

Comportamento dos Preços de Produtos Alimentares: Implicações para Moçambique



V Conselho Coordenador do Ministério da Agricultura
Vila de Ulongwe, 4 de Agosto 2011

Duncan Boughton, David Tschirley, and David Mather


Contexto: o desafio de preços altos de produtos alimentares

- A subida de preços de alimentos constitui, ao mesmo tempo, um desafio e uma oportunidade:
- Oportunidade: aumento da rentabilidade da produção alimentar para os produtores
- Desafio: aumento do custo de vida para os consumidores
 - Consumidores urbanos, na maioria pobres e dependendo de rendimentos diários
 - Famílias rurais, na sua maioria com insuficiência alimentar e comprando alimentos na época de fome

Esboço

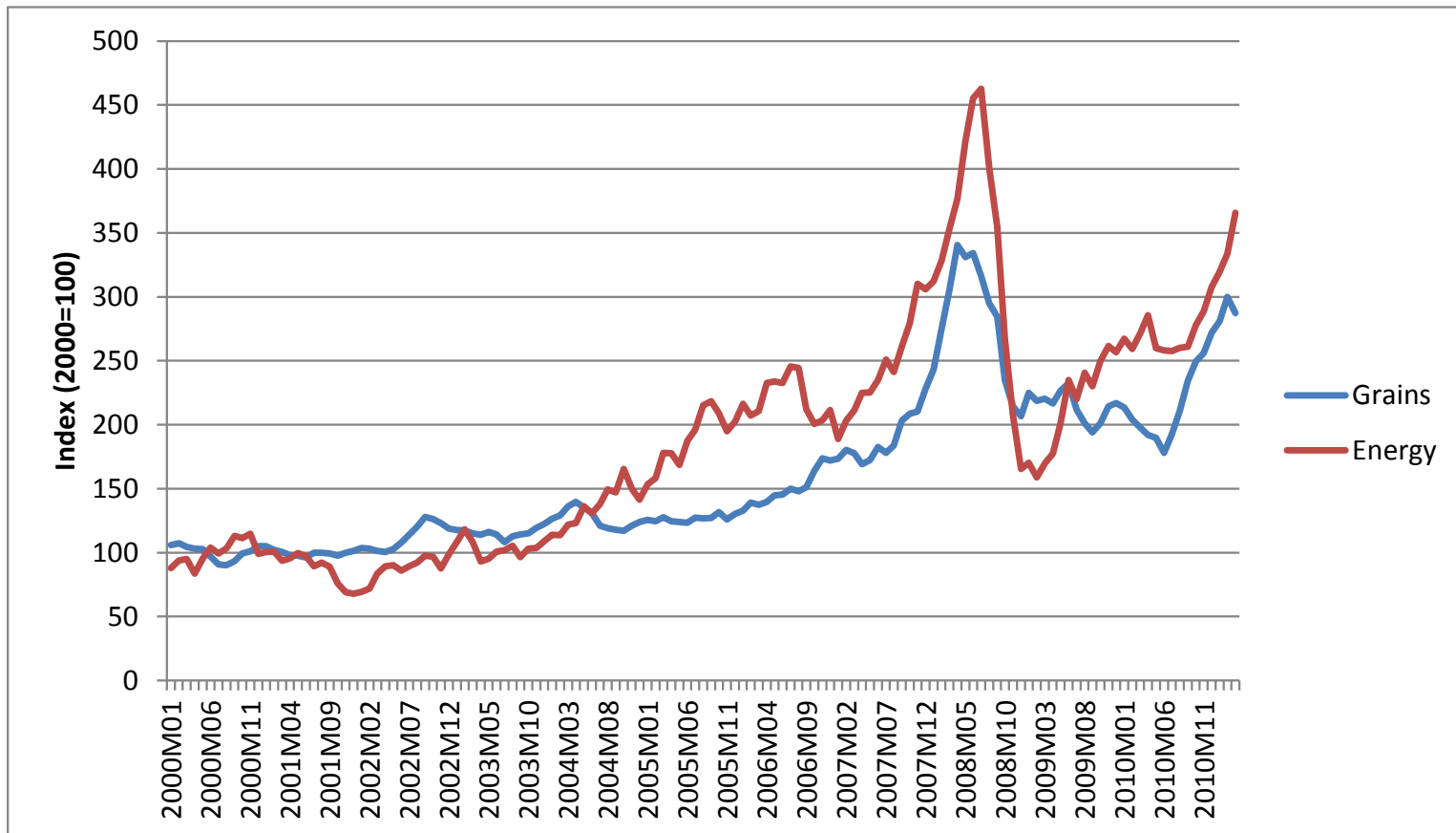
- Comportamento dos preços de produtos alimentares nos mercados internacionais e relacionamento com os preços de produtos alimentares nos mercados nacionais

- Como enfrentar o desafio de preços mais altos no curto e médio prazos?
 - Antecipar e gerir choques
 - Estimular o crescimento económico participativo, especialmente do sector agrário
 - Aumentar a disponibilidade de produtos alimentares comercializados

