



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

**Como Será a Comercialização Agrícola em Moçambique em 2002/03?
Expectativas dos Comerciantes Rurais de Pequena Escala no Norte e Centro de Moçambique**¹

Por: Pedro Arlindo, Danilo Abdula, e Antonio Paulo

Introdução

Este é o segundo ano consecutivo que o Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA), realiza o Inquérito de Janela a comerciantes de pequena escala que operam nas zonas rurais. Este tipo de iniciativas surge em resposta aos interesses manifestados em 2000 pelos utentes dos serviços do SIMA, em relação ao tipo de informação que gostariam que o mesmo colhesse e divulgasse. De acordo ao referido no *flash* 26P, as entrevistas são feitas com base num questionário previamente preparado, e o objectivo geral é obter informação qualitativa sobre a produção e comercialização de milho, feijões, mandioca e oleaginosas, por forma a dar respostas às necessidades dos participantes na cadeia alimentar em Moçambique, incluindo o sector público. O objectivo específico das entrevistas feitas em Abril último, antes das colheitas, é permitir a obtenção de informação de prognóstico, a qual deve ser importante na planificação de acções por parte de todos os participantes na cadeia alimentar. Os países da região da Africa Austral, procuram avaliar tanto a situação como as necessidades, dado que se trata de um ano agrícola caracterizado por problemas climáticos e pela existência da possibilidade de uma forte pressão sobre a oferta e estoques na região.

O presente *flash* reflete os resultados do inquérito realizado de 16 a 25 de Abril último. A próxima secção refere-se à metodologia utilizada e as características dos entrevistados; a secção 3 fala da produção esperada para este ano e dos factores que ditam essas expectativas. A secção 4 mostra o nível de procura de produtos e dos condicionalismos por detrás disso; a secção 5 refere-se à informação sobre preços e expectativas sobre a sua evolução. A secção 6 fala de outros factores susceptíveis de afectar o mercado agrícola este ano, nomeadamente o estado qualitativo das vias de acesso, o acesso a transporte e o mercado regional. Finalmente a secção 7 apresenta as conclusões do estudo.

Metodologia Utilizada e Características dos Entrevistados

Uma metodologia de "amostragem oportunística" ("*convenience sampling*") e de informantes chaves foi usada neste trabalho. Esta abordagem foi escolhida porque é de grande utilidade para se obter uma visão rápida e a baixo custo da actualidade. Embora não seja uma abordagem estatisticamente representativa, é frequentemente utilizada por investigadores para a obtenção de uma resposta rápida e qualitativa a uma pergunta importante. De referir que a Janela do ano passado prognosticou correctamente uma subida significativa de preços de milho branco ao longo desse ano (vide *Flash* 24P e 26P).

As entrevistas ocorreram ao longo de três rotas, sendo duas no norte de Moçambique e uma no centro. Ao todo, foram entrevistados 102 comerciantes rurais e peri-urbanos de pequena escala nas províncias de Niassa, Nampula, Zambézia, Tete, Manica e Sofala. No norte do país, foram abrangidas as rotas Nampula-Cuamba-Entrelagos e Nampula-Mocuba-Milange, e no centro a equipa fez entrevistas ao longo da estrada que liga as cidades da Beira, Chimoio e Tete, incluindo o troço Chimoio-Sussundenga.

O método de trabalho consistiu em fazer entrevistas formais à maior parte dos comerciantes que foram encontrados comprando, concentrando ou procurando produto ao longo das vias. Conversas informais com parceiros de trabalho do SIMA e funcionários das Direcções Distritais e Provinciais de Agricultura e Desenvolvimento Rural alargaram o nível da informação.

Das três rotas, aquela em que foi entrevistado o maior número de comerciantes foi a de Nampula-Mocuba-Milange. Nesta rota foram entrevistados 50 comerciantes (49% do total), seguida da rota Beira-Chimoio-Tete, com 39 comerciantes (38% do total dos entrevistados).

¹A opinião aqui expressa é da inteira dos autores, não reflectindo de maneira alguma a opinião oficial do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER).

