

**24 - 11 | 2025**

COMÉRCIO FRONTEIRIÇO DE CEREAIS ENTRE MOÇAMBIQUE E MALAWI: UMA ANÁLISE DA VULNERABILIDADE DOS PRODUTORES INFORMAIS

Cross-border cereal trade between Mozambique and Malawi: an analysis of the vulnerability of Informal Producers

Comercio transfronterizo de cereales entre Mozambique y Malawi: un análisis dela vulnerabilidad delos Productores Informales

Felisberto Augusto Alberto¹

¹ Mestre em Administração e Gestão de Negócios, ICM, IP. <https://orcid.org/0009-0005-5125-358X>, felisberto.a.alberto@gmail.com

Autor para correspondência: felisberto.a.alberto@gmail.com

Data de recepção: 03-09-2025

Data de aceitação: 05-11-2025

Data da Publicação: 24-11-2025

Como citar este artigo: Alberto, F. A. (2025). *Comércio fronteiriço de cereais entre Moçambique e Malawi: uma análise da vulnerabilidade dos Produtores Informais*. ALBA – ISFIC Research and Science Journal, 1(9), pp. 353-362. <https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/12>.

RESUMO

O estudo visa analisar a vulnerabilidade económica e financeira dos produtores de cereais informais residentes nas zonas de fronteiras de Melosa na província da Zambézia, no distrito de Milange para tirarem vantagens do comércio de cereais naquela zona fronteiriça, no que concerne a geração de renda e emprego aos produtores informais, tomando como base do estudo comercialização de milho e feijão bóer na fronteira de Meloza, bem como apresentar algumas propostas de medidas estruturantes que possam contribuir para mudança de paradigma sobre o comércio fronteiriço na Zambézia, e contribuir a curto, médio e longo prazo, para enriquecimento dos indicadores da comercialização agrícola, comercio e mercados. O estudo foi desenvolvido por metodologia de pesquisa bibliográfica e abordagem com orientação teórica coadjuvada de evidências

quantitativas e qualitativas, quanto aos objectivos utilizou-se a pesquisa exploratória. Foi usada ainda análise documental, observação directa, e questionário para a recolha dos dados. Para análise dos dados foi usado Microsoft Excel e FOFA. Do estudo realizado concluiu-se que o comércio de cereais que acontece na zona transfronteiriço contribui menos para os produtores informais beneficiando os compradores, como permitiu identificar que o principal impulsionador e indutor do comércio transfronteiriço é um ambiente mercantil estruturado e viável. O estudo orienta para uma visão mais corporativa de acções estratégicas e medidas estruturantes que devem ser congregadas desde a potenciação das infra-estruturas económicas de apoio a comercialização agrícola na linha de fronteira, implantação e introdução de pacotes de incentivos aos pequenos agricultores.

ABSTRACT

The study aims to analyze the economic and financial vulnerability of informal grain traders and/or producers residing in the border areas of Melosa in the province of Zambézia, in the district of Milange, to take advantage of the grain trade in that border area, with regard to the generation of income and employment for informal producers, taking as a basis the study of the marketing of corn and pigeon peas on the border of Meloza, as well as to present some proposals for structural measures that can contribute to a paradigm shift on border trade in Zambézia, in the district of Milange, and contribute in the short, medium and long term, to the enrichment of indicators of agricultural marketing, trade and markets. The study was developed using a bibliographic research methodology and a theoretically oriented approach supported by quantitative and qualitative evidence, as for the objectives, exploratory research was used. Document analysis, direct observation, and a questionnaire were also used for data collection. Microsoft Excel and FOFA were used for data analysis. The study concluded that the cereal trade that takes place in the cross-border area contributes less to informal producers and benefits buyers, and also identified that the main driver and inducer of cross-border trade is a structured and viable market environment. The study points to a more corporate vision of strategic actions and structural measures that should be combined, from the strengthening of economic infrastructures to support agricultural marketing in the border area, to the implementation and introduction of incentive packages for small farmers.

Keywords: Commerce. border zone. Vulnerability.

