

Análise da Comercialização Agrícola nas Zonas Rurais de Moçambique

Implicações para Estratégias de Segurança Alimentar e Alívio à Pobreza

Resultados do
TIA 2002

Apresentado por Danilo Abdula e Pedro Arlindo
Direcção de Economia do MINAG,
Departamento de Análises de Políticas (DAP)
Com o Apoio da MSU

Contexto

- # Existe uma forte relação entre o crescimento económico e a redução da pobreza rural
- # A redução da pobreza rural pressupõe uma transição da agricultura de subsistência para uma virada para o mercado
 - O aumento da participação dos pequenos produtores no mercado agrícola é um dos objectivos chave da PAEI e um pilar do PROAGRI

Contexto (Cont.)

- # Dados do TIA 02 sobre agregados familiares (AFs) mostram que os ganhos provenientes da produção/venda de culturas é a fonte dominante de rendimento
 - Resultados do TIA02 são semelhantes aos do TIA03
- # O país observa um crescimento rápido da população urbana (48% em 2015)
 - As condições de produção e comercialização de culturas têm implicações para a segurança alimentar e alívio da pobreza em geral (urbana e rural)

3

Contexto (Cont.)

- # Dentro do presente contexto, três questões importantes para o MINAG:
 - Qual é a presente situação em termos de produção e comercialização agrícola a nível dos AFs rurais?
 - Quais são as dinâmicas da produção e comercialização agrícola a nível da região?
 - Que implicações para estratégias de segurança alimentar no contexto dos Objectivos do Desenvolvimento do Milénio?