A rota Nampula-Cuamba-Entrelagos foi onde se entrevistou o menor número de comerciantes, apenas 13.

Em cada rota, foram encontrados mais grossistas ambulantes do que outra classe de comerciantes. Assim, 92% dos entrevistados na rota Nampula-Cuamba-Entrelagos, 76% na rota Nampula-Mocuba-Milange, e 92% na rota Beira-Chimoio-Tete foram ambulantes grossistas. As restantes classes de comerciantes, nomeadamente retalhistas informais e lojistas rurais, representaram menos de 10% dos entrevistados cada uma. Também foram entrevistados alguns produtores, que se encontravam a vender o seu produto ao longo das vias.

Produção Esperada

Como consequência do nível de queda das chuvas, as expectativas sobre o aumento ou não da produção agrícola comparativamente ao ano passado são diferentes entre o norte e o centro de Moçambique (Tabela 1).

Enquanto que a maior parte dos entrevistados no norte - 62% na rota Nampula-Cuamba-Entrelagos e 78% na rota Nampula-Mocuba-Milange - acredita que a produção de milho poderá ser maior este ano em comparação ao ano passado, a maior parte dos entrevistados (90%) acha que a produção de milho será menor este ano do que a do ano passado. Na altura do inquérito, havia maior conhecimento sobre o milho do que sobre as outras culturas.

Tabela 1: Nível das Chuvas e Produção Esperada de Milho

		Rotas		
		Nampula-Cuamba-	Nampula-Milange	Beira-Tete
Número de Entrevistas		13	50	39
As chuvas este ano foram...	Boas	69	74	3
	Insuficientes	15	24	97
	Excessivas	8	2	0
	Não sei	8	0	0
Total		100	100	100
Comparando com o passado, a produção esperada para este ano será...	Maior	62	78	5
	Menor	23	14	90
	Igual	8	4	3
	Não sabe	7	4	2
	Total	100	100	100

Os comerciantes entrevistados no norte justificaram as suas expectativas com base nas chuvas que este ano foram melhores que o ano passado. Nas duas rotas do norte, a maior parte dos entrevistados - 69% na rota Nampula-

Cuamba-Entrelagos e 74% na rota Nampula-Mocuba-Milange - afirmou que as chuvas foram boas (Tabela 1). Mas apesar disso, acham que o aumento da produção não será muito maior que o ano passado.

Por outro lado, a Tabela 1 também mostra que quase todos os comerciantes entrevistados no centro do país (97%) indicaram que as chuvas não foram suficientes naquela região do país, razão porque acreditam na redução da produção em relação ao ano passado.

Esta avaliação é consistente com as constatações do Departamento de Aviso Prévio do MADER, e do FEWS-NET.

Nível de Procura de Produtos

O movimento de pessoas interessadas em comprar produtos em todas as rotas é menor nesta altura relativamente ao que foi no ano passado. A maior parte dos entrevistados (54% na rota Nampula-Cuamba-Entrelagos, 58% na rota Nampula-Mocuba-Milange e 64% na rota Beira-Chimoio-Tete) considerou que o movimento de compradores é de facto menor neste momento.

Esta percepção é feita com o facto de que, quando o inquérito foi realizado, as indicações sobre a produção ainda não eram claras em algumas zonas, especialmente no norte de Moçambique, devido à queda tardia das chuvas e consequente a perda das primeiras sementeiras. Isto é consistente também com o não aparecimento de comerciantes malawianos, embora se espere que eles poderão vir a comercializar em Moçambique à partir dos próximos meses.

Tal como este ano, o inquérito de janela realizado no ano passado não tinha dado indicações da entrada de comerciantes malawianos comprando milho em Moçambique, mas entretanto, eles apareceram à partir de Junho.

Destino do Produto: A Tabela 2 indica que a maior parte dos comerciantes que operam nas rotas Nampula-Cuamba-Entrelagos e Nampula-Mocuba-Milange, no norte de Moçambique, tendem a vender o seu produto em duas das maiores cidades daquela região, nomeadamente, Nampula e Quelimane e para o Malawi através dos postos fronteiriços de Entrelagos e Milange.