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho, aborda sobre comercio transfronteiriço de cereais, visa analisar a vulnerabilidade económica e financeira dos produtores informais de milho e feijão bóer e propor o governo operacionalização de estratégias e medidas estruturantes que possibilitam as comunidades produtoras e residentes nas zonas de fronteiras na província da Zambézia, no distrito de Milange-Melosa e áreas adjacentes a tirarem vantagens competitivas e comparativas dos polos de crescimento, desenvolvendo e bem-estar inerentes ao comercio de cereais, isto é de identificar reformas apropriadas e mecanismos adequados de medidas que ajudarão distrito a maximizar os benefícios mútuos do comercio transfronteiriço como uma parte essencial da estratégia nacional para o desenvolvimento económico e financeiro e redução da pobreza, sobretudo no meio rural. Como Sendo assim o estudo foi focalizado nas zonas fronteiriças de Melosa no distrito de Milange.

Assim sendo, esta metodologia permitiu mensurar as opiniões, reacções e atitudes dos produtores, comerciantes, agentes da comercialização agrícolas, exportadores, transportadores, agricultores, funcionários públicos e consumidores nas zonas de fronteiras e adjacentes.

A região escolhida para este estudo possui um enorme potencial agrícola, com terras aráveis e clima favoráveis para bons rendimentos de produção, contudo, a população local enferma, de entre outros aspectos, elevado índice de desnutrição crónica, baixa rentabilidade, falta de emprego, limitadas condições de infra-estruturas de armazenamento de logística e a vulnerabilidade económica e financeiro.

Neste contexto, este estudo com o tema “Comércio transfronteiriço de Cereais entre Moçambique e Malawi: Caso de milho e feijão bóer na fronteira de Melosa”. Visa essencialmente fazer análise da vulnerabilidade económica e financeira dos produtores informais e trazer abordagens dos fenómenos, evidências, colecta de sensibilidades e avaliação dos impactos económicos e social a nível local do comércio informal de cereais (milho e feijão bóer) na zona de fronteira, bem como apresentar algumas propostas de medidas estruturantes que possam contribuir para mudança de paradigma sobre o comércio fronteiriço na Província, bem como contribuir a curto, médio e longo prazo, para enriquecimento dos indicadores da comercialização agrícola, comércio e mercados.

2. MATERIAIS E MÉTODOS

O estudo realizado quanto ao método científico empregue foi estudo de caso, isto porque é uma investigação empírica que se realizou num local específico (Fronteira de Melosa) onde ocorreu os fenómenos e dispõe de elementos para explicá-lo (Lakatos & Marconi, 2002).

Para o alcance dos objectivos e finalidades deste estudo, usou-se do ponto de vista de seus objectivos a pesquisa exploratória porque o estudo permite procurar observar, registar, analisar, clarificar e interpretar os factos ou fenómenos, sem que o pesquisador interfere nelas ou os manipule. Segundo Gil (1991) explica que este método visa proporcionar maior familiaridade com o problema com vista a torna-los explícito ou a construir hipóteses. Envolve levantamento Bibliográfico; entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; análise de exemplos que estimulem a compreensão. Assumem em geral as formas de pesquisas bibliográficas e estudo de caso.

Toda pesquisa deveria estar apoiada numa metodologia adequada, para que o resultado da pesquisa esteja o mais próximo da realidade. Assim sendo, neste estudo recorreu-se numa abordagem teórica coadjuvada de evidências quantitativas e

qualitativas, isto é, abordagem mista. A pesquisa usa métodos mistos, uma abordagem de investigação que combina ou associa as formas qualitativas e quantitativas (Creswell, 2010).

Do ponto de vista dos procedimentos técnicos e metodológicos, usou-se a pesquisa bibliográfica que de acordo com Gil (1991), a mesma é buscada a partir de material já publicado constituído principalmente de livros, artigos e actualmente com material disponibilizado na Internet.

