hortícolas, designadamente:

- **Procura efectiva:** o tomate e o repolho são dois produtos de grande procura pelos municípios, cuja oferta a nível dos dois mercados em referência a produção local ainda não consegue satisfazer, daí que a escassez é coberta por produtos de outras regiões do país e países vizinhos.
- **Conservação:** as características do mercado ditam uma preferência por produtos que possam ser comercializados em curto espaço de tempo dada as fragilidades de conservação que os vendedores apresentam, reduzindo-se assim as perdas por conservação.
- **Logística:** olhando para o mercado de Quelimane, Mocuba encontra-se estrategicamente melhor posicionada para em tempo útil e em curto de espaço de tempo fornecer os produtos acima quando comparado por exemplo com Milange outro ponto de origem de hortícolas que dista a sensivelmente 300 km, ou Maputo a cerca de 2.000 km.
- **Preço do mercado:** a cenoura é um produto que nos mercados apresenta o preço 70 Mt's/Kg, devido em grande medida a baixa oferta a nível local, tal como o tomate e o feijão-verde.
- **Experiência da cultura:** o enfoque em culturas já experimentadas pelos produtores reduz os riscos inerentes a introdução de novas culturas, pois, o investimento em tempo, recursos humanos e financeiros necessários para a transferência de tecnologia pode não se traduzir em níveis de adopção aceitáveis para os propósitos imediatos do projecto.
- **Aptidão agro-ecológica da cultura:** as culturas agrícolas apresentam diferentes padrões de crescimento consoante as condições agro-ecológicas em que se encontram. Para o melhor aproveitamento do potencial da cultura, torna-se imprescindível que se opte pelas hortícolas que apresentem aptidão natural para a região.
- **Ciclo de produção:** em média as culturas seleccionadas têm um ciclo de produção que varia entre os 90 – 120 dias, podendo ser cultivadas ao longo de todo o ano desde que as condições tecnológicas e financeiras estejam asseguradas.

Com base nos critérios acima conclui-se que os produtos de eleição sejam o tomate, o repolho, o pimento, a cenoura e o feijão-verde.

### 5.5 Tamanho do mercado

Segundo a Organização Mundial da Saúde, o baixo consumo de frutas e vegetais tem originado a morte de aproximadamente 2,8% das mortes que se verificam no Mundo, a causa de 14% de mortes por câncer gastrointestinal, 11% de mortes relacionadas com doenças do coração e 9% ataques cardíacos e reduz os riscos de doenças cardiovasculares.

As hortícolas produzidas na área de influência do projecto terão como destino não só o autoconsumo das famílias, concorrendo assim para a segurança alimentar e nutricional das famílias beneficiárias mas também a venda, como fonte alternativa de geração de renda.

Na perspectiva de mercado, as hortícolas serão vendidas nos centros urbanos de Mocuba e Quelimane e o dimensionamento do mercado é assente no tamanho da população urbana assalariada, a renda do agregado familiar, preferências dos consumidores, preços e disponibilidade de hortícolas e o consumo médio per capita/ano.

Em face do cenário anteriormente descrito, para uma dieta equilibrada é recomendável que cada individuo consuma um mínimo diário de 400 gramas de frutas e vegetais ou o equivalente à 146 kg/ano, o que não acontece em Moçambique, onde o consumo é de 6.2 Kg/ano bem abaixo da média africana que é de 52,0 Kg/ano.

Assumindo que os níveis de produção se mantenham constantes durante os próximos 5 anos, podemos assumir que o consumo também se manterá nos 6.2 kg/ano, pese embora o tamanho da população conheça uma tendência de crescimento.

De acordo com o IFTRAB<sup>5</sup> 2004-05, a população assalariada da província da Zambézia correspondia a universo de 5.1% da população activa, trabalhadores por conta própria 71.4% excluindo os agricultores e empresários sem remuneração. O agregado familiar é composto em média por 4.4 indivíduos. Com base nos dados anteriores estimou-se o tamanho de mercado para 2015 em cerca de 632.6 toneladas de hortícolas diversas evoluindo para os cerca de 700 toneladas em 2020. Vide tabela abaixo.

**Tabela 4 Tamanho do Mercado**

Descrição	Nº População					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Mocuba</b>	213,606	225,094	230,379	235,305	239,847	243,962
N. Consumidores	47,933	50,511	51,697	52,802	53,822	54,745
<i>Tamanho de Mercado (Kg)</i>	<b>297,186</b>	<b>313,169</b>	<b>320,522</b>	<b>327,375</b>	<b>333,694</b>	<b>339,419</b>
<b>Quelimane</b>	241,077	245,886	250,270	254,199	257,655	260,599
N. Consumidores	54,098	55,177	56,161	57,042	57,818	58,478
<i>Tamanho de Mercado (Kg)</i>	<b>335,406</b>	<b>342,096</b>	<b>348,196</b>	<b>353,662</b>	<b>358,470</b>	<b>362,566</b>
<b>Total</b>	<b>632,591</b>	<b>655,265</b>	<b>668,717</b>	<b>681,037</b>	<b>692,165</b>	<b>701,986</b>