Por seu turno, os comerciantes entrevistados na rota Beira-Chimoio-Tete, no centro de Moçambique, têm a tendência de levar o seu produto para as cidades da Beira, Chimoio e Tete e para o sul de Moçambique.

Tabela 2: Locais de Destino do Produto

Local de destino	Rotas			Total
	Nampula-Cuamba	Nampula-Milange	Beira-Tete	
	--- % de comerciantes que indicaram o local de destino ----			
Maputo	0	0	3	1
Beira	0	0	26	11
Chimoio	0	0	10	3
Tete	0	0	26	9
Quelimane	0	33	0	21
Nampula	80	25	0	19
Cuamba	20	0	0	1
Milange/Malawi	0	22	0	23
Outros		19	35	13
Total	100	100	100	100

A Tabela 2 mostra que a percentagem de comerciantes, no centro de Moçambique, que indicaram Maputo como o seu destino é pequena. Isto deve-se a que muitos dos comerciantes entrevistados concentram pequenas quantidades para vender em pontos como Chimoio (e indicam esses locais como o seu destino), mas o produto é depois levado para Maputo.

Em geral, os comerciantes tendem a vender o seu produto nas cidades mais próximas dos seus locais de compra.

Preços e Expectativas Sobre a Sua Evolução

A comercialização de alguns produtos agrícolas já tinha começado quando o inquérito foi feito. O produto mais vendido em todas as rotas era o milho. Em alguns locais também foi possível encontrar feijão nhemba e amendoim. Os preços praticados variavam muito ao longo das vias, mas foi notório que o centro de Moçambique apresentava preços relativamente altos para a época (por exemplo 2.188 Mt/kg em Manica), enquanto que em algumas regiões do norte os preços ainda eram mais baixos (1.000 Mt/kg em Alto Molócuè, por exemplo).

Quanto à expectativa de preços, a maior parte dos comerciantes entrevistados em cada uma das rotas é de opinião que estes serão maiores daqui a dois meses do que agora. A percentagem dos que acreditam nessa subida é maior no centro de Moçambique do que no norte, o que é razoável, tendo em conta as fracas chuvas observadas naquela região (Tabela 3).

Conforme indica a Tabela 3, há uma percentagem não muito baixa de comerciantes no norte de Moçambique que acha que o preço poderá ser ainda mais baixo daqui a 2 meses. Num ano de boa produção, é normal que os preços baixem entre Abril e Junho, com o processo da colheita. Neste ano, este posicionamento pode ser justificado pela incerteza que

ainda existe em algumas áreas daquela região sobre o nível de aumento da produção este ano em relação ao ano passado.

Aqueles comerciantes que pensam que o preço poderá baixar, acreditam que, mesmo que o movimento de pessoas à procura de produtos venha a aumentar, a oferta também poderá vir a ser boa, de tal maneira que os preços poderão baixar.

Tabela 3: Preços Previstos para Daqui a Dois Meses

O preço daqui a 2 meses será...	Rotas do Inquérito			Total
	Nampula-Cuamba	Nampula-Milange	Beira-Tete	
	----- % dos comerciantes que deram a resposta -----			
Maior	54	57	95	71
Menor	39	31	3	20
Sem previsão	7	12	2	9

O nível de conhecimento sobre os preços ao produtor em zonas do distrito ou da província diferentes daquela onde os comerciantes estão a comprar não é o mesmo nas zonas de entrevista. Enquanto na rota Nampula-Cuamba-Entrelagos, a maioria (85%) não tem informação sobre os preços praticados em outras zonas, na rota Beira-Chimoio-Tete cerca de 56% não existe essa informação, e na rota Nampula-Mocuba-Milange apenas 28% não tem informação de preços.

