

Centro de Estudos Africanos
Universidade Eduardo Mondlane — Maputo
República Popular de Moçambique

***O Sistema de Informação
sobre a Comercialização
Agrária***

1982

O SISTEMA DE INFORMAÇÃO SOBRE A COMERCIALIZAÇÃO AGRÁRIA

Como melhorar o sistema actual de informação?
Uma série de propostas baseadas numa investigação
no distrito de Alto Molocué, Zambézia.

Centro de Estudos Africanos
Universidade Eduardo Mondlane

Janeiro a Maio 1982

Conteúdo

I Apresentação do documento	
Porquê recolher informação sobre a comercialização?	1
Quais as informações e pedir?	3
Como recolher a informação?	5
Como verificar a informação?	7
Como aproveitar a informação?	8
II Fichas	
1. Recenseamento do comércio privado	9
2. Informação mensal fornecida pelos privados	14
3. Sumário mensal do distrito	20
4 e 5. Informação das compras e vendas dos intervenientes estatais.	23
III Relatórios	
Instruções para escrever o relatório mensal	27
Exemplo dum relatório mensal distrital de comercialização agrária.	29
Modelo e exemplo do relatório mensal do distrito: comercialização agrária.	35
Instruções para a preparação do relatório anual	39
Exemplo dum relatório anual distrital de comercialização agrária.	41
Modelo e exemplo do relatório anual de comercialização agrária dum distrito.	53

Código de cor

Verde	Série de fichas propostas e modelos de relatórios
Amarelo	Fichas actuais.

Na nova sociedade que estamos a construir, é necessário que o comércio privado cumpra a função social que lhe compete.

A par do comércio estatal e cooperativo, ele deverá assegurar a distribuição dos produtos pelas populações, e contribuir para o escoamento dos excedentes de produção agrícola.

(Lei do comércio privado)

APRESENTAÇÃO DO DOCUMENTO

Este documento propõe uma reorganização do sistema de recolha e processamento dos dados da comercialização, ao nível de um distrito. As propostas são baseadas, na medida do possível, no sistema actual na província da Zambézia, mas propõe uma maneira para melhor aproveitar o sistema de informações mensais, e particularmente, uma melhor utilização dos dados recolhidos. O documento pretende servir como material de base para a formação de agentes da Agricom ao nível distrital: fiéis de armazém e chefes de zona. Estas pessoas agem normalmente como agentes de execução de qualquer sistema de informação sobre a comercialização dos comerciantes privados e outros intervenientes nos distritos. E além disso, para melhorar a acção da Agricom é preciso que os responsáveis locais, de ano para ano, conheçam melhor as actividades da rede comercial no distrito.

O documento comporta uma série de fichas modelo a serem preenchidas em vários momentos durante a campanha agrícola. No desenho das fichas baseámo-nos na medida do possível nas fichas actuais da Agricom, mas tivemos de redesenhar as que não estavam claras, ou que pedem informação numa forma ambígua ou não apropriada para a planificação da comercialização. As propostas são baseadas num estudo pormenorizado do sistema actual de informação no distrito de Alto Molocué, Zambézia. Esta base num estudo de caso tem como desvantagem que cada distrito tem as suas particularidades. Mas também o distrito de Alto Molocué tem duas vantagens: tem uma rede comercial forte - então difícil de conhecer bem - e tem já um ano de experiência do sistema actual de reuniões mensais de comerciantes. Nem todos os distritos da Zambézia ainda experimentaram a sério este sistema.

A recolha de informação do comércio privado é o problema maior de qualquer sistema de informação sobre comercialização. Uma grande parte deste documento, portanto, visa a melhoria destes dados sobre a actividade da rede privada. Mas o estudo em Alto Molocué mostra que existem também problemas e grandes lacunas nos dados sobre as actividades comerciais do Estado. Propomos, portanto, a recolha mais sistemática, ao nível distrital, das compras e vendas dos órgãos do Estado.

Cada secção deste documento apresenta uma ficha, com explicação e com discussão do preenchimento. Aqui, pelo contrário, explicitamos a linha de pensamento à base das nossas propostas. Pomos uma série de perguntas que devem guiar a construção de qualquer sistema de informação, e damos as respostas que tirámos da reflexão sobre a comercialização no distrito de Alto Molocué.

1. Porquê recolher informação sobre a comercialização?

Não é possível construir qualquer sistema de informação útil sem definir primeiro o objectivo do sistema. Isto porque a quantidade de informação que pode ser recolhida é sempre bem limitada. É melhor recolher bons dados sobre um número limitado de assuntos, do que dados muito incompletos sobre mais questões. Então, há que definir prioridades: quais os dados mais importantes sobre as actividades do comércio privado e dos outros intervenientes na comercialização?

O motivo central para a Agricom, na recolha da informação, é ajudar a planificação da própria empresa; para a Comissão Coordenadora Distrital de Comercialização Agrária (CCDCA), que reúne em cada distrito da Zambézia os responsáveis de todos os serviços interessados pela comercialização, o motivo é apoiar a tentativa de planificar o processo de comercialização agrária de todos os sectores do distrito. O sistema tem de responder aos dois objectivos.

Estes esforços de planificação estão a ser feitos em distritos onde a comercialização agrária vem de diferentes sectores: familiar, privado, cooperativo, estatal. As compras e vendas são igualmente feitas por diferentes tipos de intervenientes: comerciantes privados, empresas e estruturas estatais, moageiras privadas e estatais, cooperativas e o público consumidor. Numa situação tão complexa, para permitir a planificação, um sistema de informação tem que tentar mostrar as relações entre os sectores.

Quer dizer que o sistema de informação tente mostrar, não só a comercialização total, mas também o peso relativo dos diferentes sectores nesta comercialização. Não só as compras totais dos intervenientes, mas a importância relativa do Estado e dos privados nestas compras. Não só o escoamento total, mas quem concretamente são os consumidores finais das culturas comercializadas.

Estas são informações básicas da planificação, pelas seguintes razões: Os métodos de planificação variem, necessariamente, por sector. A CCDCA só pode planificar e coordenar directamente a acção comercial do sector estatal. Os produtores familiares e os privados só podem ser influenciados pela intervenção do Estado, não podem ser organizados e planificados directamente. Para uma planificação realista, então, é importante a CCDCA ter uma informação diferenciada por sector. Além disso, um objectivo da Agricom é aumentar o peso desta empresa estatal no comércio por atacado de produtos agrícolas. Definir como atingir um tal objectivo precisa uma informação mais exacta sobre o peso actual da empresa. Um sistema de informação melhorado, que daqui a alguns anos vai mostrar as variações na importância relativa dos diferentes tipos de intervenientes na comercialização, vai dar uma base para teorizar e compreender melhor a acção do Estado no mercado dos produtos agrícolas.

Finalmente, um objectivo importante da planificação da comercialização agrária ao nível provincial e nacional é aprovisionar em produtos alimentares as grandes empresas e estruturas estatais, incluindo, na Zambézia, planteações e instalações militares. Vale a pena então o sistema de informação ao nível do distrito distinguir concretamente as compras destes vários grandes consumidores para mostrar o papel do distri-

to no cumprimento destes plenos. Ahamos mais importante esta diferen-
ciação nas estatísticas de vendas por consumidor do que a diferenciação
por área geográfica actualmente retida nos dados de escoamento.

2. Quais as informações a pedir?

Abordamos em primeiro lugar as informações do comércio privado. A reflexão acima implica que se peça de cada comerciante privado dados sobre as quantidades de produtos agrícolas comprados, diferenciadas por sector social de origem do produto: sector familiar, outros privados, sector cooperativo, sector estatal. Também queremos saber as quantidades vendidas destes produtos. Mas aqui, tencionamos utilizar estes dados como base para planificar o escoamento do distrito: pedimos portanto não só vendas diferenciadas por sector social, mas também diferenciadas por vendas dentro e fora do distrito e da província. Queremos também saber os nomes dos grandes compradores no distrito, particularmente compradores estatais, para melhor planificar o abastecimento destas empresas e estruturas: pedimos portanto as vendas ao sector estatal diferenciadas por estrutura ou empresa.

No sistema de informação, deveríamos fazer um esforço particular para recolher dos comerciantes dados que não podemos descobrir de qualquer outra fonte. O comércio privado é ainda a nossa única fonte de informação sobre as vendas do sector familiar, e sobre as vendas e revendas entre privados. E isto é verdade particularmente no caso dos produtos de grande consumo alimentar. Os produtos para os quais o Estado tem quase o monopólio de transformação, já são mais fáceis de controlar. Mas os produtos alimentares têm um mercado complexo, ainda muito influenciado pelo comércio privado, e só uma parte destes produtos passam pelos órgãos do Estado. O sistema de informação portanto, deve focar a melhoria dos dados sobre os circuitos de comercialização deste produtos: na Zambézia, milho, mandioca, arroz e feijões. Os dados sobre a mandioca são particularmente meus neste instante, apesar da importância do produto na alimentação da província.

Há duas outras informações sobre comercialização dos produtos alimentares que também têm de ser recolhidas do comércio privado, à falta de outra fonte. A primeira é o escoamento da produção da agricultura privada no distrito: em Alto Molocué estes agricultores privados são em geral também comerciantes. Actualmente ninguém controla o escoamento desta produção. Os Serviços Distritais de Agricultura fazem uma planificação das áreas cultivadas e estimativas de produção, mas não fazem nenhum controle das vendas. Estas vendas constituem no entanto uma parte importante do escoamento do distrito; propomos portanto que os comerciantes/agricultores devem incluir as vendas da própria produção nos totais, e todos os agricultores privados, não comerciantes, devem preencher também estas fichas.

O segundo problema é o processamento em farinha dos cereais e da mandioca. Uma parte importante deste processamento é agora feita no distrito de origem dos produtos, e por ora nenhuma estrutura fiscalisa esta actividade, que está em princípio sob a responsabilidade do Ministério de Indústria e Energia. A grande parte destes moinhos pertencem de facto aos comerciantes privados: recolher portanto os dados de vendas diferenciados entre vendas em grão ou de mandioca seca, e vendas em farinha, já vai dar uma imagem mais completa da actividade do processamento no distrito.

Finalmente, para recolher dados dos comerciantes, precisamos de uma lista completa destes comerciantes (e agricultores privados e donos de moinhos). Temos que fazer portanto um pequeno recenseamento, simples mas, contínuo, destes intervenientes, para manter actualizada esta lista.

Fica ainda por saber que informações recolher dos intervenientes estatais na comercialização. A Agricom já tem um sistema mensal de informação sobre as próprias compras e vendas; propomos uma simplificação, não mudanças importantes. O problema é identificar quais os outros intervenientes estatais, e definir a informação desejada. No distrito, outros intervenientes estatais incluem machambas estatais, que vendem e também podem comercializar do sector familiar; moagens nacionalizadas que compram produtos de vários sectores; e empresas e estruturas estatais que compram para alimentar o pessoal. Fora do distrito, também há grandes compradores estatais que podem vir comercializar no distrito. De cada um destes intervenientes procuramos as mesmas informações: compras por sector social e vendas por sector, identificando grandes compradores, e indicando área de destino do escoamento.