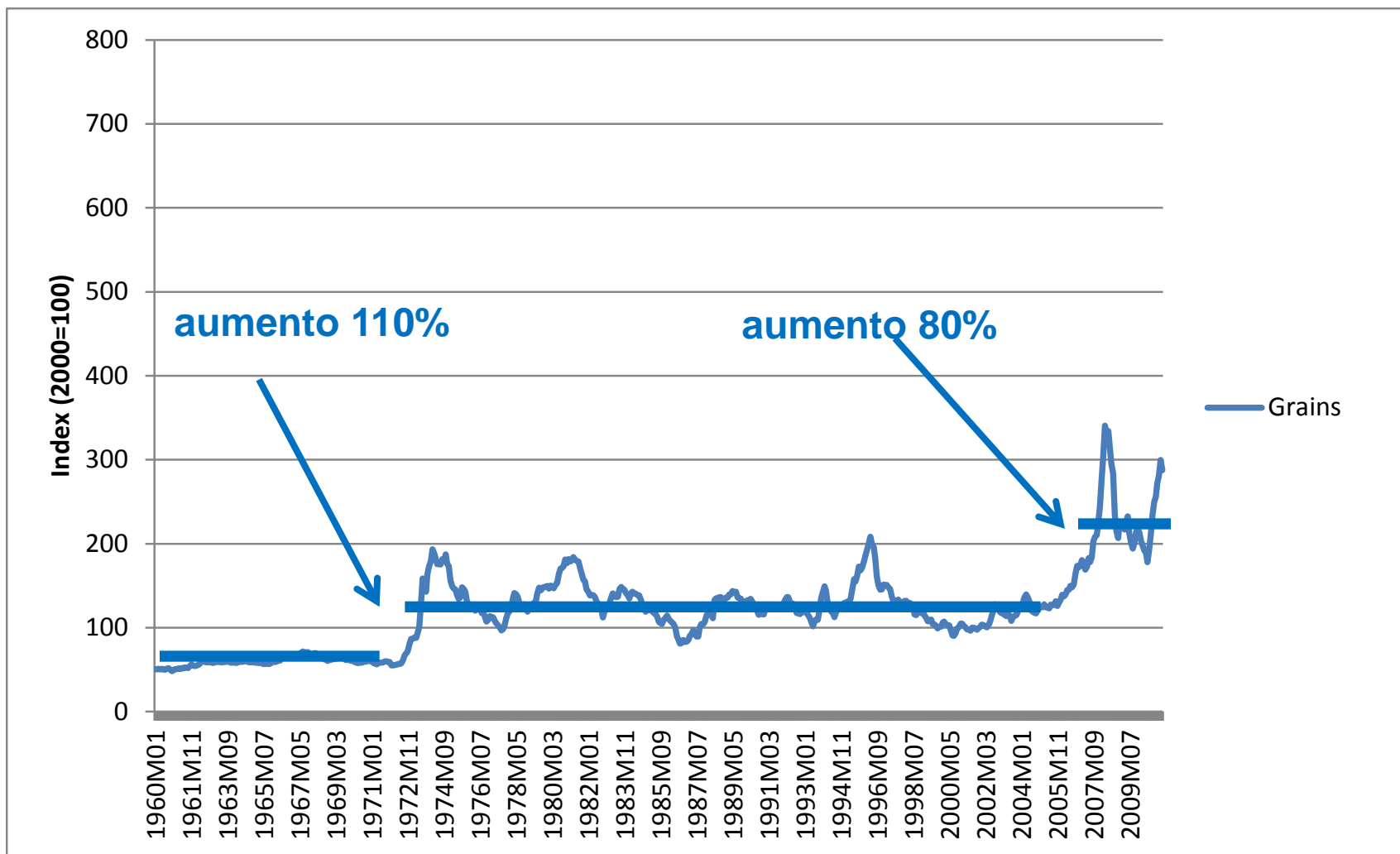


Comportamento dos preços de produtos alimentares nos mercados internacionais

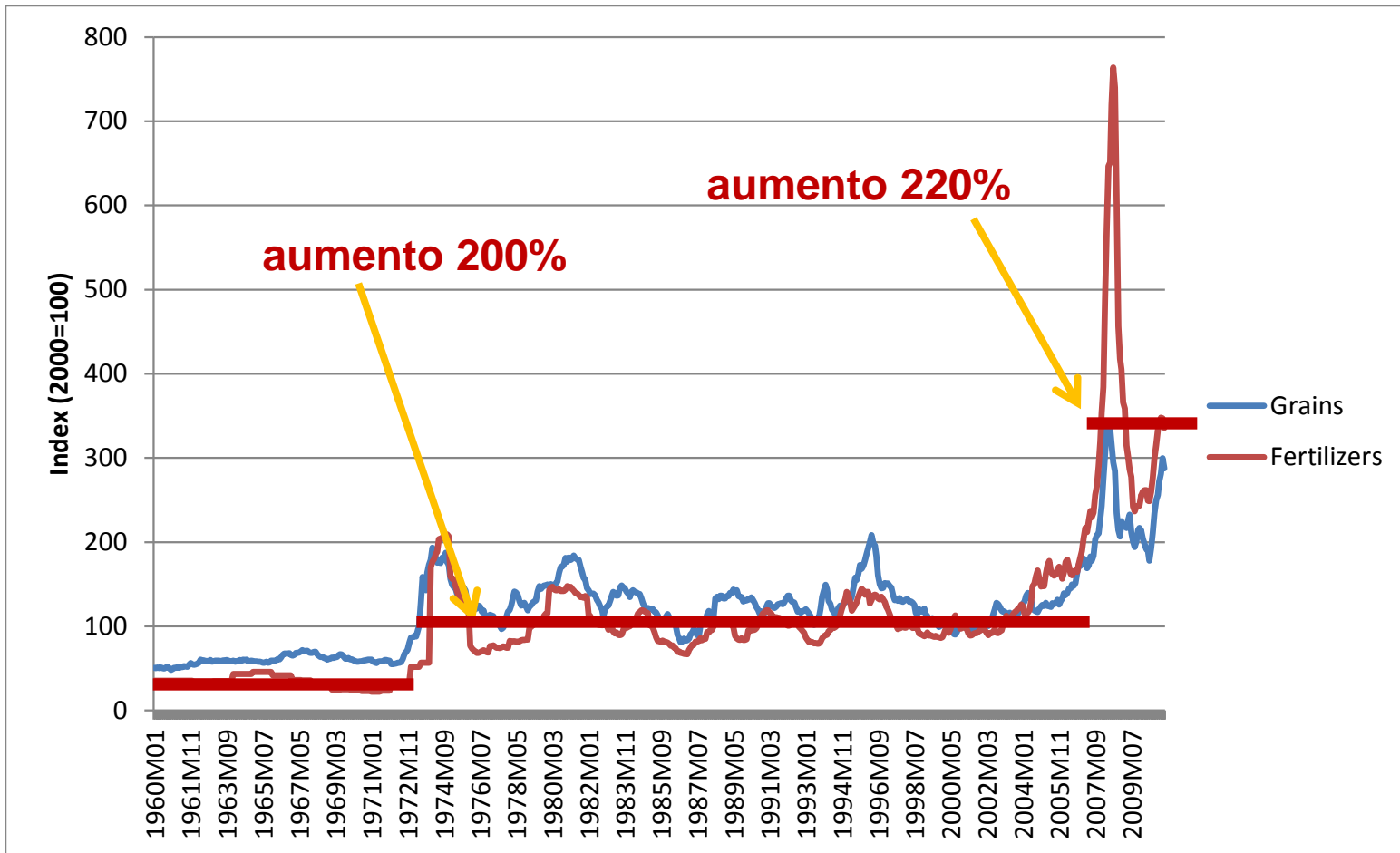
Índice de preços de grãos/cereais e energia no mercado internacional, 2000-2011