Fonte: INE, cálculos do consultor, 2015

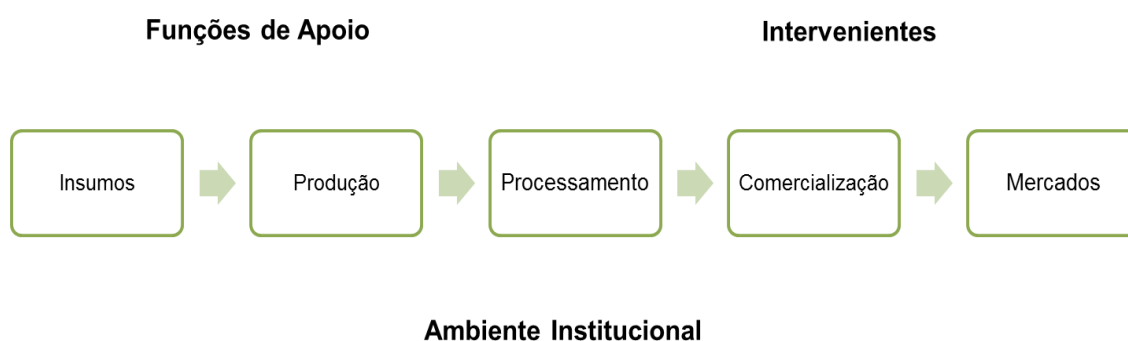
<sup>5</sup> Moçambique: Manual do empreendedor, Novembro 2006

## 6. Análise da Cadeia de Valor – Produção

A disponibilidade de hortícolas nos mercados dos centros urbanos de Mocuba e Quelimane rege-se por aquilo que são os determinantes da oferta e da procura reflectidos ao longo da cadeia de valor, que tem o seu início no segmento de insumos e término no de mercados.

Estes segmentos per si não garantem o normal funcionamento da cadeia, daí que são considerados também as funções de apoio (assistência técnica e financiamento) para além do ambiente institucional que favoreça um ambiente propício para se fazer negócio como elementos complementares aos segmentos.

### Ilustração 3 Cadeia de Valor



**Fonte:** Adaptado, M4P Methodology

Para efeitos deste estudo, a cadeia tem como o grande centro de produção o distrito de Mocuba e que cuja produção tem como destino final os mercados dos centros urbanos de Quelimane e Mocuba. Quanto aos produtos a considerar estes se resume ao tomate, cenoura, feijão-verde, repolho e pimento. É portanto sobre os elementos acima indicados que o estudo se irá concentrar.

### 6.1 Condições agro-ecológicas

O distrito de Mocuba é abrangido pelas regiões agro-ecológicas R5, R7 e R8 que se caracterizam por:

- **Relevo:** o relevo do Distrito de Mocuba segue a forma de escadaria, subindo da planície para os planaltos e destes às montanhas. A planície localiza-se na parte Este do Distrito e constitui a continuação da planície litoral da Província que se estende, principalmente nas bacias hidrográficas, cuja altitude não atinge os 200 metros. As planícies possuem solos férteis e propícios para a produção de hortícolas.
- **Clima:** o distrito é influenciado por dois tipos de clima distintos, o tropical húmido na zona planáltica e do planalto central e tropical de altitude na região planáltica, estes climas conferem ao distrito a predominância de chuvas abundantes.

A temperatura média ronda os 24,5<sup>0</sup>c apresentando duas estações do ano, a quente e chuvosa que ocorre entre os meses de Outubro a Abril onde as precipitações oscilam entre os 1.000 e os 1.300 milímetros e a seca que é fresca entre Maio e Setembro.

- **Hidrografia:** a bacia hidrográfica do distrito é composto por inúmeros rios destacando – se quatro de maior caudal e de regime periódico, designadamente o Licungo, Licuari, Lugela e o Raraga.

## 6.2 Produção

No seio dos produtores do distrito de Mocuba, as hortícolas ocupam nos sistemas de produção uma posição secundária, onde as culturas alimentares básicas e as de rendimento tradicionais são privilegiadas. Este posicionamento condiciona logo a partida a disponibilidade natural de terra para a produção de hortícolas atendendo que a área média por produtor é de 1,5 ha.

A nível do distrito de Mocuba, são os pequenos produtores que garantem na sua maioria o abastecimento em hortícolas aos mercados, produzindo em áreas que variam entre os 0 – 3 hectares. As maiores áreas estão localizadas na Vila Sede. De referir que a maioria dos produtores entrevistados reportou não possuir o direito de uso e aproveitamento da terra.

### Ciclo de produção

Os ciclos de produção das culturas praticadas pelos produtores duram em média cinco (5) meses, em que a época de sementeira inicia em Março e a da colheita em Junho, as excepções são o feijão – verde e o tomate, cujos ciclos iniciam em Abril e Maio e terminam em Julho e Setembro respectivamente. Vide diagrama abaixo.

**Tabela 5 Ciclo de Produção**

Cultura	Jan	Fev.	Mar	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago	Set	Out	Nov.	Dez
Cenoura			█									
Feijão-Verde				█								
Pimento			█									
Repolho			█									
Tomate					█							

**Fonte:** Levantamento do campo

De acordo com o diagrama acima, depreende-se que a produção é concentrada em determinado período do ano, o que contribui para a falta de regularidade de fornecimento de hortícolas aos consumidores.

## Centros de produção

Os centros de produção se localizam na vila de Mocuba, Alto Benfica, Murraba, Namanjavira, Murraba, Namagoa e Mugeba, junto as margens dos rios onde até a data são produzidos o tomate, cebola, repolho, alho, couve, pimento, malagueta, beterraba, salsa e coentro. Estas zonas apresentam aptidão natural para a prática da horticultura, porém, o padrão cultural de cada zona é dependente do microclima respectivo e da qualidade de informação técnica e de mercado detido pelos produtores.