3. Como recolher a informação?

Partimos de dois princípios básicos para responder a esta pergunta: o sistema de recolha de informação deve ser simples, e não deve requerer novos recursos materiais além dos já disponíveis no distrito.

A proposta para a actualização da lista dos comerciantes privados, e dos recursos deles, aproveita então o programa existente de visitas aos comerciantes pelo Administrador Distrital, e outros membros do executivo da Comissão Coordenadora Distrital de Comercialização Agrária, durante a campanha agrícola.

Para a recolha dos dados de compras e vendas dos privados, o sistema actual de reuniões mensais de intervenientes na campanha, e a ficha "Modelo 59" de recolha de dados mensais, parece-nos já dar uma base sólida. Propomos, não uma mudança do sistema, mas um melhoramento da ficha modelo, e um melhor aproveitamento das reuniões para melhorar a qualidade dos dados resultantes.

Actualmente, há também no distrito um segundo sistema de informação sobre comércio privado: um sistema semanal. Em nossa opinião, este sistema semanal deve ser extinto, e isto por várias razões. A recolha é difícil, e os dados ficam muito incompletos, porque uma semana é um período demasiado curto num distrito com problemas de transporte e comunicações. Segundo, os dados não são diferenciados por sector social de compras, e então são quase inutilizáveis. Mostrando a duplicação da contagem das vendas entre privados e, ao mesmo tempo, grandes subestimativas das compras totais. Este sistema está na origem da subestimativa das compras do sector familiar. Os totais declarados no ano são o somatório dos totais semanais; o que acontece é que do total apurado se obtém a parte proveniente do sector familiar por subtracção do somatório da produção vinda das Machambas Estatais, cooperativas e sector privado, o que dá uma estimativa irrisória.

Este sistema não apropriado continua essencialmente porque as estruturas distritais e provinciais estão convencidas que estes dados semanais são requeridos pelas estruturas nacionais de planificação da campanha agrícola, incluindo a Sala de Operações da Presidência. De facto, em Meputo não conseguimos descobrir qualquer aproveitamento dos dados semanais pelas estruturas nacionais. A campanha agrícola, não é acompanhada com base nos dados semanais, e achamos que este sistema de informação semanal pode portanto terminar nos distritos, deixando mais tempo para melhor aproveitar o sistema mensal.

Recolher informação não é só pedir o preenchimento de fichas. É também tomar iniciativas para melhorar a qualidade deste preenchimento. Os resultados nunca vão ser completos: os comerciantes vão sempre subestimar as compras e vendas, para ter uma certa quantidade disponível para especulação. Mas as quantidades declaradas podiam ser aumentadas consideravelmente se a informação fosse pedida regularmente, se se impedir que um comerciante não preencha a ficha cada mês, e se os grandes comerciantes no distrito não pudessem declarar impunemente quantidades irrisórias. As instruções actuais da delegação provincial da Agricom da Zambézie para o aproveitamento das reuniões mensais contêm o pará-

grafo seguinte:

Enquanto a reunião estiver a decorrer, estará alguém a verificar os manifestos recolhidos no início da reunião para se verificar se contêm números ou outros dados que precisam de explicação e aproveitar a presença do respectivo interveniente que dará o devido esclarecimento. (Circular nº 01/81 da Delegação Provincial de Agricom, Zambézia, 13 Junho 1981)

O princípio enunciado aqui parece-nos excelente, mas as instruções são imprecisas, e actualmente os agentes da Agricom não conseguem implementá-las. Nós baseamos-nos no estudo da rede comercial de Alto Molocué para propor, para servir de exemplo, uma lista de instruções muito concretas para identificar "números que precisam de explicação" e aproveitar às reuniões para os esclarecer.

A recolha dos dados dos intervenientes estatais precisa de iniciativas por parte da Comissão Coordenadora Distrital de Comercialização Agrária, e talvez, no começo, da intervenção pessoal do Administrador. Dentro do distrito, os intervenientes estatais devem apresentar-se, no momento das reuniões mensais, com as informações requeridas. Para os compradores fora do distrito, e na medida do possível propomos que os distritos tomem a iniciativa para contactar estas estruturas e empresas e pedir informação das compras de cada mês.

O sistema de recolha de dados tem de continuar até ao fim da comercialização dos produtos mais importantes.

4. Como verificar a informação?

Sempre que possível, é interessante ter duas fontes da mesma informação; para poder comparar e verificar. No caso dos dados de vendas do sector familiar e revendas entre privados, isso não é possível. Mas no caso das vendas aos grandes compradores estatais ou mesmo privados, tais como plantações e outras empresas, ou tais como a Manutenção Militar ou Educação e Cultura, existem possibilidades de verificação, comparando as declarações dos comerciantes com os dados fornecidos pelos compradores.

A comparação das duas fontes dá mais uma base para criticar as declarações dos comerciantes, e melhorar assim a qualidade de dados sobre escoamento.

A colaboração entre os Serviços Distritais de Agricultura e a Agricom podia também dar uma base para a verificação das declarações dos comerciantes. Os SDA fazem visitas às machembes e aos armazéns dos privados. Propomos, portanto, um sistema de troca de informação útil entre os dois serviços, para permitir o aproveitamento destas visitas no sentido de controlar as entradas e saídas dos armazéns dos privados.

Uma outra verificação do tamanho da comercialização declarada pelos comerciantes podia ser feita a partir do valor do financiamento pedido aos bancos pelos privados, se esta informação fosse fornecida pelos bancos, aos Administradores. Num distrito tal como Alto Molooué, onde existem condições para uma rápida rotação do capital, o dinheiro emprestado pode ser utilizado duas ou três vezes durante a campanha. É necessário portanto multiplicar o empréstimo para estimar o valor provável das compras totais. Num distrito como Lugela, onde o escoamento é mais lento, o empréstimo pode só permitir uma compra e uma revenda. Mas em cada distrito os empréstimos pedidos dão uma ideia do tamanho relativo dos vários comerciantes na comercialização, e uma estimativa mínima (dado que os comerciantes também têm fundos próprios) do total de compras dos comerciantes mais importantes. Estes cálculos podiam comparar-se com as declarações de compras pelos comerciantes nas fichas 2.

5. Como aproveitar a informação?

Uma conclusão da nossa investigação em Alto Molocué foi que houve muita informação já recolhida no distrito mas que fica sem aproveitamento por falta de orientações concretas. Por exemplo, já existia nas pastas do Conselho Executivo em Alto Molocué sede, informação suficiente para mostrar que os totais de vendas anuais do sector familiar em 1981, declaradas pelo distrito para o nível provincial, estavam grandemente subestimadas em relação às vendas reais. Mas esta informação, contida na pasta das declarações mensais de uma porção de comerciantes, nunca tinha sido aproveitada.

O problema do aproveitamento dos dados disponíveis surge particularmente no momento da preparação dos relatórios mensais e anuais para a Comissão Provincial de Comercialização Agrária. Apesar de ao nível distrital existirem dados de compras dos vários intervenientes diferenciados por sector de compra, a maneira de calcular os totais das compras de "todos os intervenientes" deita fora estes pormenores e leva à impossibilidade de distinguir a acção do Estado no distrito. Também, os cálculos dos totais de comercialização nos sumários mensais e anuais são feitos numa base desconhecida e diferente em cada distrito; por falta de informação, os totais que chegam ao nível provincial não podiam ser interpretados nem utilizados em qualquer sistema de planificação.

Para começar a ultrapassar estes problemas, e valorizar o trabalho feito na recolha de dados, propomos aqui uma lista de instruções pormenorizadas para o aproveitamento dos dados da comercialização. Os objectivos básicos são:

- montar um sistema muito simples de arquivar as fichas preenchidas, que permita um controle mais eficaz, e o aproveitamento mais fácil;
- actualizar este arquivo todos os meses, numa maneira compreensível e rotineira;
- preparar cada mês, para uso dos SDA, um sumário da situação dos produtos no armazém de cada comerciante, sumário baseado nos manifestos mensais dos comerciantes;
- preparar cada mês para a Comissão Provincial de Comercialização Agrária um relatório mensal da comercialização no distrito, relatório este que deve seguir um plano predeterminado; o relatório deve comportar mais pormenores do que os relatórios actuais, e mostrar claramente quais os aspectos do processo de comercialização já relativamente bem conhecidos e quais os aspectos ainda desconhecidos ou mal conhecidos das autoridades locais;
- preparar um relatório anual na mesma forma do que os relatórios mensais, sendo o somatório destes.

As duas últimas secções deste documento dão um modelo para a preparação destes relatórios, e mostram exemplos de tais relatórios baseados nos dados de Alto Molocué.

FICHAS

FICHA Nº 1

RECENSEAMENTO DOS COMERCIANTES PRIVADOS1. Nome do comerciante. Grossista, retalhista?2. localização das lojas no distrito

<u>nome do responsável</u>	<u>localidade</u>	<u>círculo</u>	<u>data de abertura</u>
----------------------------	-------------------	----------------	-------------------------

3. Outras lojas fora do distrito4. Quais as lojas onde faz comercialização? Indique os sacos distribuídos por loja5. Tem postos fixos de comercialização?

<u>Localidade</u>	<u>círculo</u>	<u>capacidade de armazenagem (em kg e sacos)</u>
-------------------	----------------	--

6. Outras actividades económicas, incluindo agricultura?

7. Capacidade de armazenagem

quantos armazém tem? Dimensões?

material de construção e estado de conservação

estimativa da capacidade de armazenagem: em quilos e sacos

outras construções que possam servir de armazém? Capacidade em quilos e sacos

tem energia eléctrica? Tem gerador?

8. Transportes no comércio e na machamba (inclui atrelados)

<u>número de</u> <u>viaturas</u>	<u>tipo de</u> <u>viatura</u>	<u>marca</u> <u>modelo</u>	<u>ano</u>	<u>funciona</u> <u>não?</u>	<u>tonelagem</u>
-------------------------------------	----------------------------------	-------------------------------	------------	--------------------------------	------------------

Aluga transporte? De/a quem?

9. Tipos de balanças10. Moinhos de cereais

<u>existente</u>	<u>quer comprar?</u>	<u>capacidade de: kg/hora</u>
------------------	----------------------	-------------------------------

11. Vias de acesso as lojas

transitável todo o ano?

12. Datas das visitas a este privado

(A partir da segunda visita deve ser indicada a data das novas informações)

FICHA Nº 1 : RECENSEAMENTO DOS COMERCIANTES PRIVADOS

Objectivo : melhorar a informação sobre as infraestruturas do comércio privado.

Justificação

É necessário que, a nível do distrito, os chefes de zona da Agricom, como representantes do Comércio Interno, possuem uma boa base de informação sobre a rede comercial privada.

Só um recenseamento, simples mas mais ou menos completo e actualizado todos os anos, dá uma base para saber quem deve vir às reuniões mensais. Uma informação sobre os recursos dos privados é a base necessária para planear o melhor uso dos recursos do Estado, e só o conhecimento da capacidade de armazenagem dos privados permite um melhor controlo do seu escoamento.