A metodologia do estudo que é baseado numa triangulação das informações obtidas nas observações, no questionário, nas entrevistas desta pesquisa, onde se recorreu a uma orientação teórica coadjuvada de evidências qualitativas e quantitativas. As informações foram obtidas juntos aos produtores, comerciantes, agentes de comercialização agrícola, exportadores, transportadores, agricultores, funcionários públicos e consumidores nas zonas de fronteira e adjacentes. Igualmente, foram colectados registos de evidências e conveniências do quotidiano.

Trata-se de um estudo focalizado na zona fronteiriça de Melosa no distrito de Milange com o país vizinho de Malawi, permitindo um conhecimento empírico da situação. Os resultados obtidos a partir dos diferentes instrumentos de recolha de dados foram

confrontados com referências bibliográficas e analisados de forma interactiva, transversal e longitudinal.

Relativamente a natureza da pesquisa é aplicada uma vez que a pesquisa está direccionada a aplicação, prática e a resolução de problemas específicos que envolve comércio fronteiriço numa certa região. E envolve verdades e interesses específicos. Prodanov, de Freitas (2013, pp. 51), e Silva e Mendes (2001, pp. 2)

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

O comércio informal transfronteiriço envolve um grande número de indivíduos, de ambos os sexos, e diferentes faixas etárias, originários de diversos pontos da província da Zambézia, de diferentes extractos da sociedade, nomeadamente: i) Proprietários do negócio de importação, exportação, ou ambos; ii) Colaboradores no negócio; iii) Envolvidos exclusivamente no mesmo, como fonte de renda; iv) Os que praticam-no como actividade complementar; v) Os que atravessam a fronteira para aquisição de bens para consumo próprio; e vi). Cidadãos que tem laços de familiaridade em ambos os lados da fronteira.

A tabela a seguir, ilustra os resultados inquérito sobre o comércio fronteiriço na

província da Zambézia no distrito de Milange no posto de Melosa.

Deignação	Província / Distrito	
	Zambézia (Milange)	
	Homens	Mulheres
Intervenientes inqueridos (%)	68	32
Intervenientes com idade menor de 30 anos (%)	65	35
Operadores com laços familiares no país vizinho (%)	60	
Produtores residentes no país vizinho que cultivam a terra no território moçambicano (%)	35	
Associações de produtores existente (%)	10	
Agencias financiadoras de Comercialização Agrícola (%)	40	
Produtos ou excedentes vendidos e ou comercializados de Moçambique para o Malawi na linha de fronteira (%)	60	
Grau do controlo do mercado pelas autoridades reguladoras (%)	30	
Infra-estruturas de armazenamento e conservação na linha de fronteira (%)	45	
Principais produtos comercializados na linha de fronteira	Milho, feijao boer, oleo, açucar, sabão, sal	

Resultado do inquérito sobre o comércio fronteiriço no distrito de Milange no posto de Melosa.

Das amostras seleccionadas no posto fronteiriço, pode-se observar e denotar que, efectivamente, cerca de 62% dos inqueridos são de género masculino e 38% do sexo feminino.

O Estudo permitiu identificar que os diferentes preços praticados em Moçambique e Malawi, não são os principais impulsionadores do comércio, mas sim a falta de um ambiente mercantil estruturado e viável em Moçambique é o principal

impulsionador e indutor do comércio transfronteiriço.

A agricultura é claramente, a principal actividade económica no distrito fronteiriço, devido as vantagens de condições agro-climáticas para a produção de alimentos, milho, feijão bóer, gergelim, arroz, mandioca, e entre as não-alimentares, consideradas de rendimento, o algodão, o tabaco, e o girassol.

Em termos gerais, os agricultores ou produtores são considerados os mais desfavoráveis nos preços praticados, portanto

por exemplo ao longo da fronteira de Melosa, os preços pagos aos agricultores dependem em grande parte das condições das estradas e menos da distância percorrida, como também da qualidade do produto dependendo da conservação e agregação do mesmo produto. Mas em locais de escassez é onde muitos agentes de comercialização agrícola entre outros compram, são forçados a competir entre si em benefício dos produtores e ou agricultores. Contudo, para além das distâncias dentro do distrito, o próprio custo de transporte e sua logística tornam o comércio não muito rentável.