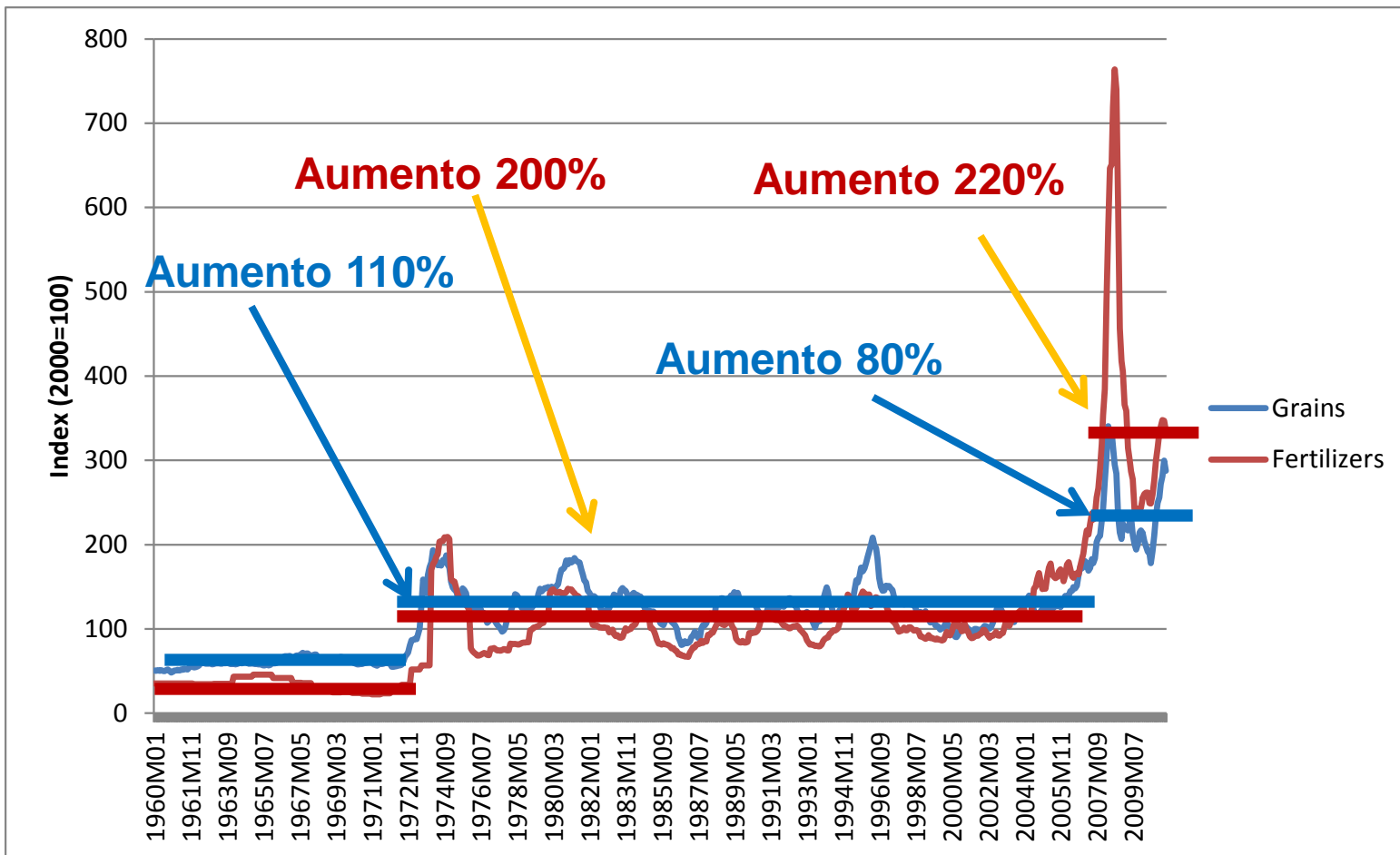
Tendências no índice de preços de grãos/cereais, 1960-2011