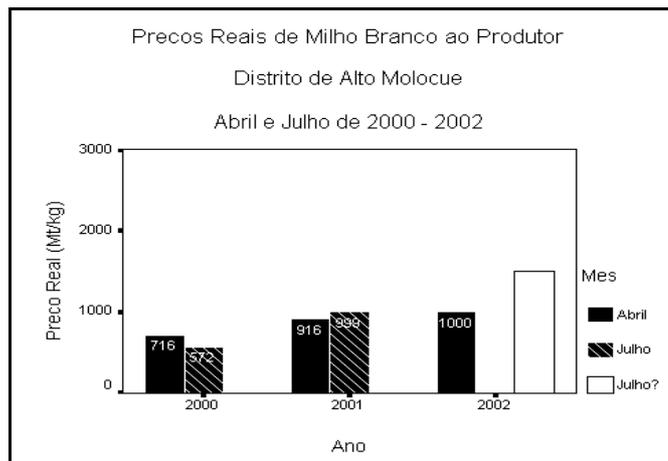
A maior parte dos entrevistados que têm informação consegue-a através de outros comerciantes que também aparecem, seja à procura de produtos ou em trânsito. Este facto evidencia a necessidade de uma maior divulgação na área de informação de mercados agrícolas.

Experiência do Passado Recente: O passado recente dos preços no norte e centro de Moçambique pode ser útil na discussão sobre as expectativas de preços para os próximos dois meses. Essa experiência indica que se o ano agrícola é relativamente bom, os preços vão baixando à medida que mais produto vai entrando nos mercados com uma procura mais ou menos estacionária.

Por outro lado, se a colheita for deficitária, os preços tendem a subir continuamente a partir de Abril, pois a pressão da procura de produto não é satisfeita pela oferta.

No norte de Moçambique, os últimos dois anos foram um bom exemplo de que se o ano é bom, o preço baixa à medida que mais milho entra nos mercados, e nos anos de menor colheita o preço sobe ao longo dos meses.

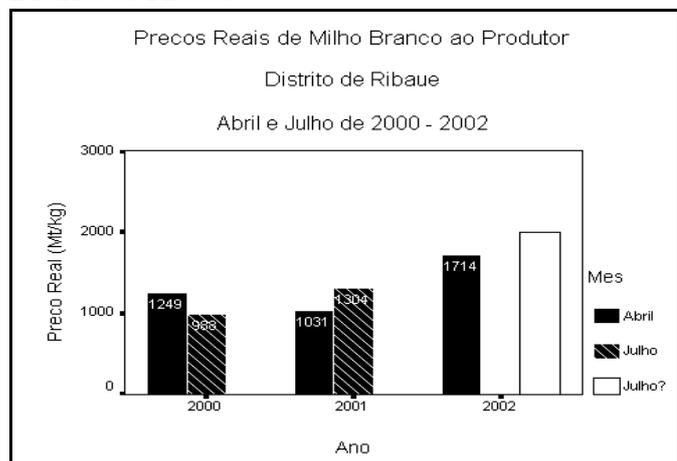
Figura 1. Preços Reais de Milho ao Produtor no Distrito de Alto Molócuè



A Figura 1 reporta esse comportamento no distrito de Alto Molócuè (norte da Província da Zambézia). Tendo sido 2000, um ano de boa produção de milho em Moçambique, o preço ao produtor nesse distrito foi mais alto em Abril do que em Julho.

A Figura 1 indica também que num ano de má produção, como por exemplo 2001, os preços tendem a ser mais altos em Julho do que em Abril como consequência da procura que aumenta ao longo do tempo, enfrentando uma fraca oferta.