A elevada produtividade dos produtos agrícola em grandes escalas de produção e a baixa precificação dos produtos praticados na comercialização de milho e feijão bóer, aliado a infra-estruturas pouco eficiente, de armazenamento e transporte, contribuem para os altos custos na cadeia da comercialização. Como resultado, o milho e feijão bóer, que por sinal é muito produzido, com baixo preço de compra e sem grandes industrias transformadoras nacionais, os cereais na maior parte são exportadas a preços aliciantes ao vizinho Malawi, o que leva esta parte da região a depender fortemente das importações para responder a procura local. Dai, os locais com excedentes de milho e feijão bóer tendem a comercializar dentro do distrito, na maioria dos casos informalmente.

O “Kwacha” do Malawi é a moeda da transacção nas duas fronteiras, onde é aceite entre 15 à 30 quilómetros dentro de Moçambique. A principal razão para o uso do “Kwacha” é que a população moçambicana ao longo das fronteiras obtém a maior parte de seus bens de consumo na República do Malawi. No entanto, os entrevistados puderam testemunhar que nos últimos 2-3 anos a situação tende a reverter para alguns produtos e bens do lado de Moçambique.

Por outro lado, a limitada disponibilidades de serviços financeiros formais, incluindo os da troca de moedas, propicia a proliferação do mercado paralelo de câmbios (Metical vs. Kwacha do Malawi). Este é também uma das razões do ascendente do comércio informal transfronteiriço a favor do país vizinho, com todos os seus impactos económicas e sociais, gerando ao mesmo tempo um “ganho” considerável para o seu praticante, do lado de lá da fronteira.

3.1. Análise Funcional FOFA

A análise qualitativa pressupõe que a análise funcional e estrutural deve ser baseada na comparabilidade, interação e complementaridade das evidências demonstradas nos 4 (quatro) quadrantes, porquanto registou-se muita informação que expressa o sentimento dos inquiridos e ou

entrevistados para além de percepções singulares e colectivas que vão auxiliar a interpretação de alguns fenómenos através de probabilidades de ilações no domínio geográfico, social, cultural e económica para além de alguns de natureza sócio-administrativas.

As entrevistas realizadas e a literatura consultada mostram que as pessoas que vivem nas zonas fronteiriças possuem relações de parentesco, familiares, comerciais, saúde, desportiva, cultural e académicas com o país vizinho. Por outro lado, o país vizinho adquirem alguns produtos essenciais que não existem no seu país a preços mais competitivos, quanto possível a uma escala comercial e industrial.

Existem pontos fortes que pressupõe que é possível ultrapassar as barreiras, obstáculos e franquezas conjugado com a interactivamente com as oportunidades que, sem margem para dúvidas, tem correlação para o melhor ambiente do negócio transfronteiriço. No entanto, pode-se visualizar que o quadrante das franquezas são muitas o que provavelmente poderá implicar muita ponderação na análise e para o efeito devem ser priorizadas e expressas nas acções estratégicas, nucleares e medidas adaptadas e ajustadas a conjuntura social, económica e gestão administrativa da população e do território.

Os estudos consultados e as entrevistas realizadas mostram que as pessoas que vivem nas zonas fronteiriças possuem relações de parentesco, familiares, comerciais, saúde, desportivas, culturais e académicas com os países vizinhos. Na maioria dos casos os moçambicanos buscam produtos acabados, bens manufacturados e serviços nos países vizinhos, por sua vez, os países vizinhos adquirem alguns produtos essenciais que não existem nos países vizinhos a preços mais competitivos, quanto possível a uma escala comercial e industrial.

A principal produto agrícola base comercializada nos dois pontos de fronteira é o milho e feijão bóer, tendo sido estabelecido como pressuposto de análise a direcção do fluxo comercial foi estabelecida para ser de Moçambique para o Malawi envolvendo comerciante, formais e informais, malawianos e moçambicanos.