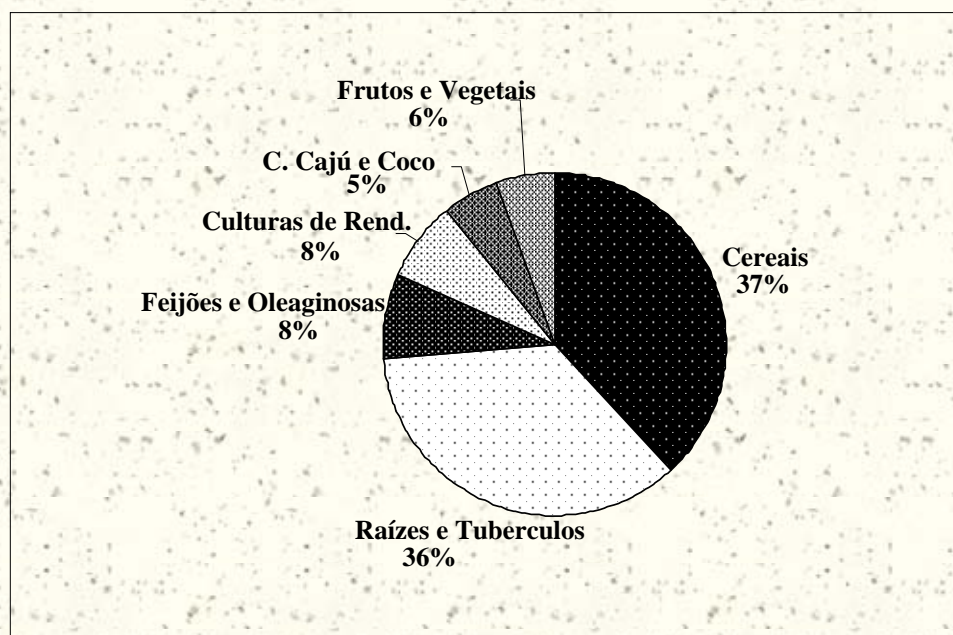
4

Estrutura da Apresentação

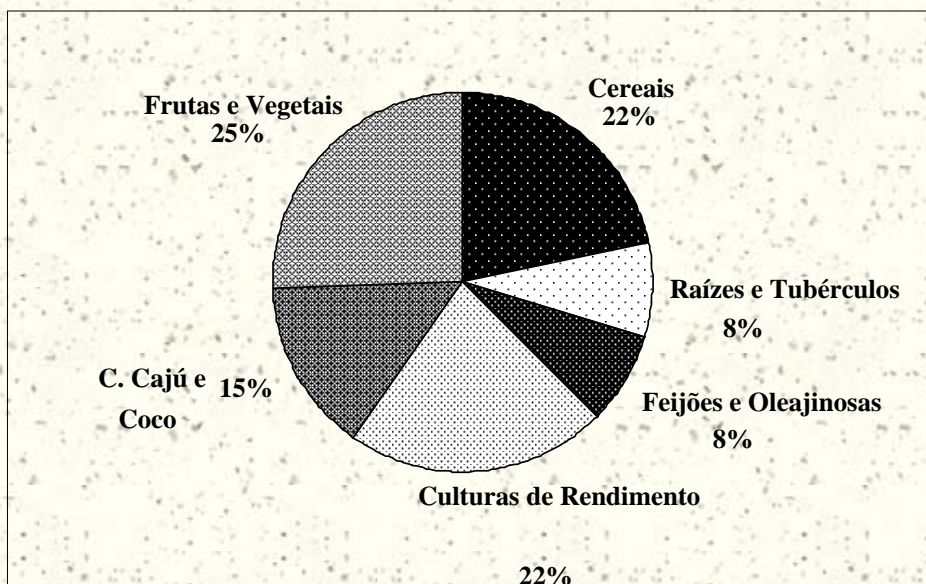
- # Que culturas são as mais importantes, *em termos agregados*, na produção e valor de vendas?
- # Em que medida os AFs participam nos mercados agrícolas?
- # Quais são as características dos AFs que vendem?
 - O exemplo do grão de milho e arroz
- # Qual é o contexto regional da produção e mercados?
- # Quais as implicações para políticas e estratégias de segurança alimentar e redução da pobreza?

5

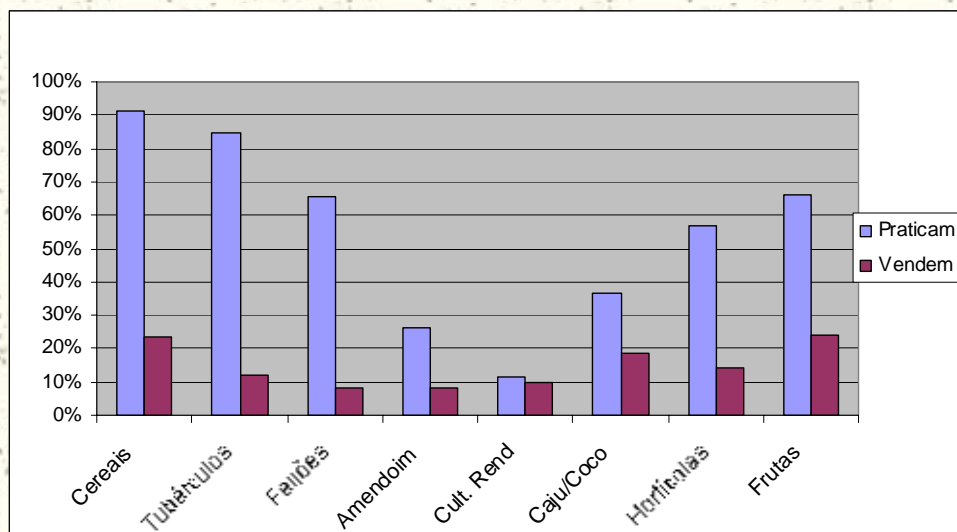
Estrutura do Valor da Produção por Grupos de Cultura



Estrutura do Valor de Vendas por Grupos de Cultura



Percentagem dos AFs que Produziram e Comercializaram



Percentagem dos AFs que Produziram e Comercializaram

Região	AFs que produziram mas não venderam (%)	AFs que venderam (%)	% das fontes de rendimento no rendimento total do AF			
			Valor das culturas retidas	Valor das culturas vendidas	Vendas de produtos animais	Rendimento for a da machamba
Norte	29.6	70.4	63.1	14.1	2.2	20.6
Zambézia	29.2	70.8	62.7	9.6	2.6	25.2
Centro	40.4	59.6	53.0	10.4	5.7	31.8
Sul	56.9	43.1	50.9	5.8	2.7	40.8
Total	36.6	63.4	58.7	10.8	3.1	27.6

