

Resultados das Investigações do SIMA-Departamento de Estatística e Departamento de Análise de Políticas  
MINAG - Direcção de Economia – Dpto. Estatística  
Tel: 21 46 01 31/45, Fax: 21 46 01 45 / 21 46 02 96  
Email: [sima@map.gov.mz](mailto:sima@map.gov.mz) Sitio no web: [www.sima.minag.org.mz](http://www.sima.minag.org.mz)

## *As Perspectivas da Comercialização Agrícola do Ano 2008: Vozes das Zonas Rurais*<sup>1</sup>

*Por Equipe Técnica do SIMA*

Neste *flash* apresenta-se as perspectivas dos intervenientes à comercialização agrícola durante a campanha agrícola 2007/08 comparativamente aos anos passados. Segundo os intervenientes a presente campanha caracterizou-se pela: 1) **fraca produção** e baixos rendimentos de milho, feijões e outros produtos; 2) **época** de comercialização **antecipada**; 3) **preços muito altos** no início e subida numa época normal de descida; 4) **forte concorrência** entre o sector privado formal e informal na procura especialmente nos locais com rede telefonia móvel; 5) **comércio activo** nas rotas de acesso transitável e boa ligações de transporte e comunicação; 6) **novos intervenientes** (sector rações em crescimento; novas moageiras, exportação, compras locais da ajuda alimentar). Com estas observações, os intervenientes esperam **preços altos no futuro**.

### 1. Introdução

Anualmente a equipe do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA), e seus parceiros, saem para falar com os agentes económicos nas zonas rurais sobre as suas perspectivas em relação à produção e comercialização agrícola do ano em curso. Este ano, dada a ausência de informação atempada produzida pelo Sistema de Aviso Prévio e a crise mundial dos preços dos produtos alimentares básicos, esta actividade é ainda mais importante. Durante o inquérito observou-se que tanto o governo como os intervenientes à comercialização agrícola ainda mantinham dúvidas sobre se o ano de 2007/08 era “normal” ou não. Para a planificação das actividades, este é um aspecto crítico. Perante a actual situação surgem as seguintes questões: *Será que há pouco produto? Ou há maior concorrência? Ou é a combinação dos dois?* As respostas a estas questões poderão ser encontradas nas observações recolhidas durante o Inquérito de Janela.

### 2. O que é o Inquérito da Janela?

É um instrumento utilizado para tentar monitorar as perspectivas sobre a comercialização agrícola. Nesta campanha 2007/08, a equipe do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA), esteve no campo de 10 a 22 de Junho de 2008 no âmbito do seu trabalho de *Inquérito de Janela*, uma das iniciativas levadas ao cabo pelo MINAG\DE\DEST\SIMA todos os anos (veja [www.sima.minag.org.mz](http://www.sima.minag.org.mz)).

Neste inquérito, são entrevistados intervenientes à comercialização de produtos agrícolas sobre as perspectivas da comercialização para o presente ano. Com este *flash*, a equipe pretende partilhar algumas das observações recolhidas durante o referido inquérito. Outro *flash* será emitido para a informação mais quantitativa do inquérito, como nos anos passados (Equipe do SIMA, 2007).

As observações aqui partilhadas foram recolhidas em rotas definidas previamente nas Zonas Centro e Norte do País. No Norte foram incluídas as províncias de Niassa (distritos de Sanga, Muembe, N’gauma, Mandimba, Cuamba, Mecanhelas no posto de Entrelagos), Zambézia (Gurué, Milange, Mocuba, Ile, Alto Molocué), e a Nampula (Murrupula e Nampula cidade). No Centro foram seleccionadas as províncias de Tete (Domué, Angónia, Tsangano, Cidade de Tete e Changara), Manica (os distritos de Guro, Barué, Manica-Vandúzi, Manica-Machipanda, Sussundenga, Chimoio, Gondola-Inchope, e Sofala (os distritos de Gorongosa, Nhamatanda, Dondo e a Cidade da Beira).