Este recenseamento dará também uma melhor informação sobre as moagens. Presentemente ninguém é responsável pelo controle das moagens. A responsabilidade da Agricom é só para os produtos agrícolas não processados. Assim propomos que o chefe de zona da Agricom deve ter a responsabilidade pela informação sobre as moagens, dado que são os comerciantes privados os principais donos das moagens.

O recenseamento, também dá uma base para melhorar as informações sobre transportes e vias de acesso, informações estas agora extremamente incompletas. Actualmente o CIC é bastante inoperacional porque raramente investiga, esperando antes que voluntariamente os privados lhe venham dar a informação.

A ficha 1 visa um grande melhoramento de todas estas informações, sem dispendir mais recursos materiais.

Proposta

Durante a campanha de comercialização agrícola vários membros da Comissão Coordenadora Distrital de Comercialização Agrária, visitam os estabelecimentos dos comerciantes privados. Muitos destes comerciantes são também agricultores privados. Por isso, um dos primeiros passos, para uma real acção de direcção e controle da actividade de comercialização podia ser aproveitar estas visitas para a inventariação dos recursos de cada privado.

Quem deve preencher a ficha?

O responsável pelo preenchimento da ficha deve ser o chefe de zona da Agricom, visto ser ele o representante do C.I. ao nível distrital. O primeiro preenchimento deve ser realizado por ele logo na primeira visita que a CCDCA efectuar aos comerciantes, chefiada pelo Administrador Distrital. Porquê? Porque a presença do Administrador inibe até

certo ponto os comerciantes de mentirem ou de esconderem informação.

Noutres futuras visitas, os membros da CCDCA deverão fazer-se acompanhar das fichas já preenchidas e, novamente com cada um dos comerciantes privados, tentar actualizar a informação já obtida, porque é claro que esta informação não ficará completa, ou que outros investimentos em infraestruturas ou meios de transporte podem ser realizados entretanto.

Como actualizar a informação?

A actualização faz-se na mesma ficha já preenchida, acrescentando a nova informação e colocando a data da recolha desta. Uma vez que não haja mais espaço para nova informação, uma nova ficha podia ser preenchida, mas a antiga deve ser guardada na pasta do comerciante.

Fonte de informação

Em princípio, o preenchimento da ficha deve ser realizado na presença do próprio comerciante, visitando com ele as instalações comerciais e tentando avaliar a autenticidade das suas declarações. A nossa experiência diz-nos que os empregados dos comerciantes normalmente, se recusam a fornecer informação alegando desconhecimento. Mas isto não impede que estes sejam consultados e que possam fornecer informação com interesse.

Sabemos que o sector privado não gosta de fornecer dados. Uma das informações que sempre tentam ocultar é sobre a sua capacidade de armazenagem. Então, é preciso ser-se sistemático na obtenção desta informação, quer dizer, é preciso insistir várias vezes com os privados, até completar o melhor possível os dados. Também é bom tentar desenvolver nos agentes da CCDCA uma capacidade de estimar a capacidade dum armazém.

Como arquivar estas fichas?

A informação sobre os comerciantes privados deve ser organizada em forma de processo para cada um deles. Isto é, para cada um dos comerciantes deve haver uma pasta onde a informação é guardada de modo a ser possível que qualquer membro da CCDCA a possa consultar e, obter a informação que necessita. Mais à frente, propomos que as fichas 2, preenchidas pelo comerciante cada mês durante a campanha, sejam arquivadas também por comerciante, com a cópia da ficha 1.

Os responsáveis da Agricom têm que juntar a estes processos, qualquer nova informação. Por exemplo, um novo comerciante que se estabelece no distrito implica que um novo processo tem que ser aberto; ou se se sabe que alguém comprou uma moagem.

É claro que esta informação nunca será completa, mas de qualquer maneira, será melhor do que a existente actualmente.

Como aproveitar e completar a informação?

Estas fichas permitem a produção rápida de qualquer lista actualizada, por exemplo, do transporte privado ou das moagens nas mãos dos comerciantes. O chefe de zona da Agricom ou o responsável do CIC pode produzir tais listas de vez em quando, completando-a na medida do possível, com outras informações sobre transportes e moagens nas mãos de privados não-comerciantes.

Os agricultores privados que não são comerciantes, são visitados de tempos a tempos pelos SDAs que podem anotar as moagens, e sua capacidade, e passar a informação à Agricom. Isto pode ser feito no contexto de uma colaboração bilateral mais estreita entre os SDA e a Agricom. Desta forma, o chefe da zona da Agricom (ou o do CIC) se pode responsabilizar pela elaboração duma lista das moagens conhecidas, visitando-as aquando das visitas da CCDCA aos comerciantes da mesma área, e verificando novas instalações de moagens com uma estimativa da sua capacidade.

FICHA Nº 2:

INFORMAÇÃO MENSAL DOS PRIVADOS

Mês

Ano

MANIFESTO DE COMPRAS, VENDAS E ESCOAMENTO

INTERVENIENTE:

PARTE I : Quantidades de Produtos comprados

- 1º Quantidades totais compradas por produto
- 2º Quantidades por produtos comprados das Machambas Estatais
- 3º Quantidades por produtos comprados das cooperativas
- 4º Quantidades por produtos comprados dos privados (agricultores e comerciantes)
- 5º Quantidades por produtos comprados do Sector familiar
- 6º Quantidades por produtos da sua própria produção, colhidos e armazenados durante o mês

PARTE II : Quantidades de produtos vendidos e escoados

Mencionar as quantidades vendidas por produto. Deve incluir a produção da sua machamba. Indicar se a venda é de ferinha. Mencionar o nome do comprador e direcção do escoamento, quando conhecido.

7º Vendas a privados: comerciantes, fábricas, moagens

Vendas a empresas estatais

Vendas a outros organismos estatais

Vendas a cooperativas

Vendas ao sector familiar (na loja)

8º Indicações sobre qualidade dos produtos, conservação, sacaria, situação das picadas, problemas de escoamento.

REPÚBLICA POPULAR DE MOÇAMBIQUE
MINISTÉRIO DO COMÉRCIO INTERNO

AGRICOLA E. F.

EMPRESA DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS AGRICOLAS NÃO PERECÍVEIS

Modelo: 59

Distrito: _____

Mês: _____

Ano: _____

MANIFESTO DE COMPRAS, VENDAS E ESCOAMENTO

Interveniente: _____

1.ª Quantidades dos produtos comprados:

2.ª Quantidades de produtos comprados de Machamba Estatal:

3.ª Quantidades de produtos comprados das Cooperativas:

4.ª Quantidades de produtos comprados das Machambas Privadas:

5.ª Quantidades de produtos comprados do Sector Familiar:

5º. Quantidades dos produtos vendidos:

NOTA: Mencionar as quantidades dos produtos vendidos a Empresas Estatais, Cooperativas e outras casas comerciais ou a grandes consumidores. Não mencionar quantidades vendidas ao Sector Familiar.

7º. Quantidades de produtos enviados a outros distritos, mencionando o Distrito e a entidade recebedora

NOTA: Numericamente, os produtos aqui mencionados são os mesmos ou parte dos produtos mencionados no nº. 2.

OBSERVAÇÕES: Mencionar os problemas encontrados durante o mês; especialmente em referência com:

- Quantidade dos produtos
- Falta de sacaria
- Situação das picadas
- Situação das viaturas do interveniente
- Condições de armazenagem e conservação de produtos etc.

ASSINATURA DO INTERVENIENTE

Data ____/____/____

NOTA: O modelo 59 é uma ficha para declaração de compras, vendas e escoamento que cada interveniente preenche no início de cada mês com dados do mês anterior e entrega ao fiel do armazém distrital na reunião mensal.

FICHA Nº 2: INFORMAÇÃO MENSAL FORNECIDA POR CADA
INTERVENIENTE PRIVADO

Objectivo : melhorar a qualidade da informação fornecida mensalmente pelos intervenientes privados.

Justificação

Concordamos com o objectivo explicitado na circular 01/81 da Agrícola provincial da Zambézia:

"O acompanhamento regular da campanha de comercialização, através de números que revelam os montantes de produtos comprados, vendidos e escoados, requer a montagem de um sistema de recolha de dados dos intervenientes em cada distrito, e um programa de encontros regulares dos intervenientes para troca de experiências e balanço dos trabalhos realizados em determinados períodos de tempo!"

Proposte

As estimativas dos excedentes comercializados para um distrito podem ser melhoradas usando de uma forma mais efectiva o já existente sistema mensal do modelo 59. O sistema já tem vários aspectos úteis:

1. O modelo 59 pede a origem das compras: sector familiar, privado, cooperativo. Isto põe de lado o problema de dupla contagem no sistema semanal e permite uma estimativa independente do sector familiar;
2. o modelo 59 deve ser apresentado por todos os comerciantes numa reunião mensal à qual todos devem comparecer e onde os dados, se necessário, podem ser confirmados individualmente. Actualmente vários comerciantes não comparecem a estas reuniões, mandando os seus empregados, e não há evidência do facto de os comerciantes serem interpelados por causa dos números que apresentaram. Mas, este foi o primeiro ano em que se pôs em prática tal sistema e com algumas sugestões que queremos propor, parece-nos que o modelo 59 se pode tornar gradualmente efectivo;
3. por último, um mês parece ser aceite como um período razoável para elaboração de dados, além de que haverá um certo incentivo para os comerciantes comparecerem pessoalmente às reuniões mensais desde que possam apresentar os seus problemas e discutirlos com a CCDCA.

Apresentamos aqui duas versões do modelo 59, a ser preenchido mensalmente por cada interveniente privado: uma do modelo original e uma do novo modelo (FICHA 2: INFORMAÇÃO MENSAL) que foi reelaborado a partir do original, como o objectivo de melhorar a qualidade da informação mensal. Passamos a descrever as alterações propostas e para isso, colocamos lado a lado os dois impressos:

- a) a 1ª questão do modelo 59 deve declarar explicitamente que estas são as compras totais por produto, que numericamente são repartidas nas questões seguintes: da 2ª à 5ª questão;
- b) a 4ª questão do modelo 59 deve pedir as compras feitas a agricultores e comerciantes privados por que é preciso reconhecer que há inúmeras revendas entre comerciantes;
- c) uma nova 6ª questão deve ser introduzida na PARTE I: quantidades por produto da sua própria produção, no caso de ser comerciante/agricultor, colhida e armazenada durante o mês.
A razão de ser desta nova questão é que a primeira parte deste manifesto se ocupa dos dados sobre quantidades disponíveis para revenda na posse dos comerciantes privados, que, em muitos casos, podem ser também agricultores;
- d) a PARTE II do manifesto deve ser reorganizada: este novo modelo deve incluir as revendas ao sector familiar.
O manifesto deve explicitar que esta PARTE II se refere a todas as vendas, incluindo os excedentes da própria produção.
Deve então pedir:
- quantidades vendidas e a quem (por nome): aos comerciantes, fábricas, moagem privados, empresas estatais, outros organismos estatais; cooperativas, e ao sector familiar. Sempre que possível, deve ser indicado o destino das vendas (quando conhecidas: distrito ou província);
- e) finalmente, o manifesto deve recolher informação sobre a forma em que os cereais são vendidos: se em grão, ou farinha.
Isto pode permitir uma base para a planificação da produção de farinha.