Concentração de Vendas: O Exemplo do Milho

Produção e Venda por Categoria do Agregado Familiar	Agregados Familiares	Milho Produzido	Milho Vendido	Produzido pelo Agregado Familiar	Vendas de Milho pelo Agregado Familiar	em da produção que foi vendida
	% do Total Nacional			Mediana (kg)		Mediana %
Não cultivou ou não produziu	20.1	0	0	0	0	0
Cultivou mas não produziu	3.6	0.0	0	0	0	0
Produziu mas não vendeu	55.3	55.6	0	193	0	0
1º quartil - vendas mais baixas	5.3	4.4	2.8	154	22	14.8
2º quartil	4.6	5.3	6.4	277	52	25.0
3º quartil	5.9	11.6	17.8	500	139	27.1
4º quartil - vendas mais altas	5.3	23.1	73.0	1,001	400	50.0

Posição dos AFs no Mercado do Grão de Milho

% de AFs segundo a posição no mercado do milho:

- ▣ Venderam milho = 10.5%
- ▣ Compraram milho = 55.6%
- ▣ Venderam e compraram = 10.6%
- ▣ Não participaram no mercado = 23.4%

Que implicações políticas?

- ▣ Aumento no preço médio do milho beneficia apenas 10.5 a 20% dos AFs
- ▣ Estabilidade dos preços do milho beneficia compradores do milho

11

Concentração de Vendas: O Exemplo do Arroz

Household Production and Sales Category	AF	Total Produzido	Total vendido	Produção do AF	Vendas do AF	% produção vendida
	% of National Total	% of National Total		Median (kg)	Median %	Median %
Não cultivou nem produziu	71.6	0.0	0.0	0	0	0.0
Cultivou mas não produziu	4.1	0	0	0	0	0
Produziu mas não vendeu	21.0	68.3	0	48.5	0	0
1 quartil - Vendas mais baixas	0.9	2.7	2.3	48.5	8.4	17.4
2 quartil	0.9	3.1	5.2	72.8	24.3	33.3
3 quartil	0.6	3.7	6.3	145.5	48.5	33.3
4 quartil - Vendas mais altas	0.9	22.2	86.3	392.3	169.8	50.0

Quais São as Características dos Vendedores e Não -Vendedores?

- # Existem características associadas à participação dos AFs na comercialização de culturas
- # As características são provavelmente específicas a cada cultura
 - Tabelas a seguir apresentam diferenças gerais entre AFs que vendem e que não vendem

13

Características dos Vendedores e Não - Vendedores

Região	No de culturas praticadas		No de grupos de culturas praticadas*		Rendimento Líquido Total do AF (contos)		Área cultivada total (ha)	
	não vendeu	vendeu	não vendeu	vendeu	não vendeu	vendeu	não vendeu	vendeu
Norte	4.9	7.9	3.1	4.6	1,459	1,487	0.97	1.74
Zambézia	5.7	8.9	3.3	4.5	1,370	1,489	1.10	1.31
Centro	8.9	12.2	4.0	5.1	1,591	2,199	1.84	2.33
Sul	9.7	13.0	4.7	5.2	2,122	2,725	1.84	2.11
Total	7.3	9.6	3.8	4.7	1,656	1,778	1.43	1.79

* grupos de culturas= cereais, feijões, oleaginosas, raízes/tubérculos, árvores de fruta, vegetais, frutas, culturas de rendimento

Características dos Vendedores e Não – Vendedores (Cont.)