### 3. Principais Observações

As constatações aqui apresentadas foram obtidas de conversas com comerciantes de pequena, média e grande escala. Foram igualmente entrevistados produtores processadores de pequena, média e grande escala nas zonas do inquérito. A seguir são apresentadas as grandes observações, que de alguma forma são também preocupações dos intervenientes:

**Situação da Oferta:** Comparativamente ao ano passado, há uma fraca oferta de produtos agrícolas no geral, mas os destaques são para o milho, feijões, amendoim e o feijão jago. Na opinião dos intervenientes as razões

<sup>1</sup>As opiniões aqui expressas são da inteira responsabilidade dos autores, não reflectindo de maneira alguma a opinião oficial do Ministério da Agricultura (MINAG).

variam de região para região. Por exemplo, no Centro houve chuvas excessivas enquanto que o Norte registou boas chuvas, mas houve uma interrupção em Fevereiro (muito cedo) e não choveu mais. Estes factores traduziram-se em baixos rendimentos destas culturas que podem ser afectados na ordem dos 50%, segundo os intervenientes do sector.

**Mudanças nas épocas de sementeira:** A falta de chuvas afectou a época de sementeira da mandioca e do feijão jugo, com um impacto negativo nos rendimentos das duas culturas.

**Início antecipado da comercialização:** A comercialização de milho e feijões iniciou muito cedo (em Abril) comparativamente aos anos anteriores. Também foi possível observar-se que produtos como a mandioca quer fresca ou seca começaram a aparecer nos mercados muito cedo, isto pode ser uma indicação da fraca oferta de outros produtos que podem ser considerados substitutos.

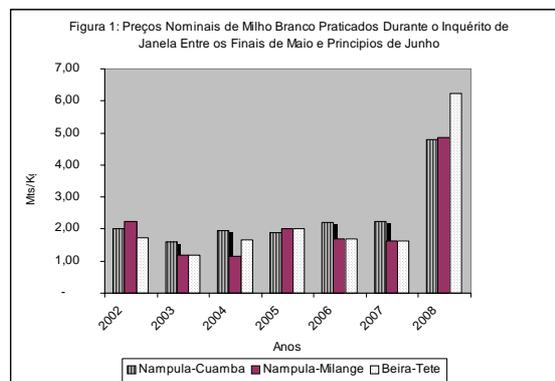
**Na procura dos produtos agrícolas há vários intervenientes no mercado:** Há muitos intervenientes que procuram produtos agrícolas. Mas há uma mudança de estratégias/mecanismo. Em termos de intervenientes que procuram produtos agrícolas nos quais destacam-se:

- **O sector formal:** Há uma forte presença deste grupo a comprar directamente dos produtores para a indústria de farinhas e rações, e este grupo é mais proeminente na Zona Centro;
- **O sector informal:** Apesar da presença dos formais que compram directamente nas zonas de produção, este grupo ainda tem um papel importante, uma vez que eles conseguem chegar aonde o formal não chega na maioria das vezes;
- **Governo distrital:** Também foram encontradas algumas iniciativas locais de promoção à comercialização. O exemplo é o uso do vulgarmente conhecido *FILL* (Fundo de Investimento Local) nas compras locais para garantir uma reserva estratégica distrital. Onde comerciantes locais podem beneficiar deste fundo, a iniciativa é boa;
- **Compras locais para ajuda alimentar:** Grandes compradores como o “*Export Marketing*” e *V&M* tem estado a comprar no âmbito das compras locais para o Programa Mundial de Alimentação (PMA);
- **Processadores locais:** Na Zona Norte e Centro existem pequenas e médias unidades de processamento que também concorrem para a mesma matéria-prima. Como resultado destas dinâmicas, alguns intervenientes como, por exemplo, a fábrica de processamento da CIMPAN em Nampula fala em importar milho dos países vizinhos mais cedo para cobrir com as necessidades, facto que não aconteceu tão cedo nos anos passados;

#### 4. Observações sobre os Preços

Os preços observados neste ano em todas as rotas estão acima da média dos últimos 5 anos para vários produtos básicos. Um ano de produção reduzido resultando em escassez do produto pode ser umas das principais causas. Mas, também intervenientes indicaram a presença de mais e novos compradores, e preços altos nos mercados mundiais indicando preços elevados de importação. O facto é que os produtores estão motivados a participar no mercado a vender os produtos a preços atractivos.