Tendências nos índices de preços de fertilizantes 1960-2011



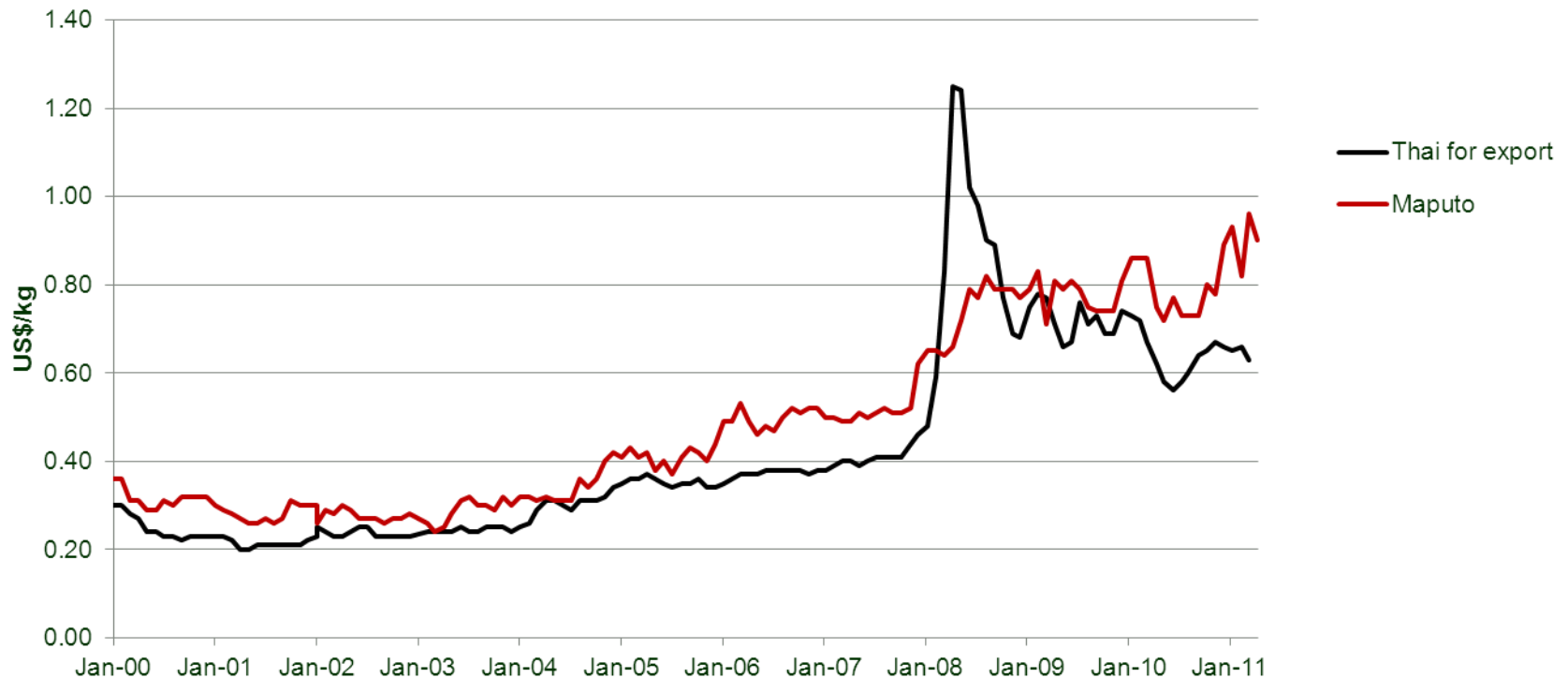
Tendências nos índices de preços de grãos/cereais e fertilizantes, 1960-2011