Na maioria dos produtores rurais entrevistados e informantes-chave expressaram que o desejo principal é conseguir que a sua produção seja colocada no mercado por um preço “justo” ou “compensador” e no momento oportuno.

Pode-se registar dos entrevistados que os pequenos e médios agricultores participam no mercado de forma desfavorável, vendem logo após a colheita a preços baixos e voltam a

comprar os mesmos produtos durante a época de escassez, a preços muito mais levados.

Definitivamente, a guerra civil que dilacerou as infra-estruturas também mudou a maneira de pensar, de ser e de estar dos nossos concidadãos que vivem na linha de fronteira devido aos anos da “dependência” social, económica, financeira, moral e psicológica.

A taxa de câmbio tem impacto limitado no comércio, nos volume e preços, das mercadorias (milho, feijão), bens, serviços, devido a ilusão monetária predominante na zona de fronteira onde os termos de troca usados são preferencialmente – o “Kwacha” em detrimento do “Metical”.

A lição extraída é a facto dos pequenos comerciantes e intervenientes da comercialização agrícola moçambicana não estão em condições de competir com o estrangeiro. Desta constatação pode-se extrapolar que há deficiente organização do mercado no sistema do comércio e comercialização agrícola e a escala de transaccionalmente é pequena pelos volumes de produção. Da sensibilidade auscultada aos entrevistados o contexto ideal seria que os pequenos comerciantes, exclusivamente, deveriam escoar a produção dos produtores e deveriam vender aos médios comerciantes ou intermédios.

Há evidências que os agricultores têm prejuízo com a venda do milho, entretanto, os agricultores persistem a sua produção por ser uma cultura de segurança alimentar e alimento de base. Das entrevistas pode-se auscultar que no Malawi pratica-se os preços de milho relativamente mais altos o que explica o facto de comerciantes Malawianos comprarem milho na Zambézia (Milange) para vender no Malawi.

4. CONCLUSÃO

O presente estudo, cujo objectivo central era de analisar a vulnerabilidade económica e financeira dos produtores de cereais residentes nas zonas de fronteira de Melosa no distrito de Milange, Província da Zambézia. Moçambique poderá tirar cada vez maior vantagens comparativas e competitivas do comércio transfronteiriço, rumo a melhoria da qualidade de vida dos concidadãos minimizando os efeitos de pobreza das populações que vivem naquelas zonas e outras adjacentes, com a conclusão seguinte:

As organizações da sociedade civil, instituições de pesquisa e académicas têm um papel crucial no desenvolvimento do capital humano, social e tecido económico das comunidades. A planificação, monitoria e avaliação sistémica são premissas

importantes para assegurar que as medidas sejam implementadas com eficácia e responsabilidades dos vários actores de implementação e operacionalização das acções estratégicas e das medidas arrojadas e holísticas e responsável.

Por outro lado, prevalecem distorções de mercado causados pelo excesso de intermediários, infra-estruturas precárias, o que combinado com assimetria de informação, os preços para o produtor não criam incentivos para o cultivo do milho e feijão bóer como cultura de rendimento pelos produtores informais.

A promoção do cooperativismo e adopção dos sistemas fomento “outgrowers”, é igualmente outro caminho a seguir para dinamizar o ecossistema da cadeia de milho e feijão bóer; A Introdução de comités locais de gestão de comercialização agrícola para orientar a organização e racionalidade do ambiente de negócios, que inclua a discussão e disseminação dos preços indicativos de referência pode assegurar uma sólida dinamização dos mercados agrícolas, através do poder local.

Como também conclui-se que os produtores fronteiriços da zona fronteiriça de maior produção se encontram com vulnerabilidade económica e financeira por vários factores nomeadamente fragilidade e debilidade de

rede de transporte, grandes distâncias em relação aos centros urbanos, fraca disponibilidade de informação de preço, ausência de associações fortes de produtores, baixo preço de produtos agrícolas, Infra-estrutura precária de apoio a comercialização, baixo nível de escolaridade, fraca instrução vocacional, dificuldade ao acesso ao financiamento para crédito rural.