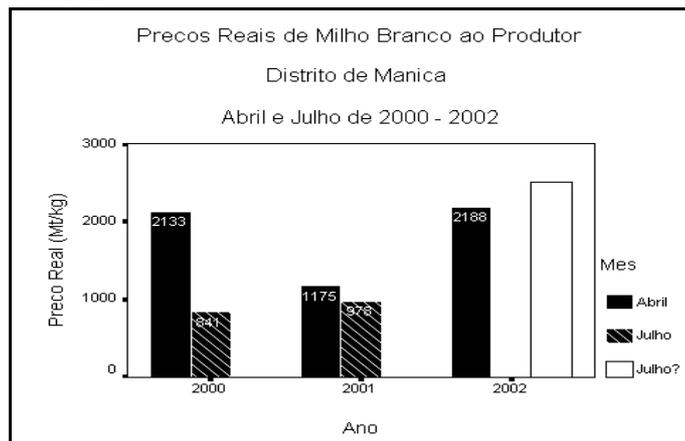
Figura 2. Preços Reais de Milho ao Produtor no Distrito de Ribáuè



A situação observada no distrito de Alto Molócuè é extensiva ao distrito de Ribáuè e norte de Moçambique.

A Figura 2 mostra que, embora os preços reais de milho ao produtor tenham sido sempre mais altos em Ribáuè do que em Alto Molócuè, o seu comportamento foi similar. Os dois distritos têm as mesmas características na produção de milho, e geralmente abastecem os mesmos mercados sendo o mercado principal especialmente nos anos de boa colheita,

Figura 3. Preços Reais de Milho ao Produtor no Distrito de Manica



a cidade de Nampula. Também ocorrem exportações a partir dos dois distritos, particularmente nos anos de má colheita.

A Figura 3, indica também que o preço do milho no Centro de Moçambique em 2000, foi mais alto em Abril do que em Julho, retratando como exemplo o distrito de Manica. Este padrão tem sido normal nos anos em que a produção é boa nas zonas produtivas do Centro de Moçambique.

A redução do preço do milho em Manica, entre os meses de Abril e Julho ocorre quando o Sul, deficitário na produção deste produto e sendo um dos principais destinos do milho proveniente da província de Manica, também tem alguma colheita. Naquele ano, o sul teve alguma capacidade de auto-abastecimento, reduzindo a pressão da procura sobre o centro.

Apesar de a produção também ter sido fraca no centro de Moçambique em 2001, a tendência de os preços começarem a subir desde Abril não ocorreu, devido à entrada de milho proveniente da ajuda alimentar naquela região de Moçambique, em resposta às cheias verificadas em Fevereiro e Março do mesmo ano. Devido à ocorrência dessas importações, o preço do milho no distrito de Manica foi mais alto em Abril do que em Julho.

Será que o Preço em Julho irá ser Mais Alto Do Que o Praticado em Abril? Pode-se esperar que o padrão de evolução dos preços venha a ser diferente entre o centro e o norte. Parece claro que, se houver uma subida de preços, esta será maior no centro do que no norte devido às más colheitas no centro. Mas a incerteza sobre o nível de colheitas em algumas zonas do norte, assim como o desconhecimento sobre possíveis importações, comerciais ou não, para o centro de Moçambique, são elementos que também poderão influenciar a evolução dos preços.

Independentemente das diferentes expectativas entre o norte e o centro, existem elementos que devem ser tomados em conta na procura de resposta a esta pergunta.

Primeiro, é a experiência do “Inquérito de Janela” de Abril do ano passado. Naquela altura, muitos dos comerciantes entrevistados no norte de Moçambique (não houve entrevistas no centro de Moçambique) afirmaram que o preço seria mais alto naquele ano do que no ano anterior, e efectivamente isso veio a acontecer.

Segundo, a maioria dos comerciantes entrevistados este ano tanto no norte como no centro de Moçambique acha que os preços daqui a dois meses poderão ser mais altos do que em Abril, e eles baseiam as suas afirmações nos mesmos factos considerados no ano passado: nível de precipitações e movimento de pessoas a vender e comprar produtos até à altura do inquérito.

Finalmente, os preços reais ao produtor em Abril deste ano foram mais altos do que no mesmo mês nos dois últimos anos. A última parte das Figuras 1, 2 e 3 apresenta uma interrogação sobre o preço em Julho próximo. Essa interrogação irá manter-se até que aquele mês chegue, mas os elementos acima apresentados podem ser usados nessa busca de resposta.