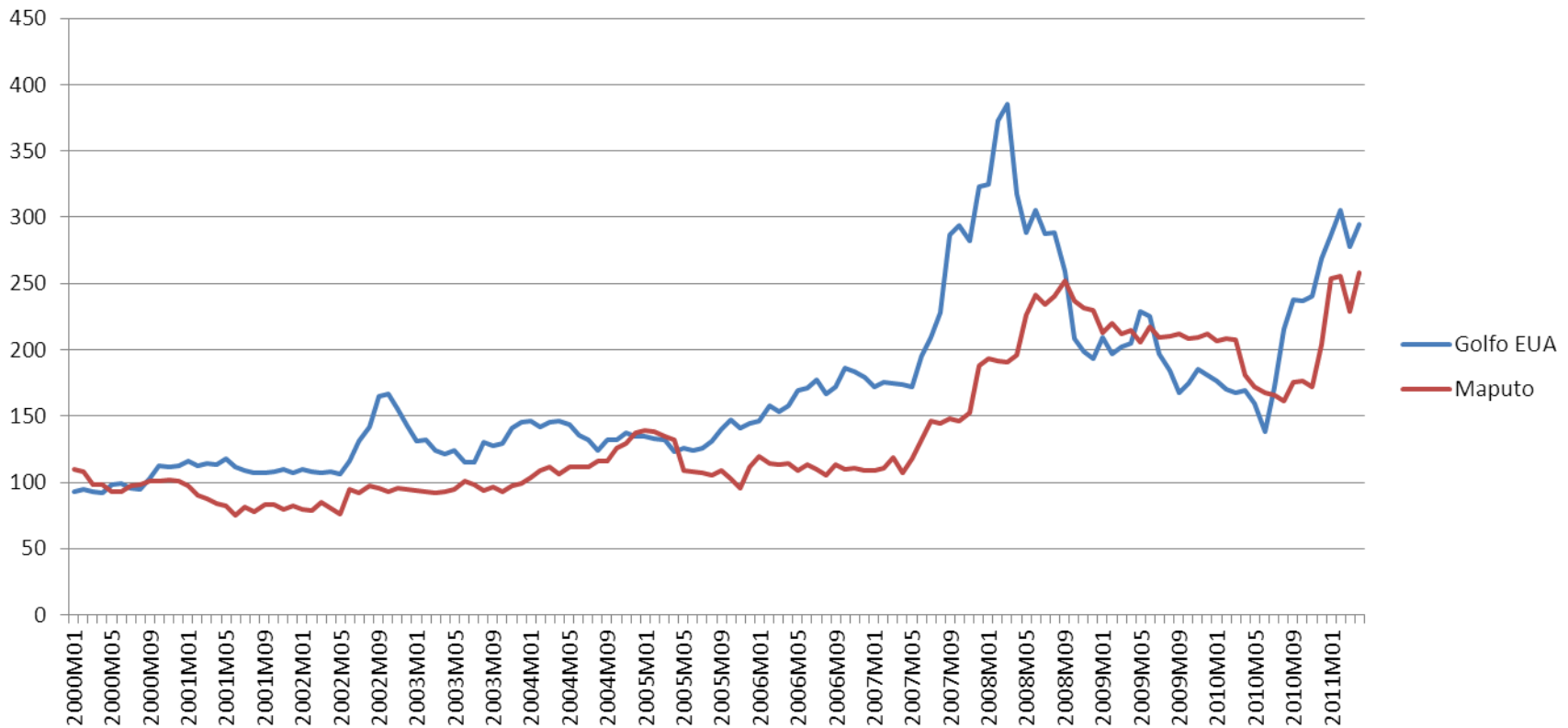
Porquê o *aumento* dos preços

- Rápido aumento na procura
 - Crescimento económico na Ásia e África Subsaariana
 - Subsídios para biocombustíveis
- Redução dos stocks mundiais
- Problemas climáticos, pragas e doenças
- Aumento no custo de fertilizantes e energia
- Factores adicionais de instabilidade
 - Comércio internacional uma pequena parte do total
 - Restrições ou banimento das exportações
 - Especulação financeira

Relação entre o mercado internacional e doméstico – arroz em Maputo



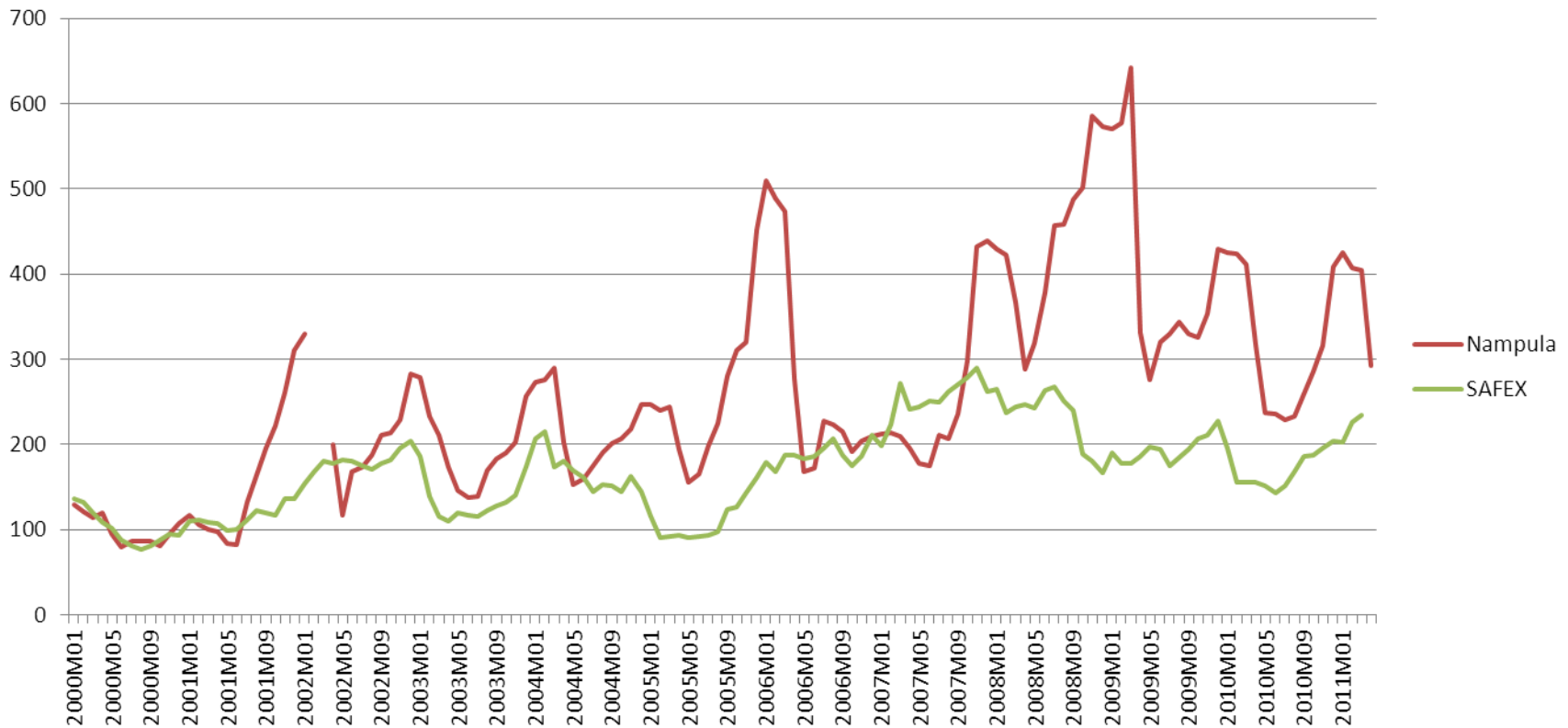
Relação entre o mercado internacional e doméstico – trigo em Maputo