Quem deve participar nas reuniões mensais?

Quanto mais regular e preciso for a recolha de dados sobre a comercialização, melhor informação se obterá. Por isso, as reuniões mensais no Conselho Executivo entre a CCDCA e intervenientes, constituem uma boa ideia para a recolha de dados básicos sobre a campanha. Para estas reuniões, devem ser convocados:

- comerciantes
- agricultores privados que fazem comercialização (comerciantes/agricultores)
- moageiros que não têm lojas
- representantes das cooperativas que fazem comercialização
- intervenientes estatais, incluindo um representante das moagens estatais.

Devemos ter consciência de que este esforço de organização há de ser em parte boicotado pelos comerciantes/agricultores privados do distrito, o que exige uma acção persistente de controle e verificação. Exige que os membros da CCDCA passem à ofensiva.

A seguir são feitas algumas sugestões de como agir ao nível distrital, formulações que são o resultado da nossa investigação de campo em Alto Molocué.

Até que mês se deve prolongar a Campanha de comercialização?

Actualmente o trabalho principal da campanha termina em princípios de Novembro (encerramento da campanha). Ora isto trás como resultado imediato o abandono do mercado de mandioca. Então, se possível, seria melhor estender o sistema de informação mensal até fins de Dezembro para cobrir a mandioca.

Gradualmente, com a experiência de várias campanhas, será possível cobrir todo o ano económico, porque as vendas e revendas prosseguem ao longo dos outros meses não cobertos pela campanha de comercialização.

Como proceder nas reuniões mensais?

Uma das instruções da direcção provincial da Agricom para uso na reunião mensal é que as declarações de qualquer interveniente que se mostrem duvidosas devem ser imediatamente confrontadas com o próprio, nessa mesma reunião.

Os comerciantes privados continuarão a não fornecer dados completos sobre as compras de milho e outras colheitas enquanto o mercado paralelo constituir um incentivo para isso. Apesar desta limitação, há uma série de passos possíveis para controlar melhor a informação por eles fornecida. As propostas feitas a seguir, surgem da nossa investigação de Janeiro de 1982:

- 1º os membros da CCDCA devem proceder a uma análise preliminar dos dados existentes sobre a campanha de 80/81. Estes dados, bem como o conhecimento geral por parte da CCDCA sobre a rede comercial, permite dois tipos de informação:
 - quem são os maiores comerciantes do distrito em termos de quantidades de produtos agrícolas por eles manuseadas?
 - quais os comerciantes que usualmente não comparecem às reuniões, ou que não entregam os manifestos?

Esta informação preliminar deve estar preparada logo no início da campanha de comercialização;

- 2º quando vêm para a reunião mensal, os intervenientes na comercialização devem trazer consigo os manifestos já preenchidos. Enquanto vai decorrendo a reunião dirigida pelo Administrador Distrital, o fiel do armazém da Agricom e o responsável do CIC, procedem à análise dos manifestos que receberam para:
 - fazer uma lista dos dados fornecidos pelos maiores intervenientes da comercialização.

Esta lista deve ser passada imediatamente ao Administrador que, com base na informação preliminar pode conduzir os debates dentro da reunião.

Porquê?

- se qualquer um destes grandes intervenientes declara pequenas quantidades comercializadas, devem ser convidados a rever os dados fornecidos
- ou, se qualquer um deles declara que não comprou nenhum produto agrícola num determinado mês da campanha, o facto deve ser discutido com o declarante.

Achamos que no caso de Alto Molocué, estas discussões da CCDCA com os grandes intervenientes, devem ser conduzidas pelo Administrador Distrital, na sua qualidade de responsável pela campanha de comercialização;

3º os responsáveis da Agricom e do CIC distrital, devem depois, fazer uma lista dos comerciantes que não entregarem manifestos nesse dia e também separar aqueles que estão mal preenchidos (sem nome, sem data, com dados incompreensíveis, ou não fornecendo os dados requeridos, por exemplo sobre vendas).

Terminado este trabalho, esta informação deve ser passada ao Administrador para uma correcção na reunião, aproveitando a presença do interveniente, ou para assinalar a necessidade de contactar os ausentes pedindo justificação.

Os outros membros da CCDCA devem apoiar os intervenientes que têm dificuldades em preencher os seus manifestos, o que pode ser feito no fim da reunião.

Se assim se proceder vários meses seguidos, o sistema de informação mensal tornar-se-á muito mais eficiente.

Como arquivar as fichas?

Os relatórios mensais e toda a outra informação deve ser arquivada no Conselho Executivo, por comerciante. O chefe de zona da Agricom deve responsabilizar-se por este trabalho de organização dos processos, de modo a permitir uma consulta rápida por qualquer dos membros da CCDCA.

Os comentários das visitas devem ser acrescentados aos processos de cada comerciante. Estes processos por comerciante constituirão a informação básica sobre comercialização agrária no distrito e, ao fim de alguns anos, será possível dispor de uma série de dados e comentários sobre a actividade da rede comercial do distrito. Todos os relatórios, sumários, etc, serão baseados nesta informação, que não deve ser destruída depois dos relatórios elaborados.

FICHA Nº 3

SUMÁRIO MENSAL DO DISTRITO

Declaração de quantidades compradas, produzidas e vendidas, por produto.

PRODUTO : _____ MES DE _____ / ANO _____

Nome do interveniente	Saldo mês anterior	Produção ar mezenada, Compras	Vendas	Saldo

FICHA Nº 3 : SUMÁRIO DOS DADOS MENSAIS

Objectivo: utilizar os dados mensais como uma base de cooperação entre a Agricom e os SDAs, para um melhor controle da produção e escoamento dos privados.

Justificação

Na investigação em Alto Molocué, uma queixa do Director Distrial de Agricultura era que a Agricom não lhe fornecia dados sobre escoamento dos privados que pudessem apoiar a tentativa de controlar a produção dos privados. Também observámos, nas nossas discussões com os responsáveis da Agricom que esta não tem qualquer controle sobre o escoamento desta produção privada.

Os agricultores privados/comerciantes aparecem às reuniões e dão informação, mas os dados estão subestimados (abaixo dos níveis reais). A estratégia perante este grupo deve ser conseguir melhorar os dados declarados, uma estratégia que envolve a cooperação da Agricom com os SDAs e visitas periódicas aos seus armazéns.

Então propomos esta ficha 3, com base na investigação de campo de Janeiro de 82 de forma a permitir uma mais efectiva colaboração entre estes dois serviços do Estado que se fazem representar na CCDCA.

Proposta

Logo após a reunião mensal, um sumário dos dados mensais deve ser elaborado (ver ficha 3): por produto, umalista dos intervenientes privados, com quantidades compradas, produzidas, e vendidas. Por exemplo se milho, feijão manteiga e mandioca forem as principais culturas do distrito, então 3 fichas têm que ser elaboradas. Uma cópia destas fichas deve ser passada imediatamente aos SDA.

Os SDAs inspeccionam os armazéns dos agricultores privados, que também fazem comercialização, e têm informação sobre a sua produção própria. A Agricom, por seu turno, visita os comerciantes e possui informação sobre quantidades compradas, vendidas e processadas. Na prática, ambos operam durante a campanha, em brigadas organizadas pelo Administrador.

O que é necessário agora é melhorar a colaboração entre estes dois responsáveis.

Os dados da ficha 3 permitem calcular as quantidades que devem estar em armazém para os principais produtos da campanha. Esta informação deve estar sempre disponível para as brigadas que visitem os armazéns dos agricultores/comerciantes privados.

Quando constatadas grandes diferenças em relação a esta estimativa das existências em armazém, os comerciantes/agricultores devem ser instados a justificá-los ou a dar informação mais correcta.

A melhor forma de penalização para quaisquer delações falsas, será o interveniente, na reunião mensal, ser confrontado com o facto de ter de rever os dados por ele fornecidos e ter que explicar ao Administrador para onde forem penalizadas as diferenças.

COMPRAS TOTAIS POR PRODUTO

Nome de Interveniante Estatal, ou de sector dos outros intervenientes

Unidade : Quilogramas.

Mês/..... Ano de

PRODUTO	COMPRAS FEITAS NO SECTOR:			TOTAL
	FAMILIAR	PRIVADO	ESTATAL	

FICHA Nº 5

VENDAS POR PRODUTO E POR CLIENTE

Nome do interveniente estatal, ou sector no caso dos outros intervenientes _____

Unidade : Quilogramas

Mês/ano _____ de _____

PRODUTO	QUANTI.	CLIENTE:	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA

REPÚBLICA POPULAR DE MOÇAMBIQUE
 MINISTÉRIO DO COMÉRCIO INTERNO

A G R I C O M E . E .

COMPRAS MENSUAIS DA AGRICOM POR SECTOR DE ORIGEM DO PRODUTO

MES: _____

MODELO: 77

DISTRITO: _____

UNIDADE: _____

PRODUTOS	Compras feitas de Machambas Estatals	Compras feitas de Coop erativas de Privados	Compras feitas do Sector Familiar	TOTAL
Milho				
Arroz				
Mapira				
Ger gelim				
Girassol				
Castanha				
Amendoim				
Feijão				
Mandioca				
Copra				
TOTAL				

NOTA: Modelo 77 é uma ficha que detalha as compras feitas por AGRICOM dos diferentes Sectores Sociais. Deve ser preenchido pelo fiel do armazém distrital na primeira semana de cada mês e enviado a Sede Provin cial de AGRICOM.-

REPÚBLICA POPULAR DE MOÇAMBIQUE

MINISTÉRIO DO COMÉRCIO INTERNO

AGRICOM E.E.

ESCOAMENTO DE AGRICOM

MODELO 14

ANO _____

MES: _____

UNIDADE _____

DISTRITO _____

PRODUTOS	HI	AR	MA	GE	GI	CA	CO	AM	F	MAN	TOTAL
DISTRITO											

NOTA: 1ª. O modelo 14 é uma ficha-resumo das vendas de produtos do armazém distrital de AGRICOM E.E., para fora do Distrito para ser preenchido pelo fiel do armazém distrital.

2ª. No verso deste modelo são descritos as vendas de AGRICOM E.E., no distrito durante o mês.

PRODUTO	Saldo anterior	Compras	Vendas		Escoamento		Saldo
			Quant.	Cliente	Quant.	Destino	
TOTAL							

Nota: Modelo 13 é uma ficha resumo de compras, venda e escoamento do Distrito para ser preenchido na primeira semana de cada mês pelo fiel do armazém distrital e conferido e autenticado pelo Presidente do Conselho Executivo Distrital, antes de divulgação dos dados a outra estrutura. O original do modelo 13 é enviado a Sede Provincial da AGRICOM, E.E. a primeira cópia fica no Gabinete do Presidente do Conselho Executivo Distrital, a segunda cópia fica no Gabinete do fiel do armazém distrital.