Outros Factores Influenciando o Mercado

Para além das condições da oferta e procura, outros factores também influenciam o mercado de produtos agrícolas em Moçambique. Entre esses factores contam-se: a disponibilidade de meios de transporte, o estado das vias de acesso e a produção e procura na região da África Austral e as doenças. Devido à importância desses factores no comportamento dos mercados, a presente secção faz a sua descrição e avaliação.

Disponibilidade de Transporte: Em geral, não existe um segmento de transportadores especializados no transporte dos produtos agrícolas que são comercializados em pequena escala nas zonas rurais em Moçambique. Todos os comerciantes inquiridos afirmaram que os camiões que transportam o seu produto fazem-no como carga de retorno, isto é, deslocam-se de uma cidade para a outra com uma determinada mercadoria e no seu retorno à cidade de origem fazem o carregamento dos produtos agrícolas que vão encontrando ao longo das estradas, mediante o pagamento de um preço por saco e um preço pela passagem do comerciante. Alguns transportadores de passageiros, geralmente carros de caixa aberta, também fazem este serviço. Estes, no entanto, cobrem pequenas distâncias, geralmente nas proximidades das grandes cidades.

Quanto à disponibilidade de transporte, a maior parte dos comerciantes inquiridos afirmou que encontra sempre alguma forma de transportar o seu produto. Assim, 83% dos entrevistados na rota Nampula-Cuamba-Entrelagos disseram que há disponibilidade de transporte naquela rota, e o mesmo disseram 73% dos entrevistados na rota Nampula-Mocuba-Milange e 74% na rota Beira-Chimoio-Tete.

Embora alguns dos comerciantes entrevistados tenham afirmado que por vezes ficam à espera de transporte durante três ou quatro semanas, 89% dos entrevistados afirmaram que não ficam mais de uma semana (Tabela 4).

A avaliação da disponibilidade de transporte pelos comerciantes rurais indica uma relativa melhoria em relação a Julho do ano passado na rota Nampula-Cuamba, onde naquela altura 62% dos entrevistados afirmara que não havia problemas de transporte e este ano, todos os entrevistados na rota confirmaram que há disponibilidade de transporte.

Tabela 4: Estado das Estradas e Acesso ao Transporte

		Rotas		
		Nampul a- Cuamba	Nampula- Milange	Beira- Tete
		----- % dos comerciantes que deram a resposta -----		
Há disponibilidade de transporte	Sim	88	73	74
	Não	12	27	15
Quantos dias fica à espera?	Até 7 Dias	100	93	82
	2 a 4	0	7	18
	Semanas			
Como são as vias de acesso?	Boas	17	25	67
	Têm	83	75	33
	Problemas			
Onde compra os produtos?	Na estrada	83	91	74
	Nas aldeias	17	2	21
	Noutro lugar	0	7	5

Estado das Vias de Acesso: Quanto ao estado de conservação das vias de acesso, os dados sugerem que o norte de Moçambique tem as suas principais estradas em piores condições do que o centro do país. Enquanto 67% dos comerciantes entrevistados na via Beira-Chimoio-Tete disseram que a via está em boas condições, a maioria dos entrevistados no Norte disse o contrário. Na via que liga a cidade de Nampula ao Malawi via Cuamba, 83% dos entrevistados afirmaram que esta via não se encontra em boas condições. O mesmo disseram 71% dos comerciantes entrevistados ao longo da via que liga a cidade de Nampula ao Malawi através de Mocuba e Milange.

Uma das consequências do mau estado das estradas é que muitos comerciantes não se deslocam às aldeias à procura de produto, tendo os produtores que trazer o produto até às estradas principais. Mais de 80% dos comerciantes entrevistados nas três rotas disseram que não vão às aldeias para comprar produto. Para os comerciantes, vários factores podem afectar o local de compra: 1) elevados custos de transacção em ir comprar o produto nas aldeias; 2) falta de mercados produtores organizados nas aldeias; 3) falta de grandes produtores; e 4) o mau estado das vias para as aldeias.