Região	AFs que cultivaram mas não produziram	AFs que produziram mas não venderam	AFs que venderam, classificados por quartis regionais, valor total de vendas				Total da Amostra
			1º quartil (mais baixo)	2º quartil	3º quartil	4º quartil (mais alto)	
Norte	665	577	676	763	1,013	1,486	861
Zambézia	271	600	646	699	872	1,685	815
Centro	1,124	744	829	1,063	1,148	2,340	1,027
Sul	2,057	801	809	1,266	1,303	2,299	1,049
Total	1,350	699	691	835	1,014	1,803	909

Características dos Vendedores e Não – Vendedores (Cont.)

Características do Agregado Familiar	AFs que produziram mas não venderam	AFs que venderam, classificados por quartis do valor total de vendas				Amostra Total
		1º quartil (mais baixo)	2º quartil	3º quartil	4º quartil (mais alto)	
Nº de adultos de primeira idade (15-59)	2.5	2.2	2.3	2.4	2.6	2.4
Área cultivada total (ha)	1.45	1.22	1.48	1.72	2.74	1.66
Educação máximde adultos na AF (years)	3.3	2.9	2.9	3.2	3.6	3.2
AFs que receberam informação de preços	26	32	35	43	48	35
AFs que tiveram acesso à extensão (%)	11	10	12	15	23	13
AFs que pertencem a associações (%)	2	2	3	5	8	4
AFs que utilizaram fertilizante (%)	1	2	2	3	14	4
AFs que utilizaram estrumes (%)	4	5	5	8	11	6
AFs que utilizaram tracção animal (%)	12	8	8	9	17	11

Factores que Influenciam a Decisão de Participar no Mercado

- ✦ Resultados sugerem que:
 - A decisão depende em grande medida do volume de produção
 - A utilização de insumos melhorados está associada somente ao quartil mais alto de vendedores
 - Mas a utilização de insumos é tão baixa no país que se torna difícil avaliar o seu impacto

17

Factores que Influenciam a Posição dos AFs no Mercado (Cont.)

- O potencial agro-ecológico é importante
 - Mas há muita variabilidade de rendimentos agrícolas mesmo dentro dos distritos
- Há necessidade de desenvolver políticas e estratégias para expandir o número de AFs no quartil mais alto (pequeno produtor comercial)
 - Acesso a oportunidades de culturas de rendimento (tabaco, hortícolas, algodão)
 - Fortalecimento das associações de produtores com acesso a serviços financeiros e apoio da extensão a produção e comercialização

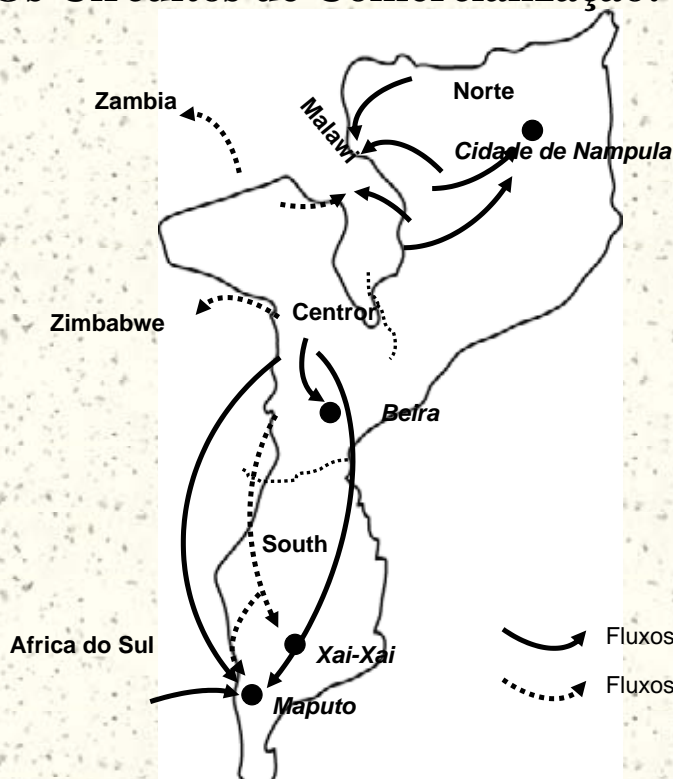
18

Necessidade de Ter em Conta o Contexto Regional

- # Existem aspectos comuns entre os países da região da África Austral
 - Correlação na produção
 - Efeitos das calamidades naturais
- # Existe então a necessidade de tomar em conta o potencial doméstico e o contexto regional

19

Os Circuitos de Comercialização: Como Aproveitá-los?