Tomando em consideração as culturas seleccionadas, pode-se distribuir a produção por áreas de produção descritas na tabela abaixo.

**Tabela 6 Culturas praticadas**

Zonas de Produção	Culturas				
	Cenoura	Feijão-Verde	Pimento	Repolho	Tomate
Alto Benfica				X	X
Macuia				X	X
Mocuba Sede	X	X	X	X	X
Mugeba				X	X
Munhiba				X	X
Murraba				X	X
Nadala				X	X
Namagoa				X	X
Namanjavira	X	X	X	X	X

**Fonte:** Inquérito aos produtores

O quadro acima demonstra em alguma medida grau de especialização das áreas de produção. O tomate e o repolho são produzidos pelos produtores das distintas zonas de produção, o que pode indicar a existência de condições agro-ecológicas para a produção dessas hortícolas.

Com relação a cenoura, o feijão-verde e o pimento, são produtos com baixa aceitação junto dos produtores, isto é, são produzidos em muito menor escala chegando-se ao extremo de não se produzir.

## Principais constrangimentos do lado da oferta

Do lado da oferta foram identificados os desafios inerentes a viabilização dos três segmentos que compõem a cadeia de valor das hortícolas, nomeadamente, insumos, produção e distribuição. Os produtores apontam como principais factores que estão por detrás desse cenário, os seguintes:

**Tabela 7 Constrangimentos da oferta**

Insumos	Produção	Distribuição
<ul style="list-style-type: none"><li>Falta de sementes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Falta de assistência técnica</li><li>Disponibilidade de mão-de-obra qualificada</li><li>Fracos conhecimentos de técnicas de produção</li><li>Baixos rendimentos de produção</li><li>Controle de pragas e doenças</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Custos de transporte</li><li>Falta de Mercado</li><li>Técnicas de conservação dos produtos</li><li>Variedades produzidas não</li><li>Baixos volumes de produção</li></ul>

**Fonte:** levantamento do campo, 2015

No caso particular das hortícolas seleccionadas, das ineficiências da cadeia de valor se concentram nas questões a seguir discriminadas:

- 1) **Acesso a sementes:** a falta de sementes é reportada em todas as áreas de produção, constituindo portanto um grande desafio para estes produtores garantirem a produção em quantidade e qualidade. Os impactos negativos da falta de semente fazem-se sentir com maior gravidade na cenoura e no pimento.

Na vila de Mocuba, encontravam-se estabelecidas três lojas de insumos de venda de insumos agrícolas e instrumentos e equipamentos agrícolas, nomeadamente, a PROCAMPO, ACOF e a Starding, esta última encerrou as suas portas por motivos comerciais.

Estes provedores ressentem-se da baixa procura por sementes de beterraba, salsa e de instrumentos de trabalho por parte dos pequenos produtores, de tal forma que vendem mediante encomenda. As sementes mais procuradas são as de tomate, cebola, alface e repolho.

- 2) **Conhecimento tecnológico:** do levantamento de campo efectuado junto aos produtores das principais áreas de produção, constatou-se a falta de mão-de-obra qualificada e que a transferência de tecnologias é garantida pelas redes de extensão pública e das organizações não-governamentais, no entanto as mesmas não satisfazem a procura.

Em Nadala, Macuia, Namagoa, Murraba e Alto Benfica, a assistência técnica é quase que inexistente, a justificação dada pelos produtores é de falta de conhecimento de tais serviços, a priorização de culturas que não as hortícolas e a falta de cobertura das redes.

Os produtores de Mocuba-sede, Mugeba, Namanjavira, e Alto Benfica são no mínimo assistidos por uma das redes de extensão.



Os resultados da fraca assistência aos produtores reflectem-se na produção do pimento e do feijão-verde, este último em menor dimensão. Estas duas culturas são no entender dos produtores as suas normas técnicas de produção são de difícil adopção, de tal forma que se chega a colher um pimento de baixa qualidade “raqúitico”.

- 3) **Acesso a mercados:** a colocação da produção nos mercados constitui um desafio enfrentado por grande parte dos produtores de feijão-verde, influenciando sobremaneira a baixa oferta deste produto produzido em Mocuba nos principais mercados de Mocuba e Quelimane.

### 6.3 Comercialização

A nível do produtor, os produtos são comercializados no canteiro, em cestos, sacos e tigelas/baldes, sendo a em cestos a mais predominante. A forma de vender o produto ainda no canteiro foi encontrada em Mugeba e Namanjavira e a venda em sacos e balde em Murraba.

As vendas são maioritariamente realizadas a nível da local, nas zonas de produção. A produção é igualmente colocada nos mercados da vila de Mocuba. A produção de Mugeba e Namanjavira é adquirida por compradores originários de Quelimane, Namacurra e Nicoadala respectivamente.