**Preços altos de compra de Milho:** Os preços altos de compra durante a campanha 2007/08 podem ser um sinal de escassez, e segundo um dos compradores de uma das grandes moageiras da Zona Norte, no ano passado em igual período (Maio/Junho) compraram milho a preços que variavam entre 1,50 – 2,00 Mt/kg. A Figura 1 mostra que este ano em Junho os preços médios de milho estavam à cima dos 4,00 Mts/kg chegando a atingir 6,50 Mts/kg nas três rotas. O que implica que se a matéria-prima é cara logo a farinha vai chegar aos consumidores a preços relativamente altos.



Fonte: Dados dos inquéritos de Janela de 2002 à 2008

**Preços de outros produtos:** Produtos como o feijão manteiga e o Catarina variavam entre 14,00-17,50 Mts/kg. O preço mais alto foi de 20,00 Mts/kg para o feijão *Magunu* - nome local para uma variedade nova de manteiga introduzida recentemente pela empresa CISTER na zona Norte em especial nas províncias da Zambézia e Nampula.

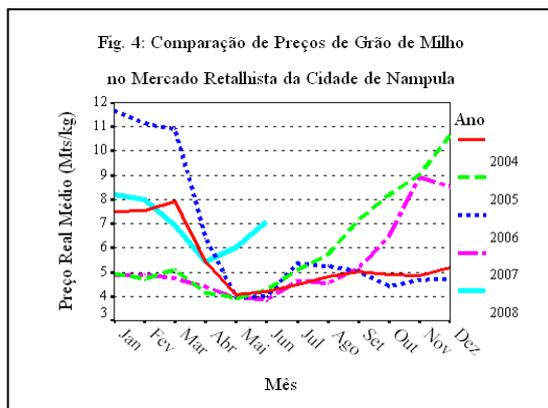
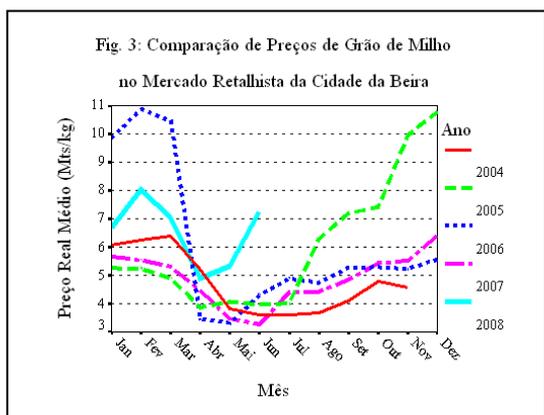
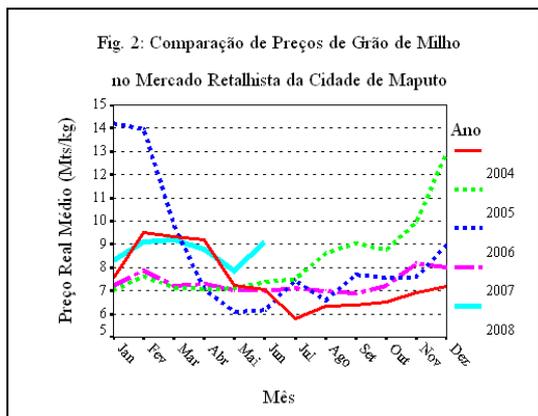
O preço do Feijão Nhemba situava-se entre os 7,00 -9,00 Mts/kg, e o amendoim pequeno custava 20,00 Mts/kg, mas a opinião dos comerciantes foi de que ainda era cedo para prever o que iria acontecer com os preços do amendoim, assim como para saber se os preços vão ou não subir. O preço de gergelim continua a subir e em alguns locais os compradores estavam a pagar entre 25,00 e 35,00 Mts/kg, os produtores que haviam produzido esta cultura estavam contentes com os preços.