Data: _____ / 98 Assinatura: _____

FICHAS N^os 4 e 5: INFORMAÇÃO DAS COMPRAS E VENDAS
DOS INTERVENIENTES ESTATAIS

Objectivo: a recolha mais sistemática dos dados de compras dos intervenientes estatais; a melhoria dos dados de vendas destes. As fichas, também serão utilizadas para os somatórios de compras e vendas dos sectores privado e cooperativo, nos relatórios mensais e anuais.

Justificação e proposta:

Sistema de informação da própria Agricom

É inevitável que a Agricom tenha um papel duplo no sistema de informação proposto. Tem ao mesmo tempo que controlar a actividade do próprio armazém do distrito, e também que agir como agente da execução do sistema de informação. Já propusemos em cima uma divisão de tarefas, ligada a este papel duplo, entre o fiel do armazém e o chefe de zona.

A Agricom já tem um sistema de resumos das compras e vendas mensais do armazém. A actividade comercial deve ser apresentada em duas ou três fichas resumo, incluídas aqui: as fichas modelo 77, 14 e talvez 13. O modelo 77 comporta o sumário das compras do mês por sector social de origem do produto; o modelo 14 resume as vendas mensais do armazém para fora do distrito, por área geográfica de escoamento, mas não por sector social do comprador. O modelo 13 é ambíguo; achamos que deve referir-se só às vendas da Agricom, dada a ausência de qualquer referência à identificação do vendedor dos produtos. Neste caso, a ficha dá uma lista das vendas do armazém, por cliente, com direcção do escoamento e saldo dos produtos no armazém.

Propomos uma simplificação deste sistema. As novas fichas modelo (4 e 5) podem ser preenchidas por qualquer interveniente estatal na comercialização, incluindo a Agricom. Dão a informação essencial sobre compras por sector social, e vendas por comprador, que, já argumentámos, deve formar a base da planificação ao nível provincial. Estas informações são essenciais; a Agricom pode também continuar a resumir o escoamento duma forma geográfica, tal como a ficha modelo 14, mas já exprimimos a nossa opinião que a planificação deve ser feita, não numa base geográfica, mas antes numa base das necessidades dos grandes consumidores na província. A nova ficha modelo 4 comporta a base estatística necessária para esta mudança no sistema de planificação.

Sistema de informação dos outros intervenientes estatais na comercialização

Definimos como intervenientes estatais na comercialização qualquer órgão do Estado que venda produtos agrícolas. Este inclui, não só a Agricom, mas também qualquer mechamba estatal, moagem nacionalizada ou

outra fábrica que vendam produtos agrícolas; a maioria destes intervenientes também compram. Definimos os intervenientes assim para distinguir estes intervenientes dos grandes compradores de produtos, tais como plantações e estruturas do Estado, que só compram para alimentar o pessoal.

Não está ainda estabelecido um sistema satisfatório de informação sobre a comercialização destes intervenientes. Em Alto Molocué, a moagem industrial intervencionada na sede do distrito não produzia qualquer resumo de compras e vendas mensais, e os dados que deviam ser entregues pela machamba estatal também pareciam mal definidos. Mas qualquer sistema de controle de comercialização deve basear-se num controle efectivo da comercialização estatal. Propomos portanto que as fichas-modelos 4 e 5 devem ser preenchidas por cada um destes intervenientes, e entregue à Agricom na altura da reunião mensal dos intervenientes na comercialização. Propomos também que, no caso dum interveniente, como uma moagem que venda durante todo o ano, a ficha 5 das vendas deve ser preenchida e entregue à Agricom todos os meses..

Como arquivar estas fichas?

Estas fichas também têm que ser arquivadas numa pasta por interveniente, no Conselho Executivo. Entrarão também directamente no relatório mensal (ver secção 3).

RELATÓRIOS

INSTRUÇÕES PARA ESCREVER O RELATÓRIO MENSAL

Numa folha em branco, dê as seguintes informações sobre a comercialização agrária no distrito. Cada título refere-se à comercialização do mês passado. Indique os dados duvidosos ou não disponíveis, e comente os problemas surgidos na recolha da informação.

Este relatório deve ser completado e mandado logo que possível depois da reunião mensal dos intervenientes, e dentro do prazo máximo até ao dia 7 do mês. O relatório é para uso da Comissão Coordenadora Provincial de Comercialização Agrária, uma cópia para a Agricom, delegação provincial. Uma cópia deve ser retida no Conselho Executivo do Distrito, no mesmo lugar dos outros dados da comercialização, e forma a base para a preparação do relatório anual.

A. Sector Estatal

1. Dê uma lista dos intervenientes estatais na comercialização agrária do distrito que vendam produtos agrícolas locais (antes do processamento ou depois).
2. Por cada um destes intervenientes, separadamente, dê uma lista das compras, por sector social de origem, dos produtos de grande comercialização. Cada mapa seguirá a ficha modelo 4
3. Por cada um dos mesmos intervenientes, separadamente, dê uma lista das vendas destes produtos, por sector social; na rubrica das vendas ao sector estatal, indique, na medida do possível, os nomes dos compradores das várias quantidades; no escoamento para fora do distrito, indique a área de destino se possível. Cada mapa seguirá a ficha modelo 5.

B. Sector Privado

4. Indique as compras totais dos comerciantes privados no distrito, por produto (transformado e não transformado) e sector social de origem do produto. É um mapa-resumo que seguirá o formato da ficha modelo 4. Este mapa mostrará os totais das compras declarados nos manifestos mensais dos comerciantes; há de indicar portanto a proporção dos comerciantes entregando manifestos no mês, e comentar a importância na comercialização dos comerciantes ausentes.
5. Indique as vendas totais dos privados, (comerciantes, agricultores e moegeiras), por produto transformado e não transformado, e por sector social. Por cada sector, indique os grandes compradores, e as quantidades vendidas a eles. Não esquecer vendas ao público (de cidade ou sector familiar). As fontes deste quadro são duas: os manifestos

INSTRUÇÕES PARA EXERCÍCIOS DE REVISÃO

menseis dos comerciantes, e as declarações dos grandes compradores, caso eles mandem informações. Compare as duas fontes, e faça a melhor estimativa possível. O formato do mapa seguirá a nova ficha modelo 5.

C. Sector Cooperativo

- 6. Se houver cooperativas com actividade de comercialização agrícola, indique as compras totais, por sector social de origem, segundo o formato da ficha modelo Nº 4.
- 7. Indique as vendas totais das cooperativas, por produto transformado e não transformado, e por sector social; indique os maiores compradores. O formato seguirá a ficha modelo 5.

D. Outras vendas do sector familiar

- 8. Se houver comercialização directamente do sector familiar por parte das grandes empresas e estruturas consumidoras, indique as quantidades compradas por produto, (obtidas dos intervenientes).

B. Sector privado

Indique as vendas totais das grandes empresas e estruturas consumidoras, por produto, segundo o formato da ficha modelo 5. Indique as vendas totais das grandes empresas e estruturas consumidoras, por produto, segundo o formato da ficha modelo 5. Indique as vendas totais das grandes empresas e estruturas consumidoras, por produto, segundo o formato da ficha modelo 5.

Exemplo dum Relatório Mensal Distrital, de Comercialização Agrária

Distrito de Alto Molocué, Zambézia

Mês de Agosto de 1981

A. Sector Estatal

1. Os intervenientes estatais, vendedores de produtos agrícolas no distrito de Alto Molocué são os seguintes:

Agricom E.E. Mugema
Moagem Teixeira (intervencionada)
U.P. Neuela, machamba estatal
Empresa de Algodões de Zambézia.

2. Compras destes intervenientes estatais no mês

Não dispomos dos dados mensais dos seguintes intervenientes:

Agricom E.E.
U.P. Neuela
Empresa de Algodões de Zambézia

Moagem Teixeira : ver a ficha nº 4, a seguir

fonte : livros de contabilidade da moagem, sabemos que a moagem comprou também feijão, mas não conseguimos saber as quantidades.

3. Vendas destes intervenientes no mês

Não dispomos dos dados mensais dos seguintes intervenientes:

Agricom E.E.
U.P. Neuela
Empresa de Algodões de Zambézia.

Moagem Teixeira : ver a ficha nº 5, a seguir.

FICHA Nº 4

COMPRAS TOTAIS POR PRODUTO

Interveniente:

MOAGEM TEIXEIRA

Unidade : Toneladas

Mes/ Agosto Ano de 1981

PRODUTO	COMPRAS FEITAS NO SECTOR:				TOTAL
	FAMILIAR	PRIVADO	ESTATAL	COOPERATIVO	
Milho em grão	?	97,6	?	?	?
Feijão manteiga	?	?	?	?	?

FICHA Nº 5

VENDAS POR PRODUTO E POR CLIENTE

Nome do interveniente : MOAGEM TEIXEIRA

Unidade : toneladas

Mês/Ano Agosto 1981

PRODUTO	QUANT.	CLIENTE	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA
Fari. de milho	0,4	público	F	
	20,1	Cooperativas/A.C.	C	dist, Zambézie
	112,7	Estado	E	ver em baixo
	292,0	Comerciantes privados	P	"
		<u>Dentro do grupo estatal</u>		
	9,2	Grande Eng. E.E.	E	Zambézia
	4,2	Mines Gerais Moç	E	Zambézia
	2,0	Mecanagro E.E.	E	Nempula
	46,0	Manutenção Militar	E	?
	8,0	Ministério do Interior	E	?
		<u>Dentro dos comerciantes privados:</u>		
	6,0	Armazenistas distritais	P	Gurué
	23,2	" "	P	Mocuba
	10,0	" "	P	Manganja
	33,1	" "	P	Pebane
	38,1	" "	P	Quelimane
	1,5	" "	P	Ile
39,1	Ali Ossene, armazenista, Molocué	P		
67,5	Zambézie Comercial	P	Gurué	

B. Sector Privado

4 e 5. Compras e vendas totais do mês, dos comerciantes e outros intervenientes privados, por sector.

Ver as fichas 4 e 5 e seguir.

Fonte: manifestos mensais dos comerciantes.

Comentários:

total dos privados entregando manifestos no mês :	14
total dos comerciantes privados e moageiras no distrito :	38
% entregando manifestos :	37%

Dos seis intervenientes mais importantes, ne quantidade de produtos comprados, dois não entregaram manifestos;

só seis comerciantes declararam vendas neste mês, sendo dois dos maiores;

não há indicação da parte de Enochê das compras em Agosto;

sabemos que Manutenção Militar de Nampula estava a comprar feijão manteiga dos privados, mas não sabemos as quantidades escoadas.

C e D Outros Sectores

6. Não há cooperativas que fazem comercialização este ano.
7. Não temos dados sobre vendas das cooperativas no mês
8. Não temos informação das compras directas ao sector familiar das grandes empresas.