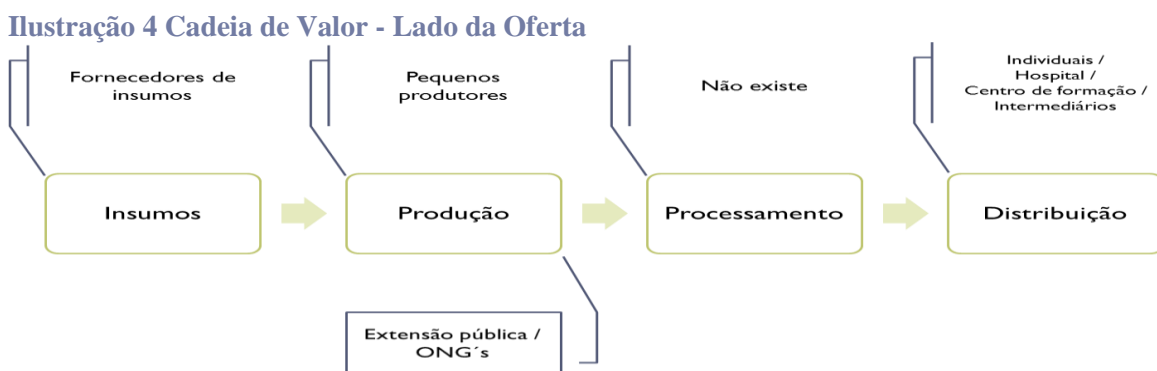
A produção orientada para o mercado tem como principais compradores os individuais seguidos dos intermediários. Os produtores de Mocuba – Sede orientam a sua produção primeiramente para o hospital e centro de formação vendendo o remanescente aos vendedores dos mercados locais e compradores individuais.

A opção pelos mercados locais é justificado pelos produtores como sendo uma estratégia de contornar os custos de transporte, não comportáveis para os mesmos.

No caso particular do Hospital, a instituição oferece preços tabelados e sempre de valor superior ao praticado nos mercados como forma de estimular o produtor local. Se o preço do tomate no mercado for de 35,00 Mt’s o hospital paga um prémio de 10,00 Mt’s.

### 6.4 Principais intervenientes na cadeia de valor das hortícolas

Em resumo se apresenta o esquema que sistematiza a cadeia de valor do lado da oferta.



Como se pode constatar o segmento do processamento não se encontra representado na cadeia.

## 7. Demonstração de custo/benefício de algumas hortícolas – Tomate

O tomate é a hortícola mais comercializada nos principais mercados do país, o que denota a partida o grau de importância que esta cultura detém na dieta alimentar das famílias e Mocuba não é exceção.

O presente estudo apurou que parte considerável do tomate comercializado nos mercados de Quelimane e Mocuba tem como proveniência a cidade de Maputo e que as importações deste produto seguem uma tendência de crescimento do primeiro ao segundo trimestres da cada ano, registando-se depois uma queda acentuada no trimestre seguinte, como ilustra a tabela abaixo.

Tabela 8 Período de importação do Tomate

Ano	2011				2012				2013				2014			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Taxas de importação (%)	36	40	5	19	46	31	12	12	37	42	7	13	40	50	4	6

Fonte: Trademap, ITC, 2015

A tabela acima permite aferir que os mercados locais são abastecidos com o tomate nacional pelo menos de forma regular durante o terceiro trimestre, pois, no quarto as importações voltam a subir. Esta performance do mercado, dita as variações dos preços do mercado a nível interno, como se pode constatar no quadro abaixo.

Tabela 9 Preços de Tomate

Designação do Mercado	Tomate (Mt's/Kg)	
	Baixa	Alta
Zimpeto	25.00	40.00
Quelimane	40.00	70.00
Mocuba	25.00	40.00

Fonte: Levantamento de campo

O tomate vendido nos mercados da Cidade de Mocuba sai quase ao mesmo preço do mercado do Zimpeto, principal centro abastecedor de hortícolas do País, o que já não acontece no mercado de Quelimane onde os preços sofrem um agravamento na ordem dos 80% que poderá ser atribuído aos custos de transacção relacionados com o transporte e má conservação no transporte. Portanto, do ponto de vista comercial, o tomate produzido em Mocuba, estão muito bem posicionado para competir com o proveniente de Maputo, tirando vantagem da proximidade dos centros urbanos de Quelimane e Mocuba.

## 8. Principais recomendações

---

As recomendações aqui emanadas estão orientadas para uma melhor integração dos produtores de hortícolas nos sistemas de mercado, especificamente aos grupos assistidos pelo PRODEZA. Estas surgem do cruzamento das principais constatações verificadas nos mercados e nas zonas de produção.

Para que a integração se torne realidade alguns pressupostos devem ser acautelados, nomeadamente:

- **Existência de mercado:** os grupos de produtores devem produzir tendo como visão alcançar os mercados de Mocuba e Quelimane, onde esta última ganha importância por ser o maior centro urbano da província e deter o maior número de indivíduos assalariados. O mercado é estimado em cerca de 630 mil toneladas.
- **Produção por contrato:** esta abordagem tem-se mostrado uma via alternativa de melhoria do acesso aos mercados por parte dos pequenos, médios e grandes produtores dos países como a África do Sul, Zimbabwe, Quênia e parte considerável de países europeu. Adicionalmente, a produção por contrato tem contribuído consideravelmente para a melhoria da competitividade destes produtores, no entanto em que apenas produzem em função das necessidades do mercado em termos de variedades, produtos, períodos, padrões de qualidade e finalidade. Estes ganhos são possíveis porque estes produtores se ligam a grandes companhias de processamento de hortícolas e a supermercados apenas para citar alguns exemplos, e em situações onde a cadeia de valor flui com alguma eficiência.