De uma maneira geral espera-se preços altos para o milho e feijões, devido a uma combinação de factores entre estes destacam-se: 1) As compras locais, uma vez que houve grandes compradores que assinaram contractos como Programa Mundial de Alimentação e neste momento estão a pagar preços altos para puderem

conseguir cumprir com as metas pré-estabelecidas em especial para produtos como o feijão nhemba, 2) concorrência na procura de matéria prima pela industria local de processamento especialmente para o milho.

As Figuras 2, 3 e 4 são usadas para ilustrar o padrão sazonal e os níveis de preços observadas durante os últimos 5 anos nas cidades de Maputo, Beira e Nampula.

Nas três cidades os preços reais de milho apresentam um padrão diferente ao esperado i.é ao invés de baixaram, começaram a subir entre Abril e Maio de 2008 e em Junho estavam muito acima dos preços praticados em igual período nos outros anos.



## 5. Investimentos do Governo

Há um conjunto de investimentos que estão a tomar lugar no que respeita a comercialização e que têm sido notáveis e merecem especial atenção. Contudo há uma necessidade contínua de monitoria destes de forma a melhor orientar os investimentos do sector público para os locais de grande produção e potencial. A seguir são

apresentadas algumas áreas que ainda merecem muita atenção.

**No domínio de Infra-estrutura:** No médio e longo prazos, os investimentos em infra-estruturas funcionam como incentivo à produção e comercialização, mas tem-se observado uma falta de continuidade neste tipo de investimentos. De entre os diferentes tipos de investimentos destacam-se:

- **Vias de acesso:** Algumas das rotas que estavam transitáveis no ano passado este ano estão em estado péssimo; em contra partida houve novos investimentos em novas rotas; o transporte ferroviário tem potencial que ainda não está bem explorada como uma alternativa de baixo custo especialmente no comércio dentro da Zona Norte;
- **Infra-estruturas financeiras:** Esta área de investimento tem registado melhorias significativas. Nos anos passados na Zona Centro os comerciantes da zona de Nhamatanda indicaram a falta de bancos como um impedimento para efectuarem grandes compras. Neste momento o Banco de Oportunidade de Moçambique (BOM) tem um sistema de banco móvel que beneficia os comerciantes naquela zona. Por seu turno os comerciantes do distrito de Alto Molocué não podem partilhar da mesma alegria, pois apesar do grande potencial do distrito para diversos produtos agrícolas, os intervenientes a comercialização deslocam-se a Cidade de Nampula ou para ao distrito de Mocuba para levantarem o seu dinheiro, isto de alguma forma limita a sua actividade e aumenta os custos de operação;
- **Rede de telefonia móvel:** As redes da *mCel* e *Vodacom* tem expandido para as zonas produtoras, isto é muito bom porque facilita os negócios dos comerciantes e produtores, mas ainda registam-se problemas de qualidade da mesma. Na maioria dos locais do inquérito era necessário procurar a rede.

**No domínio de compras para garantir reservas locais de comida básica:** Alocação do conhecido Fundo Investimento de Iniciativa Local (FIIL) para a comercialização de produtos agrícolas a nível distrital é uma boa iniciativa, mas há uma necessidade de monitoria do mesmo para melhor entendimento sobre o seu funcionamento assim como eficácia no cumprimento dos seus objectivos. Alguns intervenientes questionaram a selecção dos beneficiários do fundo, por terem visto pessoas sem experiência nem conhecimento em matérias de comercialização a beneficiarem deste.

**No domínio de políticas:** Este ano o Governo Malawiano proibiu o comércio entre o Malawi e Moçambique e as fronteiras estiveram oficialmente fechadas durante três semanas entre Maio e Junho. Nas zonas de inquérito (Mandimba, Entre-Lagos e Milange), mas a actividade comercial nunca parou, porque os “*corta matos*” estão sempre presentes. Este tipo de intervenção não é sustentável na medida em que isto apenas vai encarecer o produto para os

mais pobres. Em alguns casos, as autoridades locais também desencorajaram a presença de compradores estrangeiros, limitando as actividades de compra e venda.