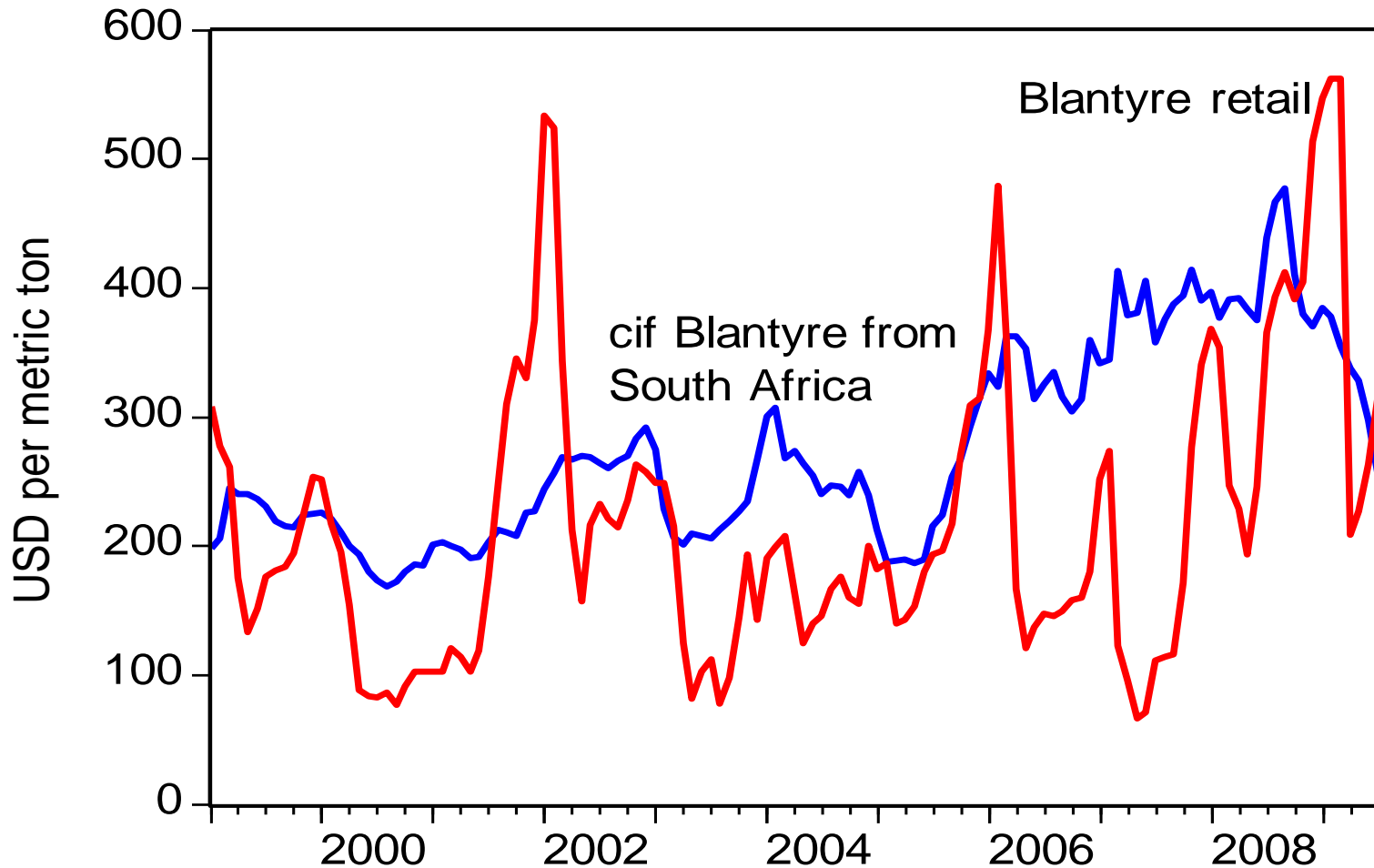
Relação entre o mercado internacional e doméstico – milho em Maputo



Relação entre o mercado internacional e doméstico – milho em Nampula



Fontes de instabilidade internas: exemplo de Malawi



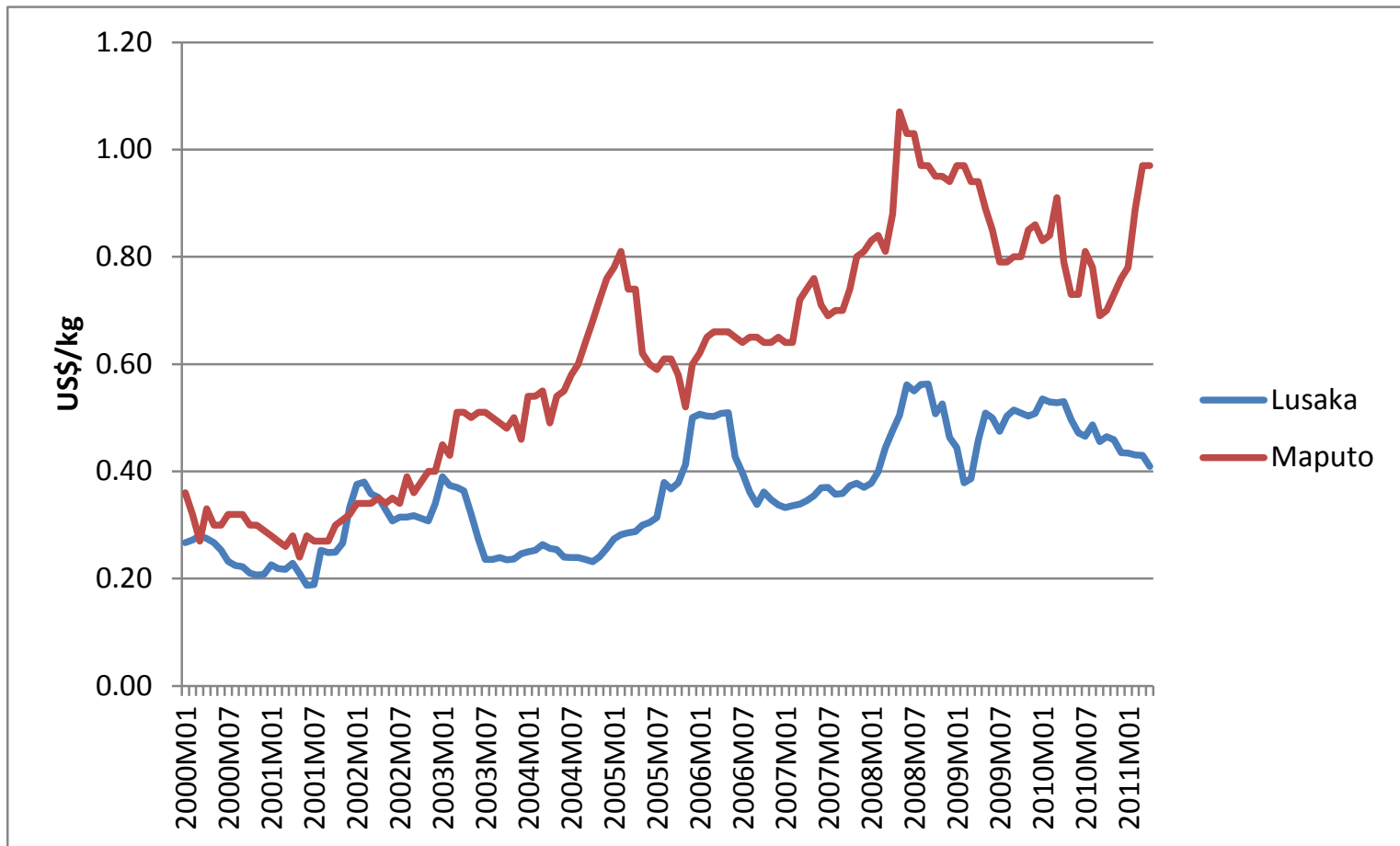
Como enfrentar o desafio de instabilidade de preços no *curto prazo*?