FICHA Nº 4

COMPRAS TOTAIS POR PRODUTO

Nome do Interveniente :

SECTOR PRIVADO

Unidade : toneladas

Mês/ Agosto

Ano de 1981

PRODUTO	COMPRAS FEITAS NO SECTOR				TOTAL
	FAMILIAR	PRIVADO	ESTATAL	COOPERATIVO	
Milho em grão	845,0	250,8			
Feijão manteiga	129,8	43,0			
Feijão nhamba	0,5				
Feijão soroco	0,1				
Mandioca em pau	0,6				

FICHA Nº 5

VENDAS POR PRODUTO E POR CLIENTE

Nome do interveniente : SECTOR PRIVADO

Unidade : toneladas

Mês/ ano Agosto 1981

PRODUTO	QUANT.	CLIENTE	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA
Milho em grão	17,2	Compenhie de Zambézia	P	Quelimane
	7,4	Privados no distrito	P	
	15,1	Outros privados	P	?
Farinha de milho	6,3	Emochá	E	Gurué
	16,2	Manuel Pereira	P	Quelimane
Feijão menteiga	36,0	Emochá	E	Gurué
	6,1	Educação	E	Nempule
	4,8	Privados, sem outra indicação	P	?

REPÚBLICA POPULAR DE MOÇAMBIQUE

MINISTÉRIO DO COMÉRCIO INTERNO

A G R I C O M. E. E.

RESUMO DAS COMPRAS POR SECTOR DE ORIGEM DE PRODUTO

DISTRITO _____

MODELO: 39

ANO: _____

MES: _____

UNIDADE: _____

PRODUTOS	COMPRAS FEITAS DE MACHAMBAS ESTATAIS	COMPRAS FEITAS DE COOPERATIVAS	COMPRAS FEITAS DE PRIVADOS	COMPRAS FEITAS DO SECTOR FAMILIAR	TOTAL
MILHO					
ARROZ					
MAPIRA					
GERGELIM					
GIRASSOL					
CASTANHA					
COPRA					
AMENDOIM					
FELIJO					
MANDIOCA					
TOTAL					

NOTA: Modelo 39 é uma ficha-resumo para controle de compras de todos os intervenientes, incluindo AGRICOM, para ser preenchido na primeira semana de cada mês pelo fiel do armazém distrital e conferido pelo Presidente do Conselho Executivo distrital, antes da divulgação dos dados e outras estruturas.

O original do modelo 39 é enviado a Sede Provincial de AGRICOM, E.E., a 1ª. cópia fica no Gabinete do Presidente do Conselho Executivo distrital e a 2ª. cópia fica no Gabinete do fiel do armazém distrital.

Assinatura: _____

Data: _____ / 98

MODELO E EXEMPLO DO RELATÓRIO MENSAL DO DISTRITO:

COMERCIALIZAÇÃO AGRÁRIA DO MÊS

Objectivo

O modelo do relatório mensal não é uma ficha a preencher. Comporta antes uma série de títulos numerados. O relatório seguirá os títulos, indicando o número do título, dando a informação apropriada, e indicando quais os dados duvidosos ou não disponíveis, e porque.

O objectivo, já definido, é de mandar ao nível provincial uma série de informações comparáveis com os dados dos outros distritos, utilizáveis num sistema de planificação, particularmente planificação da acção e do abastecimento do sector estatal, e duma qualidade mais ou menos conhecida. De notar que é melhor os agentes do distrito dar pormenores a mais nestes relatórios, do que esconder relações importantes dentro de totais não interpretáveis. Deveria ser mais fácil os responsáveis distritais escrever um relatório do tipo aqui indicado, com informações mais ou menos na forma dos dados originalmente recolhidos, utilizando o formato das fichas 4 e 5.

Justificação da forma do relatório proposto

Na base da discussão na primeira secção deste documento, definimos o problema central dos relatórios mensais e anuais: como definir um formato relativamente simples, mas ao mesmo tempo suficientemente pormenorizado para não dar uma impressão falsa do processo de comercialização. O sistema de comercialização é complexo: por exemplo, acontece muitas vezes que os comerciantes revendem entre eles quantidades de várias culturas; só certos comerciantes depois escoam os produtos do distrito. Se adicionamos os totais de compras de todos os sectores de todos estes comerciantes, vamos adicionar várias vezes os mesmos produtos, circulando no distrito.

Para evitar este género de problemas, sem criar demasiadas complicações na preparação dos relatórios, propomos um modelo de relatório que relativamente precisa de poucos cálculos. Os totais úteis podem ser feitos ao nível provincial, caso os dados de base estejam claros.

Ficamos, portanto, com dados dos vários sectores separados no relatório. Começamos por indicar os intervenientes do sector estatal que compram e vendem, (deixando temporariamente de lado as empresas consumidoras que só compram para alimentar os trabalhadores). Incluímos aqui as machambas estatais. Por cada um destes intervenientes, fazemos uma lista de compras e de vendas, por sector social. Estes intervenientes muitas vezes vendem entre eles - por exemplo, uma machamba estatal pode vender à Agricom ou a uma moagem estatal - e por esta razão, não fazemos totais das actividades de todos estes intervenientes, mas deixamos as relações entre eles aparecerem.

Depois fazemos os mesmos mapas para o comércio privado: compras por sector, vendas por sector com todos os pormenores possíveis sobre compradores importantes e direcção de escoamento. Incluímos no grupo dos privados, agricultores e moageiros. Estes mapas são os totais dos manifestos mensais do mês. Portanto, para serem compreensíveis e interpretáveis ao nível provincial, os quadros precisam dum comentário: qual a cobertura destes manifestos, quer dizer que proporção do número total foram recebidos, e, se as ausências forem dos grandes comerciantes ou dos pequenos? Aqui também, as compras dos outros privados, no mapa das compras, hão-de incluir produtos cujas compras, por exemplo, foram registadas no mês prévio, no sector familiar. Por esta razão, não adicionamos as compras das diferentes fontes.

Finalmente, indicamos compras de cooperativas que intervêm na comercialização, e vendas totais das cooperativas. Já propusemos que as cooperativas devem entregar manifestos de vendas mensais, se possível, tal como os intervenientes e produtores privados.

Falta só um interveniente no processo de comercialização do sector familiar. Há casos de compras directas das empresas ao sector familiar. Informação sobre estas compras só podem ser recolhidas junto dos compradores.

Como preencher o relatório mensal: discussão na base do exemplo do mês de Agosto 1981, de Alto Molócué

Achamos que este relatório deve ser preenchido pelo responsável Chefe de Zona da Agricom, com o apoio de vários outros intervenientes estatais (incluindo o fiel de armazém da Agricom que produzirá os dados mensais de compras e vendas do armazém distrital da Agricom) e de outras pessoas no Conselho Executivo.

Três pontos gerais sobre o preenchimento. Primeiro, a forma do relatório tenciona mostrar claramente as áreas de comercialização onde os dados ainda não são disponíveis, ou são maus. O preenchimento deveria ser feito em função deste objectivo, deixando espaços em branco com comentários, quando os dados não são disponíveis. Todos os distritos têm problemas de recolha de dados; nesta situação, ajuda mais a planificação mostrar a ignorância do que escondê-la.

Segundo, os mapas mais complicados são necessariamente os das vendas. Há certa confusão nos relatórios actuais entre vendas e escoamento. Claro, estas não são operações separadas; o "escoamento" é a indicação do destino geográfico das vendas. Já indicámos as nossas razões para argumentar que a prioridade é saber a quem são vendidos os produtos que saem do distrito particularmente no caso de vendas ao sector estatal: é esta a informação básica para planificar o sector estatal. Para os privados, podem indicar-se os nomes dos grandes comerciantes que vêm escoar do distrito, e também a direcção do escoamento dos privados se disponível, particularmente no caso dum escoamento não desejado, tal como certos escoamentos inter-provinciais (em Alto Molócué é o problema particularmente do escoamento para Nampula; é interessante portanto indicar os dados disponíveis sobre este comércio).

Terceiro, o formato dos mapas no relatório é simples, e segue exactamente o formato dos mapas que os responsáveis da Agricom devem produzir mensalmente (ver secção 4) para resumir as actividades da empresa. Caso haja fichas modelos 4 e 5, em branco, disponíveis no distrito, podem ser preenchidas com compras e vendas de cada interveniente estatal, e totais dos outros sectores e entrar directamente no relatório. Caso contrário, o formato pode ser reproduzido numa folha em branco. As duas fichas servem igualmente para um interveniente estatal e para totais resumidos das actividades dos privados e das cooperativas.

A título de exemplo, comentemos aqui um relatório-modelo do distrito de Alto Molocué, referindo-se ao mês de Agosto 1981.

A secção A, títulos 1 - 3, é relacionada com a acção dos intervenientes estatais: em Alto Molocué, estes são, a Agricom, uma moagem de milho, intervencionada, de escala industrial, a machamba estatal U.P. Nauela, e a Empresa de Algodões da Zambézia que comercializa no sul do distrito. Todos compram produtos do sector familiar, e a alguns dos outros sectores; os três primeiros vendem quantidades substanciais de produtos alimentares.

O título 2 dá as compras de cada interveniente. Para a Agricom, estes dados devem vir directamente da nova ficha-modelo 4, que resume as compras por mês. (Ver em cima). Esta ficha pode constituir a primeira página do relatório mensal, e as compras dos outros intervenientes podem ser apresentadas na mesma forma. (Ver exemplo). Já propusemos que a Agricom solicitasse estes dados na forma das fichas 4 e 5; podem portanto também entrar directamente no relatório, sem mais trabalho. Actualmente dispomos de poucos destes dados para o mês de Agosto em Alto Molocué: o relatório exemplo mostra a maneira de deixar em branco, com pontos de interrogação e comentários, números nos mapas que não podem ser preenchidos.

O título 3 mostra a forma de descrever as vendas, destes intervenientes no formato da ficha 5. Os dados da Moagem só são disponíveis para nós quando os recolhem dos livros de venda. Resume-se, primeiro, as vendas aos vários sectores: público no distrito, cooperativas, estado, privados. Depois, faz-se uma lista dos compradores mais importantes, nos vários grupos, com direcção de escoamento da quantidade onde é conhecida. Para a Agricom, os dados devem entrar directamente, da nova ficha modelo 5.

Secção B, títulos 4 e 5 resumem a informação dos manifestos mensais dos comerciantes. O título 4 dá simplesmente os totais das compras, aguardando a divisão por sector de origem, no formato da ficha 4. Comenta-se também a base do cálculo: proporção de manifestos entregues, e ausência de dois comerciantes importantes. O título 5 dá uma lista da informação das vendas nos manifestos: quantidade total de vários produtos vendidos a vários compradores. A informação no nosso exemplo é pouca em relação às quantidades compradas no mês. Não tivemos neste mês qualquer indicação da parte destes compradores da quantidade comprada, apesar do facto conhecido que a Casa Aveirense, e a Manutenção Militar, estavam a comprar no distrito nesta altura. Os responsáveis da comercialização do distrito vão ter de tomar mais iniciativas para recolher informação destes compradores.

Finalmente indicámos que não temos dados sobre vendas das cooperativas - já propusemos que devem entregar na medida do possível, dados das vendas por mês - que não há cooperativas que fazem comercialização do sector familiar este ano, e que não temos informação sobre qualquer actividade das empresas consumidores comprando ao sector familiar. De notar que este ano, empresas tal como a Emochá estavam proibidas de fazer comercialização directamente; não temos portanto maneira de saber se de facto estão a fazer.