Como sugestão do desenvolvimento desse trabalho, podem ser melhor exploradas em futuras pesquisas, alguns aspectos relacionado com critérios usados na precificação dos compradores estrangeiros, estudo comparativo entre um produtor Malawiano do produtor Moçambicano. Também é importante buscar formas de conceder maior importância às habilidades culturais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- A Report On A Joint Rapid Assessment Of Informal Cross Border Trade On The Mozambique-Malawi Border Regions Conducted Between 27 June - 1 July 2005;
- Antonio, Yarafat Dada et al. (Abril de 2015) Relações Transfronteiriço de Moçambique, OMR, N^o 27.
- Castelo-Branco, C.N. 1996. Reflexões sobre a Dinamização da Economia Rural em Moçambique. Apresentado no Seminário sobre “Estratégias para Acelerar o Crescimento Económico em Moçambique”. Ministério do Plano e Finanças e

- Alberto, F. A. (2025). *Comércio fronteiriço de cereais entre Moçambique e Malawi: uma análise da vulnerabilidade dos Produtores Informais*. Universidade Eduardo Mondlane (Março).
- Chichava, José António da Conceição. (2011). “Vantagens e Desvantagens Competitivas de Moçambique na Integração Económica Regional” in *Revista Científica Inter-universitária*. 2011. Economia, Política e Desenvolvimento. Maputo: CAP, Centro de Análise de Políticas da FLCS/UEM.
- Chivangue, Andes Adriano. 2012. *Mukhero em Moçambique: Análise das Lógicas e Práticas do Comércio Informal*. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão.
- Comercio informal transfronteiriço de Niassa e seus impactos sociais e económicas a nível local – Banco de Moçambique, 2018.
- Estudo para a facilitação do comércio transfronteiriço, APIEX Dezembro de 2007.
- Garcia, Nuno de Oliveira. 2008. *Do Comércio Transfronteiriço do Século Dezanove á União Europeia como Corpo Político Transnacional: Notas Sobre Alguns Traços Utópicos das Actuais Empresas Transnacionais e de Elites Capitalistas*. Lisboa: Sintra
- LABATUT, Ê. N. *Política de comércio exterior*. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1994
- Lakatos, E. & Marconi, M. (2001). *Metodologia do Trabalho Científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projecto e relatório, publicações e trabalhos científicos* (5ª. ed.). São Paulo, Brasil: Atlas.
- Lakatos, E. & Marconi, M. (2002). *Técnica de Pesquisa, Projectos e Monografias Científicas* (5ª. ed.). São Paulo, Brasil: Editora Atlas.
- Libâneo, J. C. (1994). *Didáctica*. São Paulo, Brasil: Cortez.
- Manganhela, Augusta de Fátima Lucas. 2006. *A Influência do Mukhero nas Receitas das Alfândegas de Moçambique: o Caso da Fronteira de Namaacha (1987-2005)*. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane.
- MOSCA, João, 2010: ‘Pobreza, economia “informal”, informalidades e desenvolvimento’. In: De Brito, Luís, Carlos Nuno Castel-Branco, Sérgio Chichava, António Francisco (org.), *Pobreza, Desigualdade e Vulnerabilidade em Moçambique*, Maputo: IESE, pp. 83-98.
- Plano Integrado da Comercialização Agrícola 2013-2020, aprovado na 20ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros do dia 24 de Junho de 2013
- Pobreza, economia ”informal”, informalidades e desenvolvimento. In: De Brito, Carlos Nuno Castelo-Branco, Sérgio Chichava, António Francisco (org.), *Pobreza, Desigualdade e Vulnerabilidade em Moçambique*, Maputo: IESE, pp 83-98. Mosca,2010.
- Protocolo sobre trocas comerciais na região da SADC 2015.
- Plano Operacional de Comercialização Agrícola 2020; Ministério da Industria e Comercio – Direcção Nacional de Comercio Interno (DNCI).