- Dependência das cidades portuárias do mercado internacional do arroz e trigo implica vantagens e desvantagens
- Três elementos chaves para captar vantagens e mitigar desvantagens:
 - Sistemas de informação e previsão
 - *SIMA, AP/TIA*
 - Tornar o mercado do milho e farinha de milho mais flexível como amortecedor (potencial para substituição)
 - Medidas (internas ou externas) para gerir choques: redes de segurança social

Sistemas de informação e previsão

- Fortalecimento do SIMA para acompanhamento analítico contínuo dos mercados
 - Maior capacidade analítica de mercados regionais e internacionais
 - Informação sobre stocks comerciais de milho, arroz e trigo do sector privado
 - Coordenação com MIC, SETSAN
- Integração dos Sistemas de Aviso Prévio e TIA
 - Estimativas fiáveis de produção ao nível do produtor

O milho como amortecedor? Preços altos de farinha de milho em Maputo



Como enfrentar o desafio do *nível* dos preços mais altos ao *médio* prazo?

- Investimento no aumento da produtividade de produtos alimentares e melhoramento da eficiência na comercialização
- Que tipo de investimentos fazer depende de muitos factores
 - Potencial agro-ecológico
 - Recursos do produtor (terra, mão-de-obra, alfaias, habilidades)
 - Acesso a tecnologias melhoradas de produção
 - Acesso aos mercados (infra-estrutura) e informação sobre preços
- Qual é o provável impacto de diferentes tipos de investimento na comercialização do milho: evidências de 3 países Africanos.



Quantos agregados familiares vendem *excedentes* do milho?

■ Moçambique 15%

■ Zâmbia 26%

■ Quénia 41%

Quanto milho é produzido e vendido?

Tamanho do vendedor líquido	<i>Output</i> kg/AE	Moçambique	Zâmbia	Quénia
100 kg +	Produção	494	939	1046
	Vendas	247	579	672
	Proporção	56%	58%	55%
25 kg +	Produção	220	266	272
	Vendas	51	72	68
	Proporção	35%	37%	28%

Características da agricultura do sector familiar

Características da agricultura familiar	Quénia (2007)	Zâmbia (2008)	Moç (2005)
Rendimento mediano do agregado familiar (\$/AE)	375	102	63
Unidades Pecuárias Tropicais (TLU)	4.2	2.4	1.0
Área mediana cultivada (ha/AE)	0.22	0.23	0.38
Produção mediana comercializada (%)	46	14	8
Distância da aldeia ao vendedor de fertilizante (km)	3	37	67
% AFs que usa fertilizante químico no milho	71	37	4
% AFs usa semente melhorada/híbrida comprada	70	41	2
% AFs que usa tracção animal/mecanização	47	34	9.5
% AFs que usam a rega	11	0.6	1
% AFs recebeu visita de extensão no ano anterior	58	53	15
% AFs com acesso ao crédito	52	9	3

Características da agricultura do sector familiar

Características da agricultura familiar	Quénia (2007)	Zâmbia (2008)	Moç (2005)
Rendimento mediano do agregado familiar (\$/AE)	375	102	63
Unidades Pecuárias Tropicais (TLU)	4.2	2.4	1.0
Área mediana cultivada (ha/AE)	0.22	0.23	0.38
Produção mediana comercializada (%)	46	14	8
Distância da aldeia ao vendedor de fertilizante (km)	3	37	67
% AFs que usa fertilizante químico	71	37	4
% AFs usa semente melhorada/híbrida comprada	70	41	2
% AFs que usa tracção animal/mecanização	47	34	9.5
% AFs que usam a rega	11	0.6	1
% AFs recebeu visita de extensão no ano anterior	58	53	15
% AFs com acesso ao crédito	52	9	3

Características da agricultura do sector familiar

Características da agricultura familiar	Quénia (2007)	Zâmbia (2008)	Moç (2005)
Rendimento mediano do agregado familiar (\$/AE)	375	102	63
Unidades Pecuárias Tropicais (TLU)	4.2	2.4	1.0
Área mediana cultivada (ha/AE)	0.22	0.23	0.38
Produção mediana comercializada (%)	46	14	8
Distância da aldeia ao vendedor de fertilizante (km)	3	37	67
% AFs que usa fertilizante químico no milho	71	37	4
% AFs usa semente melhorada/híbrida comprada	70	41	2
% AFs que usa tracção animal/mecanização	47	34	9.5
% AFs que usam a rega	11	0.6	1
% AFs recebeu visita de extensão no ano anterior	58	53	15
% AFs com acesso ao crédito	52	9	3