De notar que não fazemos resumos de totais de compras ou vendas, para evitar ao máximo enganos, tais como adicionar várias vezes os mesmos produtos. Só fazemos alguns totais no relatório anual. Suprimimos, portanto, qualquer ficha, caso do antigo Modelo 39 (ver em anexo deste capítulo) que pede dados sobre compras de todos os intervenientes, adicionados.

INSTRUÇÕES PARA A PREPARAÇÃO DO RELATÓRIO ANUAL

Numa folha em branco dê, na medida do possível as seguintes informações. Cada secção se refere a todo o ano passado. Indique os dados duvidosos ou não disponíveis, e comente os problemas surgidos na recolha da informação.

Este relatório é para uso da Comissão Coordenadora Distrital de Comercialização Agrária, cópia para Agricom, e uma cópia a ser retida no distrito.

A. Sector Estatal

1. Quais os intervenientes estatais, vendedores de produtos agrícolas no distrito?
2. Para cada um destes intervenientes, separadamente, dê uma lista das compras no ano, por produto (transformado ou antes do processamento) e por sector, no formato da ficha 4.
3. Por cada um destes mesmos intervenientes, dê uma lista das vendas por produto (sem e com processamento) e por sector social de comprador no formato da ficha 5. Nos vários sectores, indique os nomes dos compradores mais importantes, particularmente compradores estatais, com quantidades compradas; indique também a direcção do escoamento destas compras se possível.
4. Por cada um dos mesmos intervenientes, indique existências em armazém no fim do ano.

B. Sector Privado

4. Indique as compras totais dos comerciantes privados no distrito (incluindo moageiros privados), por produto (transformado e não transformado) e por sector social. Este quadro será o total das declarações nos relatórios mensais, rubrica 4, e seguirá o formato da ficha 4.
5. Indique as vendas totais dos comerciantes privados, no ano, ao público no distrito, aos comerciantes fora do distrito, ao sector estatal, mais as quantidades ficando nos armazéns dos privados, da seguinte maneira. Os dados sobre vendas são necessariamente incompletos. Para uma melhor estimativa da quantidade de produtos que deveria ter passado pelas mãos dos comerciantes, no ano, preencha um quadro na forma seguinte:

Origem do produto	PRODUTO (toneladas)	
	milho	mendioca ... etc.
1) Compras dos privados ao sector familiar		
2) Produção dos privados		
3) Produção das cooperativas menos quantidade vendidas directamente ao Estado		
4) Totais		

Linha 1) é o total das declarações mensais de compras dos privados ao sector familiar; os dados para linhas 2) e 3) vêm dos Serviços Distritais de Agriculture: a quantidade da produção cooperativa que não passe pelas mãos do Estado deve ser vendida, ou ficar nos armazéns dos privados. (Esta estimativa independente do total das vendas dos privados pode comparar-se com os dados de vendas dos manifestos mensais, a seguir).

Dê a seguir os totais de vendas destes privados aos compradores mais importantes, sendo os totais dos dados dos relatórios mensais rubrica 5; no caso de haver dados mandados por estes compradores, compare os dois totais por comprador, e retenha o total mais alto. O formato é da ficha 5.

Finalmente dê as informações disponíveis, dos SDA ou dos manifestos, das quantidades existindo em armazéns dos privados no fim da campanha.

C. Sector Cooperativo

6. Indique os totais de compras das cooperativas intervenientes na comercialização, totais das rubricas 6 dos relatórios mensais, no formato da ficha 4.

7. Indique no formato da ficha 5 as vendas das cooperativas, da produção própria e da comercialização, por vendedor se possível.

D. Outras vendas do sector familiar

8. Dê os totais da comercialização directa do sector familiar, por parte dos grandes compradores estatais e privados: total das rubricas 8 dos relatórios mensais, e outras informações chegadas no fim da campanha.

Exemplo dum Relatório Distrital anual de Comercialização Agrária

Distrito de Alto Molocué, Província de Zambézia

Ano 1981, Campanha 1980/81

A. Sector Estatal

1. Os intervenientes estatais, vendedores de produtos agrícolas no distrito são:

Agricom E.E.
Moagem Teixeira
U.P. Namilepe
Empresa de Algodões de Zambézia

2. Compras destes intervenientes, campanha 1980/81

Agricom E.E. (ver o exemplar da ficha nº 4)

Fonte: relatório anual, Agricom Mugema;
dados duma entrevista com o director, U.P. Namilepe: as vendas de girassol de Namilepe não foram incluídas no relatório da Agricom.

Comentários: (1) O milho comprado nos postos fixos varia consideravelmente entre dois relatórios anuais: este é o total mais baixo; o mais alto é de 712,4 toneladas.

Interveniente: MOAGEM TEIXEIRA

Unidade : toneladas

Produto	Compras feitas no Sector:			
	Familiar	Privado	Cooperativo	Estatal
Milho em grão	612,9	834,7	?	1714,0
Feijão manteiga	?	?	?	?

Fonte: livros de compras nos escritórios da Moagem; entrevista com a Cooperativa 25 de Junho.

Comentários: sabemos que a moagem compra feijão, mas não sabemos as quantidades;

os dados de compras são duvidosos: há diferenças consideráveis entre os dados do escritório e da entrada em armazém. Os dados aqui são os do escritório; os totais do armazém são mais baixos em 369,2 toneladas.

FICHA Nº 4

COMPRAS TOTAIS POR PRODUTO
 AGRICOM E.E.

Interveniente :

Unidade : toneladas

Campanha 1980/81

0042

PRODUTO	COMPRAS FEITAS NO SECTOR :				TOTAL
	FAMILIAR	PRIVADO	COOPERATIVO	ESTATAL	
Milho em grão	639,9 (1)	284,0	87,1		
Feijão manteiga	52,2	2,0			
Feijão branco	0,6				
Feijão nhemba	2,7				
Feijão boere	4,8				
Feijão soroco					
Girassol	26,5	17,4		62,9	
Gergelim		0,8			
Mendioca em pau	8,3				
Mapira	0,2				
Arroz					

Interveniente: U.P. NAMILEPE

Unidade : toneladas Campanha 1980/81

Produto	Compras feitas no sector:			
	Familiar	Privado	Cooperativo	Estatal
Milho	93,6			
Feijão manteiga	20,0			

Fonte: entrevista com o director da U.P. Nemilepe

Interveniente: EMPRESA DE ALGODÕES DE ZAMBÉZIA

Unidade : toneladas

Produto	Compras feitas no sector:			
	Familiar	Privado	Cooperativo	Estatal
Algodão	1736,8	20,0	4,0	

Fonte: Serviços Distritais de Agricultura, Alto Molocué.

3. Vendas totais destes intervenientes por produto

Agricom E.E. (ver o exemplar da ficha nº 5)

Fonte: relatório anual Agricom Mugeme;

Comentários: falta informação sobre escoamento interdistrital dos outros produtos.

Moagem Teixeira (ver o exemplar da ficha nº 5)

Fonte: livros de venda da Moagem;

Comentários: faltam dados das vendas de feijão;
as vendas de milho em grão foram feitas numa altura de a-
veria da Moagem.

U.P. Nemilepe (ver o exemplar da ficha nº 5)

Fonte: entrevista com o director da machamba estatal

FICHA Nº 5

VENDAS POR PRODUTO E POR CLIENTE

Interveniente: AGRICOM E.E.

Unidade : toneladas

Campanhe 1980/81

PRODUTO	QUANT.	CLIENTE	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA
Milho em grão	200,0	Moagem de produtos agrícolas	?	Nampula
	300,0	Moagem de Nacala	?	Nampula
	100,0	Moagem Monapo	?	Nampula
	200,0	Avícola E.E.	E	Nampula
	25,0	Empresa pecuária	E	Sofala
Girassol	32,8	?	?	Quelimane
	60,4	?	?	Mocube
Gergelim	4,8	?	?	Quelimane
	3,4	?	?	Mocube

FICHA Nº 5

VENDAS POR PRODUTO E POR CLIENTE

Interveniente: MOAGEM TEIXEIRA

Unidade : toneledas. Jan. até Dez. de 1981

PRODUTO	QUANT.	CLIENTE	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA
Ferim. milho	773,0	Empresas estatais	E	
	487,1	Estruturas estatais	E	
	1.697,8	Privados	P	
	87,4	Cooperativas/Ald. Com.	C	
	205,6	Público	F	
<u>Dentro do grupo de empresas estatais</u>				
	51,8	Emochá	E	Gurué
	46,2	Empresa de Algodões de Zembézia	E	? (Zembézia)
	68,4	Várias empresas de obras das estradas	E	? (Zembézia)
	18,0	Empre. de Tabacos Malema	E	Nampula
	13,0	Medero	E	? (Zembézia)
	10,7	C.A.P. de Lioma	E	Gurué
	30,7	Emp. Mineira Alto Ligonhe	E	Gilé
	19,8	Agricóm Nampula	E	Nampula
	10,2	Minas Gerais de Moçamb.	E	?
	470,6	Cogrope	E	? (Zembézia)
(Nota: são indicadas aqui todas as empresas que escoaram mais do que 10 ton. por ano)				
<u>Dentro do grupo de estruturas estatais</u>				
	147,6	Educação e cultura	E	?
	233,1	Manutenção militar	E	?
	20,1	Min. do Interior/PPM;	E	?
	15,1	Administrações e Partido, Molocué	E	
	17,2	Administrações e Partido, outros distritos	E	vários Zembézia
	15,1	Geologia e minas	E	?
<u>Dentro do grupo dos privados</u>				
	146,5	Armazenistas distritais	P	Alto Molocué
	28,1	" "	P	Morrumbela
	75,3	" "	P	Quelimane
	106,2	" "	P	Ile
	6,0	" "	P	Mopeia

Continua.

Continuação

MOAGEM TEIXEIRA

PRODUTO	QUANT.	CLIENTE	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA
Ferin.milho	10,9	Armacenista distrital	P	Nemerrófi
	19,4	" "	P	Gurué
	65,3	" "	P	Mocuba
	50,1	" "	P	Pebene
	20,0	" "	P	Manganja da Costa
	238,4	Casa Aveirense (para Sena Sugar Estates)	P/E	Luabo
	356,7	Companhia de Zambézia	P	Gurué/Quelimane
	126,7	Selimo Grave(Alto Molocué/Gilé)	P	?
	68,4	Pensoes, Alto Molocué	P	
		Dentro do grupo das cooperativas		
	24,2	Eduardo Mondlane	C	Mocuba
	24,0	A. C. de Mucane	C	Gilé
	31,8	Vérias, Quelimane	C	Quelimane
Milho em grão	212,2	Casa Aveirense	P/E	Luabo
	6,5	Outres empresas estatais	E	?
Feijão manteiga	?	?	?	?