No caso específico do ambiente de Mocuba, a viabilidade desta opção depende m grande medida da redução das ineficiências da cadeia de valor, com incidência na facilitação do acesso a sementes das variedades das culturas preferidas pelos distintos mercados; garantia de transferência de tecnologias de produção; estabelecimento de um sistema de informação de mercados que ajude os produtores na facilitação de ligações de mercado com o epicentro nos intermediários, principais elos de ligação entre os centros de produção e os mercados.

- **Produção orientada para o Mercado:** o enfoque deve ser dado a culturas que tenham o acesso garantido ao mercado e que respondam positivamente as condições de acondicionamento e de conservação que a cadeia de valor apresenta. As culturas de eleição são as hortícolas tradicionais como o tomate e o repolho, e as exóticas como o feijão-verde, a cenoura e o pimento. Contudo, os grupos devem igualmente considerar a produção de alface e couve, que já fazem parte do seu sistema de produção.
- **Zonas de produção:** a cintura da vila de Mocuba, Mugeba e Namanjavira se revelam como as zonas com potencial de produção das hortícolas visadas, ademais, é possível contar com os préstimos da assistência técnica providenciada pelos serviços de extensão pública e das ONG's.

- **Época de produção:** os produtores devem responder as características dos consumidores finais e olhando para o mercado da cidade de Quelimane como fim a alcançar a produção deve ser escalonada por forma a chegar aos mercados no final de cada mês, período de recebimento dos salários.
- **Complementaridade entre os produtores:** o facto do potencial de produção de hortícolas se distribuir um pouco por todo o distrito existe o risco de todos os grupos produzirem todas as culturas seleccionadas e com isso reduz-se as oportunidades de melhoria da renda dos produtores.

A estratégia a seguir passa por estimular a complementaridade e a cooperação entre os distintos grupos de produtores, promovendo a limitação de produção de duas (2) culturas por grupo e o escalonamento/rotação entre os grupos da produção das culturas.

- **Pacote tecnológico:** a transferência de tecnologia deve ser melhorada para que se assista a melhoria dos volumes de produção e produtividade, cabendo as redes de extensão pública e dos projectos/programas, aos provedores de insumos e governo, a responsabilidade de a tornar acessível e utilizada pelos produtores.
- **Acesso aos mercados:** é ponto assente que os produtores realizam as suas vendas de forma individualizada e ao mesmo tempo que enfrentam dificuldades de colocação da nos mercado. Sendo assim, é de se sugerir a estruturação das vendas dos grupos dos produtores com o epicentro nos intermediários bem estabelecidos nos mercados de Mocuba e Quelimane.
- **Acesso a Terra:** parte considerável dos produtores entrevistados, não possuem as suas terras legalizadas, por isso, é importante promover junto dos produtores o acesso seguro à terra, através de acções de sensibilização da necessidade de legalizarem a terra em que trabalham, pois, esta acção contribui para a melhoria das relações de confiança entre produtores e intermediários estimulando as relações comerciais entre ambos.

## 9. Conclusões

---

A condução deste estudo permite concluir que de facto as hortícolas possuem o potencial de melhorar a sustentabilidade económica das comunidades residentes no distrito de Mocuba. O potencial torna-se ainda maior para culturas como o tomate, feijão-verde, repolho, cenoura e pimento, que são produtos com certa procura regular nos principais mercados de Mocuba e Quelimane.

As possibilidades de sucesso das hortícolas são determinadas pelo potencial agro-ecológico que o distrito oferece, a localização geoestratégica do distrito, proximidade a Quelimane e o facto de por Mocuba atravessar a estrada que liga dois grandes senão três centros urbanos da zona norte, Quelimane, Nampula e Pemba, portanto, no mínimo a produção pode ser absorvida por um dos mercados citados.

É importante reconhecer a importância que as outras hortícolas ocupam no sistema de produção das famílias quer a nível da dieta alimentar quer na geração de rendimento, daí que não se pode deixar de promovê-las.

## 10. Bibliografia

---

PRODEZA II (2011): Resumo do projecto. Projecto de Apoio ao Desenvolvimento Rural na Província de Zambézia

PRODEZA II (2015), Estratégia de saída e sustentabilidade. Projecto de Apoio ao Desenvolvimento Rural na Província de Zambézia

MAE (2005): Perfil do distrito de Mocuba. Maputo. Ministério da Administração Estatal.

GDM (n.d): Plano de Desenvolvimento do Distrito 2006 - 2011. Mocuba. Governo do Distrito de Mocuba.

INE (2010), Projecções anuais da população total, urbana e rural dos distritos da Província da Zambézia 2007 – 2040. INE. Maputo

MINAG (2014): Relatório do Plano Económico e Social 2012/2013. Maputo. Ministério da Agricultura.

INE (2013): Estatísticas do Distrito Cidade de Quelimane. Instituto Nacional de Estatísticas. Maputo

INE (2013), Estatísticas do Distrito de Mocuba. Maputo. Instituto Nacional de Estatística.

CAP (2010): Censo Agro-pecuário. Maputo. Maputo. Instituto Nacional de Estatística

SEMOC (n.d): Ficha técnica de culturas

ITC (2015): <http://www.trademap.org>. International Trade Center.