Produção na Região da África Austral: No seu todo, a região da África Austral terá menos produção de cereais do que as suas necessidades de consumo para este ano. Embora as estimativas finais para alguns dos países ainda não tenham sido feitas, sabe-se que o Zimbabwe, Zâmbia e o Malawi, países fronteiriços com Moçambique, têm reservas alimentares muito limitadas. Na altura da realização do inquérito, a vila fronteiriça de Milange, província da Zâmbia, já tinha um movimento intenso de comerciantes exportando, de forma informal, milho para o Malawi. As quantidades exportadas por dia variavam entre 30 e 60 toneladas de produto, e informações mais actuais indicam que já são exportadas mais de 70 toneladas de milho por dia através daquele posto fronteiriço. Uma parte do produto exportado para o Malawi através de Milange é trazido de distritos como Mocuba e Ile, a uma distância de mais de 4 horas de camião.

Prevenção contra o HIV/SIDA: Sendo a prevalência do HIV/SIDA uma preocupação em Moçambique e porque a maior parte dos comerciantes de produtos agrícolas nas zonas rurais são jovens, a questão do HIV/SIDA tem sido abordada nas entrevistas. Os dados da ronda de Abril indicam que os diferentes tipos de entrevistados têm conhecimento da existência tanto do vírus de imunodeficiência adquirida como do SIDA. Nas duas rondas feitas no passado, alguns entrevistados tinham dito que não tinham conhecimento do HIV/SIDA, pelo que os resultados deste ano representam uma evolução positiva, pelo menos quanto ao conhecimento da doença. Contudo, apesar de todos terem dito que têm conhecimento do HIV/SIDA, 16% ainda não começaram a adoptar quaisquer medidas preventivas contra a doença. Alguns dos que nada fazem para se prevenir contra a doença evocam motivos religiosos, mas outros parecem não ter interiorizado os seus reais malefícios.

Conclusões

Existem expectativas diferentes sobre o aumento ou não da produção agrícola comparativamente ao ano passado entre o norte e o centro de Moçambique. Essas expectativas são baseadas fundamentalmente nos níveis de queda de chuvas. No norte as chuvas foram relativamente boas, pelo que se espera uma colheita um pouco melhor que à do ano passado e no centro pelas fracas chuvas, esperam-se piores colheitas.

O movimento de compradores de produtos foi menor em Abril deste ano em relação ao ano passado em todas as zonas de entrevistas, mas já começaram a ocorrer exportações para o Malawi, feitas por moçambicanos que exportam informalmente. Para além do Malawi, as principais cidades moçambicanas são também um dos destinos privilegiados.

Os preços praticados em Abril deste ano variavam de um local para o outro, mas em geral eram mais altos do que foram em Abril do ano passado. O conhecimento, pelos comerciantes, dos preços praticados noutros locais continua muito limitado, e a principal fonte de informação continua a ser outros comerciantes. Apesar desse conhecimento limitado, muitos comerciantes acreditam que o preço poderá ser maior daqui a dois meses do que é agora.

Alguns dos factores que influenciarão o funcionamento dos mercados agrícolas nas zonas rurais de Moçambique são: a disponibilidade de transporte, o estado das vias de acesso, a situação no mercado regional e a ocorrência de doenças, especialmente o SIDA.

Muitos comerciantes rurais de pequena escala consideram que a disponibilidade de transporte é boa, embora não exista um segmento de transportadores especializado no escoamento de produtos agrícolas das zonas rurais. No que toca ao estado das vias de acesso nas zonas de entrevista, muitas delas continuam com alguns problemas, particularmente no norte de Moçambique.

No que diz respeito ao mercado regional, a ocorrência desde Abril de exportações informais para o Malawi sugerem que a oferta deficitária na região da África Austral influenciará a procura e preços em Moçambique.

Finalmente, embora todos os entrevistados, participantes na comercialização de produtos agrícolas nas zonas rurais conheçam o HIV/SIDA, uma parte considerável destes parece não tomar medidas preventivas contra ela, com todas as consequências negativas disso e sobre a economia como um todo.