O milho do Norte quase nunca flui para o Centro ou Sul

As regiões Centro e Sul e a RAS (e o Zimbabwe se houver menores limitações ao comércio) formam uma área de comércio natural

— Fluxos Principais
- - - Fluxos Menores

Coeficientes de Correlação da Produção – Países da SADC, 92-02

	RAS	Zambia	Zimbabwe	Mozambique	Malawi
RAS		0.59 sig.	0.80 sig.	0.25 not sig.	0.27 not sig.
Zambia	0.59 Sig.		0.65 sig.	-0.07 not sig.	0.30 not sig.
Zimbabwe	0.80 sig.	0.65 sig.		0.16 not sig.	0.29 not sig.
Mozambique	0.25 not sig.	-0.07 not sig.	0.16 not sig.		0.62 sig.
Malawi	0.27 not sig.	0.30 not sig.	0.29 not sig.	0.62 sig.	

Coeficientes de Correlação da Produção – Países da SADC, 92-02

	RAS	Zambia	Zimbabwe	Mozambique	Malawi
RAS		0.59 sig.	0.80 sig.	0.25 not sig.	0.27 not sig.
Zambia	0.59 sig.		0.65 sig.	-0.07 not sig.	0.30 not sig.
Zimbabwe	0.80 sig.	0.65 sig.		0.16 not sig.	0.29 not sig.
Mozambique	0.25 not sig.	-0.07 not sig.	0.16 not sig.		0.62 sig.
Malawi	0.27 not sig.	0.30 not sig.	0.29 not sig.	0.62 sig.	

Coeficientes de Correlação da Produção – Países da SADC, 92-02

	RAS	Zambia	Zimbabwe	Mozambique	Malawi
RAS		0.59 sig.	0.80 sig.	0.25 not sig.	0.27 not sig.
Zambia	0.59 sig.		0.65 sig.	-0.07 not sig.	0.30 not sig.
Zimbabwe	0.80 sig.	0.65 sig.		0.16 not sig.	0.29 not sig.
Mozambique	0.25 not sig.	-0.07 not sig.	0.16 not sig.		0.62 sig.
Malawi	0.27 not sig.	0.30 not sig.	0.29 not sig.	0.62 sig.	

Coeficientes de Correlação da Produção – Países da SADC, 92-02

	RAS	Zambia	Zimbabwe	Mozambique	Malawi
RAS		0.59 sig.	0.80 sig.	0.25 not sig.	0.27 not sig.
Zambia	0.59 sig.		0.65 sig.	-0.07 not sig.	0.30 not sig.
Zimbabwe	0.80 sig.	0.65 sig.		0.16 not sig.	0.29 not sig.
Mozambique	0.25 not sig.	-0.07 not sig.	0.16 not sig.		0.62 sig.
Malawi	0.27 not sig.	0.30 not sig.	0.29 not sig.	0.62 sig.	

Que Políticas para Fazer Face ao Contexto Regional

- # Região da África Austral pode sofrer situações cíclicas de calamidades naturais (3-5 anos)
 - A última crise aconteceu em 2002
 - Presentemente estamos em condições de crise
- # Como garantir respostas humanitárias efectivas e eficientes de curto prazo ao mesmo tempo que se garante os objectivos de desenvolvimento de longo prazo?

25

O Que os Países da Região Têm Feito?

- # África do Sul
 - Política consistente de portas abertas e transparência na informação
- # Moçambique
 - Exemplo de uma economia pequena mas com portas abertas apesar das calamidades e mercados fracos
 - A presença do IVA e a tarifa de 25% na importação da farinha de milho faz com que o consumidor urbano pague um preço mais alto pela farinha de milho relativamente a outros países da região

26

O Que os Países da Região Têm Feito? (Cont.)