Ganry, J. (n.d), Current Status of Fruits and Vegetables Production and Consumption in Francophone African Countries - Potential Impact on Health. CIRAD. Montpellier, France. Disponível em:

[http://www.globalhort.org/media/uploads/File/PROFEL/Current%20Status%20of%20Fruits%20and%20Vegetables%20Production%20and%20Consumption\[1\].pdf](http://www.globalhort.org/media/uploads/File/PROFEL/Current%20Status%20of%20Fruits%20and%20Vegetables%20Production%20and%20Consumption[1].pdf)

Robinson, E.J.Z (2008): Vegetables and their markets in Africa. University of Reading. United Kingdom. Disponível em:

[http://www2.warwick.ac.uk/research/priorities/foodsecurity/newsandevents/pastevents/vegetablemeeting/elizabeth\\_robinson.pdf](http://www2.warwick.ac.uk/research/priorities/foodsecurity/newsandevents/pastevents/vegetablemeeting/elizabeth_robinson.pdf)

Ruel, M.T and Minot, N. and Smith, L. (2004): Patterns and determinants of fruit and vegetable consumption in sub-Saharan Africa: a multicountry comparison. FAO/WHO. Disponível em:

[http://www.who.int/dietphysicalactivity/publications/f%26v\\_africa\\_economics.pdf](http://www.who.int/dietphysicalactivity/publications/f%26v_africa_economics.pdf)

NAMC (2009): Workshop Report, Expert consultation on contract farming in Africa.

Johannesburg. National Agricultural Marketing Council. Disponível em:

<http://www.fao.org/uploads/media/Workshop%20report.pdf>

## 11. Anexos

### 11.1 Lista de Pessoas entrevistadas

#### 11.1.1 Entidades

<b>Pessoa</b>	<b>Entidade</b>	<b>Posição</b>	<b>Contacto</b>
Johnny Cólón	PRODEZA	Director	82 6674896
Benjamim Nascimento	PRODEZA	Assessor de Agro-negócios e Cadeias de Valor	82 0198994
Revés Meneses	SDAE Mocuba	Director	82 7094727
Farai Mucheguel	ADRA – Mocuba	Director do Projecto	
Marcos Massas	Visão Mundial		82 8206566
Carolina Alvará	SDAE – Mocuba	Técnica	82 0084650
Laura	Cepagri Zambézia	Técnica	82 5139274
Gunia Jesus	Direcção Provincial de Agricultura	Chefe de Departamento de Economia	82 4045408 84 3025366
António Lampeão	AKA	Gestor Comercial	

#### 11.1.2 Vendedores de hortícolas – Distrito de Mocuba

<b>Pessoa</b>	<b>Mercado</b>	<b>Contacto</b>
Adelaide Evaristo	Massanica	
Francisco Manteiga	Massanica	
Antonio Laquemane	Massanica	
Jose Alfredo	Massanica	
Manuel Pompílio	Central	828621902
Lúcia	Central	
Félix Mahamba	Central	
Abrão Mário	Central	861320905
Faustino Amarildo	Infantário	846686617
Fátima Manuel	Infantário	861767650
Antónia Mateus	Infantário	828265930
Xavier Milai	Infantário	827253918
Delfina	Mademo	861666527
Rui Manuel	Mademo	
Celeste Cláudio	Mademo	867770977
Minu Cale Ussene	Mademo	
Anabela	Eba	
Paula Talino	Eba	874363898
Eugénio Albino	Eba	86440501
Jose Américo	Aeroporto	
Benjamin Gordo	Aeroporto	825318672
Xavier Marcelino	Aeroporto	
Xavier Armando	Aeroporto	863536450

### 11.1.3 Fornecedores de hortícolas – Distrito de Mocuba

<b>Nome do Fornecedor</b>	<b>Contacto</b>
Abraão Mário	86 1320905
Faustino Amarildo	84 6686617
Victor Joaquim	82 8322221
Uber	82 5985580
Delfina Dabara	82 7067562

### 11.1.4 Vendedores de hortícolas - Quelimane

<b>Pessoa</b>	<b>Mercado</b>	<b>Contacto</b>
Assini Tomé	Brandão	82 8683866
Boné Francisco	Brandão	84 848248
Maria Bernardo	Brandão	
Esmenilde Gabriel	Brandão	
Bento Juízo António	Brandão	84 7789193
Gina Luís	Floresta	82 6670568
Alima Page Mundune	Floresta	
Fernanda Diogo	Floresta	84 16891127
Adena Fernando	Floresta	
Deolinda Narne	Floresta	
Inês Matos	Aquima	
Venância Adamo	Aquima	
José Ferraz Bento	Aquima	88 0098742
Mércia Maurício	Aquima	84 417182
Betinha Luís Bonde	Aquima	84 7520925
Eduardo Boanae	Aquima	82 855061
Márcia Xavier Tembe	Central	82 5635140
Zahaiana Sande	Central	84 76615270
Bernardo Victorino Bento	Central	86 1657737
Antónia Emílio	Central	82 7227605
Esménia Luís Boné	Central	86 7695796
Ruth Cossa	Chabeco	84 7995779/ 82 7058289
Jacinta Tucas	Chabeco	86 8996783
Medina João	Chabeco	84 2463932
Ustica Pá	Chabeco	82 7813572
Judas André	Chabeco	84 7189640
Number One	Supermercado	
Samuel	Casa das Frutas	82 7585515