Os requisitos para que os Moçambicanos beneficiem das exportações para os países vizinhos em especial o Malawi, ainda não estão simplificados de modo a permitir a participação dos comerciantes de pequena e média escala, estes queixam-se pelo facto de o Governo ter os excluído da lista das prioridades. Eis o testemunho de um dos pequenos comerciantes: “Com a minha bicicleta eu tinha emprego porque poderia transportar em média 20 sacos de milho por dia para o Malawi e com a proibição de transporte usando bicicletas ficou limitado não sei que mal as bicicletas têm...”.

## 6. Outras Preocupações dos entrevistados

De entre as várias preocupações dos intervenientes destacam-se as seguintes:

- **Falta de matéria-prima:** A grande preocupação do sector formal em particular prende-se com fraca oferta nacional em especial do milho que poderá ser afectada perante actual crise mundial. Já estão a falar de necessidades de importação este ano;
- **Os riscos associados com a actividade:** Como forma de aumentar e diversificar a renda dos pequenos produtores tem surgido novas culturas tais o gergelim, a soja e o girassol. Estas tem sido uma boa alternativa e devem merecer atenção quanto sua comercialização. São cultivos que não se consomem na dieta local, então a comercialização é crítica. Nos locais onde existem problemas de comercialização (como más estradas, inexistência de rede de celular, fraco desenvolvimento de infra-estruturas de base), representa um risco para os produtores.

## 7. Que Implicações Sobre as Medidas que Governo Esta Tomar?

Dado que a agricultura no mundo está associada ao risco e Moçambique não foge a regra, é preciso monitorar os fenómenos naturais que tem implicações ao nível das grandes decisões políticas do país assim como rever os investimentos do sector público para as zonas consideradas críticas em termos de vulnerabilidade. A seguir são apresentadas algumas medidas a ser tomadas em conta no curto, médio e longo prazos:

### *Medidas de curto prazo*

- Facilitação na aquisição de milho para a indústria de grande, média e pequena escala de processamento:

Isto implica mexer no IVA e outros direitos aduaneiros, bem como outras medidas para facilitar as importações. Pois com a subida dos preços do arroz, se o milho chega caro a farinha também será cara não deixando opções para os consumidores mais pobres (veja Mabota et al., 2008);

### *Medidas de médio a longo prazos*

- Investimento em infra-estruturas e sua manutenção: Os investimentos em estradas e pontes em especial, devem ser contínuos, para evitar-se situações de preços muito baixos nos locais onde não temos boas estradas e preços muito altos nos locais com melhor acesso;
- Investimento no Sistema para Aviso Prévio: Anualmente intervenientes do sector privado e público precisam de um sistema eficaz, fiável e atempado de previsões da produção;
- Investimento em Sistemas Locais e Nacionais de Informação de Mercado: Os operadores (comerciantes e produtores) precisam de várias informações para participar com vantagem nos mercados, incluindo preços, condições e locais de compra e venda, e requisitos para participarem do comércio transfronteiriço. Um sistema local ligado com o actual SIMA nacional podia prover a informação precisa;
- Promoção de novas indústrias: O processamento de novos produtos como a mandioca seca é uma opção segura para a zona norte em especial porque este tipo de farinha é amplamente consumido; e
- Aumento da produtividade: Considerando que a maioria dos produtores é compradores líquidos no longo prazo a solução é aumentar a produtividade em especial daquelas culturas (milho, arroz, amendoim, mandioca) tradicionalmente conhecidas pelo produtor.

## Referencias:

Equipe técnica do SIMA. 2007. Chuvas Tardias e Excessivas Retardam o Início da Comercialização de Milho na Zona Norte: Os Comerciantes de Pequena Escala Perspectivam Fracas Colheitas Para a Campanha de 2006/07. Flash 47P. Maputo: MINAG/DE.

Mabota, Anabela, António Paulo, Argentina Balate, Cynthia Donovan, Danilo Abdula, Gilead Mlay e Olanda Bata. 2008. A Realidade a Cerca da Subida de Preços: A Dinâmica dos Preços de Alimentos em Moçambique e as Implicações Políticas. Flash 50p. Maputo: MINAG/DE.