Características da agricultura do sector familiar

Características da agricultura familiar	Quénia (2007)	Zâmbia (2008)	Moç (2005)
Rendimento mediano do agregado familiar (\$/AE)	375	102	63
Unidades Pecuárias Tropicais (TLU)	4.2	2.4	1.0
Área mediana cultivada (ha/AE)	0.22	0.23	0.38
Produção mediana comercializada (%)	46	14	8
Distância da aldeia ao vendedor de fertilizante (km)	3	37	67
% AFs que usa fertilizante químico no milho	71	37	4
% AFs usa semente melhorada/híbrida comprada	70	41	2
% AFs que usa tracção animal/mecanização	47	34	9.5
% AFs que usam a rega	11	0.6	1
% AFs recebeu visita de extensão no ano anterior	58	53	15
% AFs com acesso ao crédito	52	9	3

Características da agricultura do sector familiar

Características da agricultura familiar	Quénia (2007)	Zâmbia (2008)	Moç (2005)
Rendimento mediano do agregado familiar (\$/AE)	375	102	63
Unidades Pecuárias Tropicais (TLU)	4.2	2.4	1.0
Área mediana cultivada (ha/AE)	0.22	0.23	0.38
Produção mediana comercializada (%)	46	14	8
Distância da aldeia ao vendedor de fertilizante (km)	3	37	67
% AFs que usa fertilizante químico no milho	71	37	4
% AFs usa semente melhorada/híbrida comprada	70	41	2
% AFs que usa tracção animal/mecanização	47	34	9.5
% AFs que usam a rega	11	0.6	1
% AFs recebeu visita de extensão no ano anterior	58	53	15
% AFs com acesso ao crédito	52	9	3

Características da agricultura do sector familiar

Características da agricultura familiar	Quénia (2007)	Zâmbia (2008)	Moç (2005)
Rendimento mediano do agregado familiar (\$/AE)	375	102	63
Unidades Pecuárias Tropicais (TLU)	4.2	2.4	1.0
Área mediana cultivada (ha/AE)	0.22	0.23	0.38
Produção mediana comercializada (%)	46	14	8
Distância da aldeia ao vendedor de fertilizante (km)	3	37	67
% AFs que usa fertilizante químico no milho	71	37	4
% AFs usa semente melhorada/híbrida comprada	70	41	2
% AFs que usa tracção animal/mecanização	47	34	9.5
% AFs que usam a rega	11	0.6	1
% AFs recebeu visita de extensão	58	53	15
% AFs com acesso ao crédito	52	9	3

Que investimentos podem se adequar ao desafio do aumento de milho comercializado?

- Aumento na comercialização do excedente do sector familiar pode ser através do:
 - Aumento no número de produtores com excedentes
 - Aumento no volume de excedentes dentre os vendedores

Hipótese: acesso aos meios de produção (tecnologia, terra, alfaías) é maior constrangimento do que o acesso dos produtores Moçambicanos aos mercados

- Análise de regressão *panel* permite-nos estimar o efeito marginal de diferentes investimentos

Implicações para o programa/plano de investimento agrário em Moçambique

- Acesso a terra, alfaias, tecnologia melhorada e informação de preços podem *todos* contribuir para o aumento da comercialização de excedentes



É necessário uma perspectiva integrada, adaptada ao potencial agro-ecológico

Investimentos relacionados com factores agro-ecológicos

- Focalizar esforços nas zonas de médio e elevado potencial
 - probabilidade 13% a 33% maior de vender milho
 - Zâmbia: 1% aumento na precipitação chuvosa = 1.5% aumento na quantidade vendida
- Reduzir a sensibilidade do milho a estiagem e seca
 - Elevada promoção do acesso pelos pequenos produtores a métodos de irrigação de baixo custo e/ou agricultura de conservação
 - Investimento no desenvolvimento e disseminação de variedades de milho tolerantes a seca

Aumentar a área cultivada e a produtividade mediante a promoção de tracção animal

- O uso da tracção animal aumenta o rendimento monetário das culturas em 33% no centro
 - Reduzir o impacto de doenças através de subsídios de medicamentos e/ou erradicação da mosca tsé-tsé em zonas mais produtivas
 - Aumentar os esforços da extensão pecuária em áreas com pouca experiência na criação e gestão animal
 - Sistema financeiro sustentável para permitir cada vez mais produtores investir na tracção animal

Investimentos para melhorar o acesso as sementes melhoradas e fertilizantes

■ Zâmbia

- 15% aumento na probabilidade de venda
- 56% aumento na quantidade vendida pelos vendedores

■ Quênia

- 23% aumento na quantidade vendida (dentre vendedores)
- 35% aumento na quantidade vendida (todos AFs)

- Os resultados da Zâmbia/Quênia mostram que o aumento de 1% no uso de fertilizantes aumenta a quantidade vendida de milho em 0.2%

Investimentos para melhorar o acesso as sementes melhoradas e fertilizantes

- Os resultados da Zâmbia/Quênia mostram que o uso de sementes melhoradas é independente do tamanho da exploração
- Endereçar os estrangimentos do sector privado no desenvolvimento de mercados de sementes e fertilizantes
- Ligar o desenvolvimento da cadeia de vendedores de insumos ao melhoramento dos serviços de extensão

Acesso ao mercado

- Não teve efeitos significativos em relação a 'distância até a estrada' (Moz, Zâmbia, Quênia)
 - Estudos anteriores na Africa Subsahariana encontraram efeitos significativos da 'variável de acesso ao mercado' na venda de cereais (controlando separadamente o preço)
 - Nosso resultado deve-se provavelmente ao crescente número de comerciantes nas zonas rurais, difusão de telemóveis, etc
- Desenvolver a capacidade do SIMA para permitir ligar os produtores com excedentes aos vendedores locais

Investimento no acesso a informação de preços do mercado

- Efeito positivo de acesso a informação de preços em Moçambique
 - Probabilidade de venda 3.7% mais elevada
 - Quantidade vendida 27% mais elevada (todos AFs)
- Investimento na colecta e disseminação de dados de preços através do telemóvel
- Aumento da frequência de transmissões do SIMA em cada região, usando as emisoras já existentes

Obrigado!

Zikomo - Kanimambo - Thank you