### 11.1.5 Produtores de hortícolas – Distrito de Mocuba

<b>Pessoa</b>	<b>Mercado</b>	<b>Contacto</b>
Timóteo Fondo	Mocuba Sede	
Felisberto Luís Pontavida	Mocuba Sede	82 4969610
António Vela	Nadala	
Isaquiél José	Nadala	
João Gabriel	Nadala	86 1676582
José Viagem	Nadala	86 1662578
Amílcar Isac	Nadala	
Afonso Munenuma	Mugeba	86 1665998
Pinto Nobre	Mugeba	87 6711220
Agostinho Pinto	Mugeba	
Julieta Maurício	Mugeba	86 1150627
Vicente Nambede	Namanjavira	
Guidione Saíde	Namanjavira	
Evaristo Savaio	Namanjavira	
Alves Cabral	Namanjavira	84 1175116
Benjamim Rapolho	Namanjavira	84 7078907
Eugénio Francisco	Macuia	82 8850398
Hilda Gustavo	Macuia	
Joseline Costa	Macuia	
Moisés Valentim	Macuia	86 2363658
José Mugogoia	Macuia	
Joaquim Mariano	Namagoa	
Inocência Mula	Namagoa	
Amadeu Mahume	Namagoa	
José Gabriel	Namagoa	
Niniva José	Murraba	87 4104307
Horácio David	Murraba	86 8818819
Agostinho Muaquiua	Murraba	86 9203713
Paulo Primeiro	Murraba	86 1649165
Fernando Sozinho	Murraba	
Ribeiro Augusto	Alto Benfica	86 6374866
Morais Sabonete	Alto Benfica	
Gidião Saíde	Alto Benfica	
Manuel Branco	Alto Benfica	87 7990526
Francisco Savaio	Alto Benfica	
Francisco Nunes	Munhiba	82 7803610
Deldevino Nihibo	Munhiba	
Pedro Toalha	Munhiba	87 5914067
Joel Baltazar	Munhiba	
Esménia Francisco	Munhiba	84 6691623

## 11.1.6 Questionário – Vendedores de hortícolas

### A. Identificação

A1. Localização da banca/Loja: Distrito/Município/Mercado: \_\_\_\_\_ PA \_\_\_\_\_

A2. Nome do proprietário: \_\_\_\_\_ Contacto: \_\_\_\_\_

A4. Ano de início da actividade: \_\_\_\_\_ A5. Infra-estruturas de apoio: Armazém \_\_\_ Frigorífico \_\_\_ Outra \_\_\_  
(qual: \_\_\_\_\_)

### B. Venda de Hortícolas

1. A quanto tempo se dedica a venda de hortícolas?

< 1 Ano      1 - 2      2 - 3      > 3 anos

2. A venda de hortícolas, é a sua actividade principal?

Sim  Não  Se não, quais são as actividades secundárias?

3. Qual é a origem das principais hortícolas vendidas? Por ordem de importância

Hortícola	Origem 1	Origem 2	Origem 3	Origem 3	Origem 4	Origem 5
Cultura:						
Variedade:						

4. Quem são os seus principais fornecedores de hortícolas? Por ordem de importância.

Hortícola	Produção própria	Pequenos Produtores	Associações	Grandes Produtores	Revendedores	Outros
Cultura:						
Variedade						
Origem__						

5. Quais são os volumes de venda ao longo do ano? Qual seria a quantidade óptima?

Hortícola	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dez
Cultura:												
Variedade _____												
Origem _____												

6. Quais são os preços de venda praticados? Ano de 2014 como referência.

Hortícola	Máximo	Mínimo
Variedade _____		
Origem _____		

7. Quem são os seus principais compradores?

Hortícola	Individuais	Hotéis	Restaurantes	Hospitais	Quarteis	Outros
Cultura:						
Variedade _____						
Origem _____						

8. Que produtos são que os compradores/ cliente pedem que você não vende?

Produto	Porque:
1.....	
2.....	
3...	
4....	

9. Quais é que são os seus custos de transporte?

Hortícola	Mt´s/saco	Mt´s/Ton	Mt´s/Caixa	Mt´s/molho de..	Mt´s/ caminhão de ...ton	Outros
Cultura:						
Variedade_____						
Origem_____						
Cultura:						
Variedade_____						
Origem_____						

10. Quais são os principais constrangimentos na venda dos produtos?

Volume\_\_\_\_\_ Sazonalidade da produção\_\_\_\_\_ outras\_\_\_\_\_

## 11.1.7 Questionário – Produtores de hortícolas

### A. Identificação

**A1.** Localização da machamba: Distrito \_\_\_\_\_ P.A. \_\_\_\_\_ **A2.** Nome do proprietário da machamba: \_\_\_\_\_ Contacto: \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_

**A3.** Idade: \_\_\_\_ **A4.** Escolaridade: Primário\_\_ Secundário\_\_ Pré – Universitário\_\_ Universitário \_\_ **A5.** Horticultura é actividade : Principal \_\_ Secundária\_\_ **A6.** Ano de início da actividade: \_\_\_\_\_ **A7.** Membro da Associação: Sim \_\_ Não \_\_ Se sim, qual? \_\_\_\_\_ **A8.** Área total útil da machamba (ha): \_\_\_\_\_

**A9.** Possui DUAT: Sim \_\_ Não \_\_ **A10.** Disponibilidade de água: Rio \_\_ Furo\_\_ Lago \_\_ Outra\_\_ **A11.** Infra-estruturas: Armazém \_\_ Estufas \_\_ Outra \_\_ (especifique): \_\_\_\_\_ **A11.** Indique as culturas praticadas: Sim (S) Não (N)