FICHA Nº 5

VENDAS POR PRODUTO E POR CLIENTE

Interveniente: U.P. NAMILEPE

Unidade : toneladas

Campanha 1980/81

PRODUTO	QUANT.	CLIENTE	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA
Milho em grão	1714,0	Moagem Teixeira	E	
	727,3	Emochá	E	Gurué
Feijão manteige	15,0	Emochá	E	Gurué
Girassol	62,9	Agricom, Mugema	E	

Existências em armazém destes intervenientes no fim do ano 1981

PRODUTO	INTERVENIENTE		
	AGRICOM	U:P. NAMILEPE	MOAGEM TEIXEIRA
Milho em grão	469,1	90,0	475,4
Farinha de milho			?
Feijão manteiga	46,0	89,0	?
Feijão branco	0,5		
Feijão nhamba			
Feijão boere			
Girassol	76,2	6,0	
Gergelim	0,8		
Arroz	4,1		
Farelo de milho			?

Fonte: relatório anual de Agricom, Mugema; entrevista na machamba estatal

B. Sector Privado

4. Compras totais dos comerciantes privados (ver o exemplar de ficha 4)

Fonte: totais dos manifestos mensais dos comerciantes;

Comentários: Nº de manifestos mensais possíveis nos 5 meses:

$38 \times 5 = 190$;

Nº recebido : 84;

grau de entrega dos manifestos 44%.

Acrescentamos também as quantidades totais adicionais declaradas no fim da campanha por um comerciante;

Não temos nenhuma declaração dum comerciante que compra normalmente pelo menos 500 toneladas de milho.

5. Vendas, escoamento e existências em armazém dos comerciantes e outros privados, dos privados aos outros sectores e aos privados fora do distrito. Os totais de venda mais as existências em armazém dos privados, podia estimar-se da maneira seguinte:

Origem	P r o d u t o (toneladas)				
	Milho	Feijão manteiga	Outros feijões	Mandioca	Girassol
1. Compras ao sector familiar	3783,9	647,2	27,8	15,7	1,5
2. Produção privada	11803,0	219,0			1,2
3. Produção Cooperativa (menos vendas à Agricom e Moagem Teixeira)	67,6	16,3			8,8
Totais:	5654,5	882,5	27,8	15,7	11,5

Fontes: Título 5 deste relatório
Serviços Distritais de Agricultura, Alto Molocué.

Vendas Totais dos privados

Não temos a direcção de todas estas vendas, mas temos os seguintes elementos dos manifestos mensais, e declarações de compradores. (ver o exemplar da ficha nº 5)

Note: não podemos distinguir vendas de milho em grão e farinha, mas sabemos que uma boa parte das compras de Emochá são em forma de farinha (pelo menos toneladas).

Entre os compradores, só a Emochá deu informações sobre as compras (de Setembro e Outubro de 1981)

Existências em armazém dos privados: só temos as quantidades seguintes:

Produto	Quantidades (tons.)
Milho em grão e enfarinhada	3239,9
Feijão manteiga	35,3

Fonte: dados do Conselho Executivo, relatório anual de Agricom.

COMPRAS TOTAIS POR PRODUTO

Interveniente:

COMERCIANTES PRIVADOS

Unidade : toneladas

Campanha 1980/81

PRODUTO	COMPRAS FEITAS NO SECTOR			
	FAMILIAR	PRIVADO	COOPERATIVO	ESTATAL
Milho em grão	3783,9	545,7	1,4	
Feijão menteiga	647,2	132,4		
Feijão nhemba	27,3	0,5	0,2	
Feijão cuti	0,4			
Mandioca	15,7			
Feijão soroco	0,1			
Mepira	4,0			
Girassol	1,5			

51

FICHA Nº 5

VENDAS POR PRODUTO E POR CLIENTE

Interveniente: PRIVADOS

Unidade : toneladas

PRODUTO	QUANT.	CLIENTE	SECTOR DO COMPRADOR	ESCOADO PARA
Milho em grão e enfeinhada	284,0	Agricom, Mugema	E	
	1059,0	Emochá	E	Gurué
	1800,0	Casa Aveirense/Sena Sugar	P/E	Luebo
	191,5	Ministério do Interior PPM	E	Nampula
	46,0	Educação e Cultura	E	?
	7,2	Mecanagro Mugema	E	
	7,0	Manutenção Militar	E	Nampula
	57,0	Vários privados de Nampula	P	Nampula
	131,2	Vários privados, Quelimene	P	Quelimane
	3,1	Vários privados, Mocuba	P	Mocuba
	13,5	Revendas ao público	F	
Feijão manteiga	454,0	Emochá	E	Gurué
	4,0	Mecanagro Mugema	E	
	12,0	Mines de Gilé	E	Gilé
	8,5	Estado, Nampula	E	Nampula
	2,7	Zambézia Comercial Gurué	P	Gurué
	22,5	Sector Familiar	F	

C. Sector Cooperativo

6. Não há cooperativas com actividade de comercialização agrícola.

7. As vendas totais das cooperativas só podem estimar-se na base da produção:

Produto	Quant. produzida (tons.)	Cliente
Milho	154,7	87,1 Agricom. Resto ?
Feijão manteiga	16,3	?
Girassol	8,8	?
Algodão	4,0	EA 2

D. Outras vendas do sector familiar

8. Não temos informações sobre comercialização das empresas directamente ao sector familiar.

MODELO E EXEMPLO DO RELATÓRIO ANUAL DA COMERCIALIZAÇÃO AGRÁRIA CUM DISTRITO

Objectivo

O modelo do relatório anual segue relativamente de perto a forma do relatório mensal; certas diferenças são necessárias dado um volume maior de informação útil, disponível só depois do fim da campanha agrícola. O objectivo geral é exactamente o mesmo do relatório mensal.

Justificação da forma do relatório

O relatório anual tem um objectivo adicional específico: fazer a melhor estimativa possível do excedente total comercializado no distrito durante a campanha. O total dos dados mensais dá uma estimativa deste excedente; mas esta estimativa pode ser melhorada consideravelmente utilizando dados então disponíveis dos Serviços Distritais de Agricultura. Mudámos portanto um pouco a forma do relatório, para valorizar todas as informações disponíveis no distrito. Incluímos também dados disponíveis sobre existências em armazém no fim da campanha.

O relatório anual pretende dar o ponto sobre uma campanha agrícola. Mas não há uma divisão muito clara entre uma campanha e outra e, alguns intervenientes tais como as moagens e mesmo a Agricom, continuam a vender todo o ano. Neste caso, para não perder dados, o relatório refere-se ao ano económico (Janeiro até Dezembro).

Como preencher o relatório anual: discussão na base do exemplo do ano 1981, de Alto Molocué

O processo de preenchimento do relatório anual é quase exactamente o mesmo do relatório mensal. A maioria das rúbricas são totais dos dados na mesma rúbrica do relatório mensal, exactamente no mesmo formato. Aqui, só comentamos as poucas diferenças necessárias entre os dois tipos de relatório.

Para a primeira secção, A, só há duas diferenças. O ano deve referir-se ao ano económico, caso o interveniente continue a vender todo o ano. Para a machamba estatal, isto não põe um problema grande: a maioria dos escoamentos é feito durante a campanha, e no título 3 indica-se as existências em armazém no fim da campanha. Caso estas existências sejam grandes, pode indicar-se também o plano de escoamento. Para a moagem, (e mesmo a própria Agricom), que continua as actividades todo o ano, parece-nos que devem continuar a entregar dados à Agricom todo o ano; estes dados podem ser guardados pela Agricom, e resumidos no primeiro relatório da campanha, no mês de Julho. Para completar os dados, cada interveniente estatal deve indicar à Agricom, no fim do ano, as existências nos seus armazéns.

A secção B resume os títulos 4 e 5 dos relatórios mensais sobre o sector privado. Mas inclui também o cálculo, já explicado, da melhor estimativa da quantidade de produtos que deveria ter passado pelas mãos dos privados durante a campanha, ou ficar ainda em armazém. De notar que esta estimativa para Alto Molocué, que se tira das declarações dos comerciantes (incluindo uma declaração tardia de compras totais, por parte dum comerciante que tinha faltado a quase todas as reuniões) e dos dados dos Serviços Distritais de Agricultura, é consideravelmente melhor do que os totais de vendas imediatamente seguida. Mas é mais pequeno do que o total destas vendas mais o total ficando em armazém. Implica o que já conhecemos da investigação no distrito: os comerciantes subestimaram consideravelmente as compras ao sector familiar, na secção 2 já sugerimos uma série de reformas para tentar melhorar a cobertura destes dados. De notar também que os dados pormenorizados das vendas foram tirados duma comparação entre as declarações dos comerciantes e as declarações dos compradores, particularmente a Enochá que começou em Setembro a entregar informações às autoridades distritais sobre as compras aos privados do distrito.

Incluimos também os dados existentes na Agricom sobre existências em armazém dos privados; no sistema proposto em cima, de controle dos armazéns privados, a colaboração dos SDA devia melhorar estes dados.

Nas últimas secções, só um comentário: faltando dados das cooperativas sobre as suas vendas tínhamos de dar as estimativas de produção das cooperativas. Uma parte desta produção seria provavelmente consumida nas cooperativas, mas não sabemos quanto. Mas a produção das cooperativas só é uma pequena parte da comercialização total do distrito.

Finalmente, queremos apontar um facto. Para dar os exemplos de relatórios mensais e anuais, só utilizamos dados já disponíveis no Conselho Executivo e noutros órgãos do Estado. Mostra portanto a quantidade de dados já disponível, apesar dos problemas actuais de recolha de dados. Mostra também a diferença entre os dados no relatório anual preparado no distrito, e os totais de comercialização calculados por nós, da maneira já explicada. A comparação é a seguinte, para a comercialização de milho:

Comercialização de milho em Alto Molocué 1981
Cálculos da comercialização total, a partir dos dados no nosso relatório - exemplo, e comercialização total nos relatórios anuais do distrito.

	Agricom relatório "compra total" de milho 1981	Nosso relatório-exemplo comercialização total de milho 1981
Vendas dos privados	1803,0	1803,0
Vendas das cooperativas	154,7	154,7
Vendas do sector familiar:		
- à Agricom	639,9	639,9
- aos privados		3783,9
- à machamba estatal		93,6
- à moagem estatal	1295,6 *	612,9
Vendas da machamba estatal	2311,8	2441,3
T o t a l	6205,0	9528,7

* Este número não aparece no relatório. Chegámos a este número começando com o total geral, e subtraindo os outros totais disponíveis.

Portanto, utilizando só informações disponíveis nos órgãos do Estado, chegamos à conclusão que a comercialização do milho foi pelo menos 50% mais alta do que a comercialização que aparece nos relatórios distritais e provinciais. E este excedente adicional foi todo vendido pelo sector familiar.

Concluimos, portanto, que o sistema proposto de utilização de dados dá uma base para o melhor aproveitamento das estatísticas existentes, antes mesmo da melhoria dos dados do sector privado. Uma grande quantidade de trabalho e de esforços estão a ser despendidos actualmente sem resultados úteis para os níveis superiores na planificação da comercialização agrícola. Uma reforma do tipo proposto aqui, com uma formação associada, pode reorientar e valorizar estes esforços ao nível distrital.

CEA Relatório Nº. 82/3

RESTRITO

Preço:

Tiragem: 100 exemplares

Exemplar nº.: 00075