Alface	Alho	Batata-reno	Beringela	Beterraba	Repolho
Cebola	Cenoura	Coentro	Couve	Couve tronchuda	Salsa
Feijão-verde	Malagueta	Pepino	Pimento verde	Piripiri	Tomate

**A11.** Para as culturas não praticadas, indique as razões.

Cultura 1: \_\_\_\_\_ Razão: \_\_\_\_\_ Cultura 2: \_\_\_\_\_ Razão: \_\_\_\_\_  
 Cultura 3: \_\_\_\_\_ Razão: \_\_\_\_\_ Cultura 4: \_\_\_\_\_ Razão: \_\_\_\_\_

### B. Produção

**B1.** Qual é a área (ha) que ocupa cada uma das culturas por si cultivada e indicada na pergunta **A10**?

Cultura	Área	Cultura	Área	Cultura	Área	Cultura	Área	Cultura	Área	Cultura	Área
Alface		Alho		Batata-reno		Beringela		Beterraba		Repolho	
Cebola		Cenoura		Coentro		Couve		Couve tronchuda		Salsa	
Feijão-verde		Malagueta		Pepino		Pimento verde		Piripiri		Tomate	

**B2.** Quando é que semeia e colhe cada uma das culturas por si cultivadas?

Cultura	Mês		Cultura	Mês		Cultura	Mês	
	Sementeira	Colheita		Sementeira	Colheita		Sementeira	Colheita
Alface			Alho			Beterraba		
Cebola			Cenoura			Couve tronchuda		
Feijão-verde			Malagueta			Piripiri		
Batata-reno			Beringela			Repolho		
Coentro			Couve			Salsa		
Pepino			Pimento verde			Tomate		

**B3.** N ° Trabalhadores: Permanentes \_\_\_\_ Eventuais \_\_\_\_ **B4.** Custos com a mão-de-obra permanente (Mt's): Salários \_\_\_\_\_ **B5.** Custos com a mão-de-obra eventual (Mt's): Salário \_\_\_\_\_ **B6.** Custos com a compra de água (Mt's/época): \_\_\_\_\_ **B7.** Custos com o combustível (Mt's/época): \_\_\_\_\_ **B8.** Custos por operação cultural (Mt's): Lavoura \_\_\_\_\_ Sementeira \_\_\_\_\_ Sacha \_\_\_\_\_ Colheita \_\_\_\_\_ Conservação \_\_\_\_\_

**B9.** Beneficia de Serviços de extensão: Pública \_\_ Associação \_\_ ONG \_\_ Privada\_\_ Nenhuma \_\_ Porquê?  
 \_\_\_\_\_ **B10.** Principais constrangimentos: Assistência técnica \_\_ Mão-de-obra-qualificada  
 \_\_ Técnicas de conservação da produção \_\_ Outros \_\_, indique: \_\_\_\_\_

**B12.** Quanto produziu e quanto vendeu na campanha agrícola 2013/14?

Cultura	Produção (kg)		Cultura	Produção (kg)		Cultura	Produção (kg)	
	Colhida	Vendida		Colhida	Vendida		Colhida	Vendida
Alface			Alho			Beterraba		
Cebola			Cenoura			Couve tronchuda		
Feijão-verde			Malagueta			Piripiri		
Batata-reno			Beringela			Repolho		
Coentro			Couve			Salsa		
Pepino			Pimento verde			Tomate		

**B13.** Quais são os principais constrangimentos na produção? Falta de sementes das variedades que o mercado precisa \_\_ falta de sementes \_\_ outras \_\_ especifique \_\_\_\_\_

### C. Comercialização

**C1.** Como é que vende a sua produção? No canteiro \_\_ Cestos (Kg) \_\_ Outra forma \_\_

Especifique \_\_\_\_\_ **C2.** Para quem vendeu a produção da campanha agrícola 2013/14?

Hortícola	Individuais	Hotéis	Restaurantes	Hospitais	Quarteis	Intermediários/ revendedores

**C3.** De onde é que procedem os compradores? Localmente \_\_ Cidade de Mocuba \_\_ Fora do distrito/município  
 \_\_ Especifique \_\_\_\_\_

**C4.** Quais foram os preços praticados na campanha agrícola 2013/2014

Cultura	Preço (Mt's/Kg)		Cultura	Preço (Mt's/Kg)		Cultura	Preço (Mt's/Kg)	
	Min	Max		Min	Max		Min	Max
Alface			Alho			Beterraba		
Cebola			Cenoura			Couve tronchuda		
Feijão-verde			Malagueta			Piripiri		
Batata-reno			Beringela			Repolho		
Coentro			Couve			Salsa		
Pepino			Pimento verde			Tomate		

**C5.** Quais são os custos de transporte (Mt's/kg ou Mt's/cesto): Bicicleta \_\_\_\_\_ Carrinha \_\_\_\_\_  
 Carrinha frigorífica \_\_\_\_\_ Machimbombo \_\_\_\_\_ Camião \_\_\_\_\_ Mota \_\_\_\_\_ Outra  
 \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_ **C6.** O produto é transportado: Embalado \_\_ Em caixas \_\_ a granel \_\_

**C7.** Quais são os principais constrangimentos na venda das hortícolas? Custo do transporte \_\_ Falta de mercado \_\_  
 variedades produzidas \_\_ Produção baixa \_\_ Preço \_\_ Outra \_\_ Especifique \_\_\_\_\_

## 11.1.8 Fichas de culturas