Zâmbia

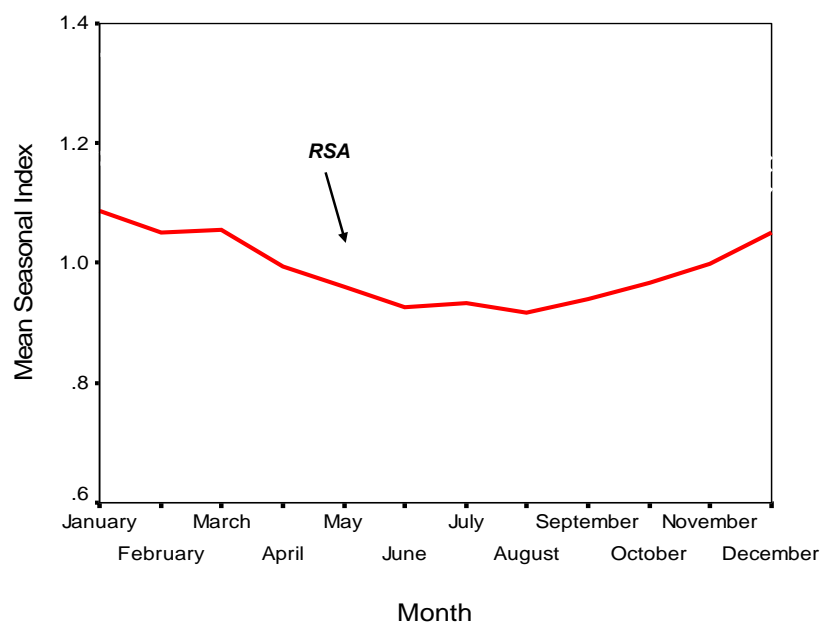
- Política de portas abertas, mas com tendências de intervenção directa do governo em anos de crise

Malawi

- Exemplo de intervenção directa do sector público nas importções e exportções ignorando o papel do sector privado

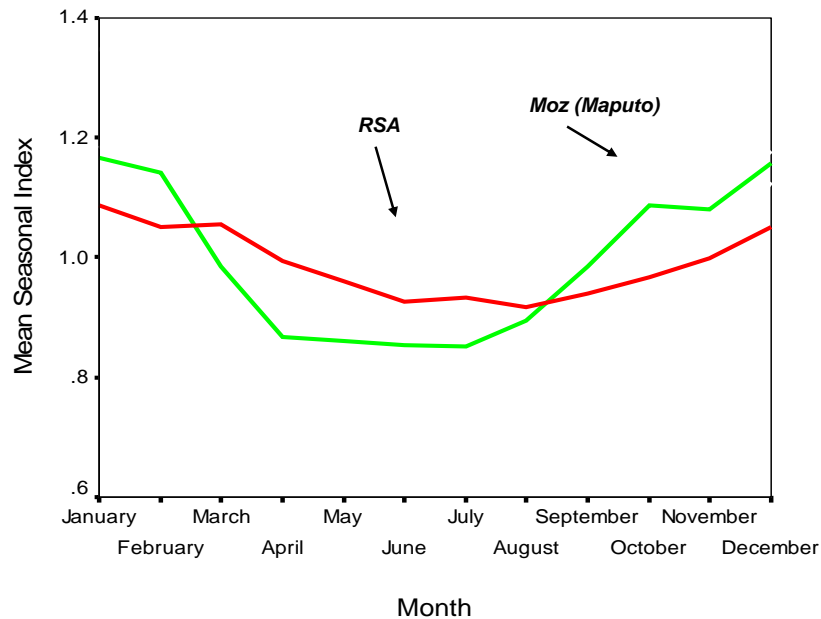
27

Índice de Sazonalidade dos Preços do Milho, 1994-2005 (Grossista, RAS)



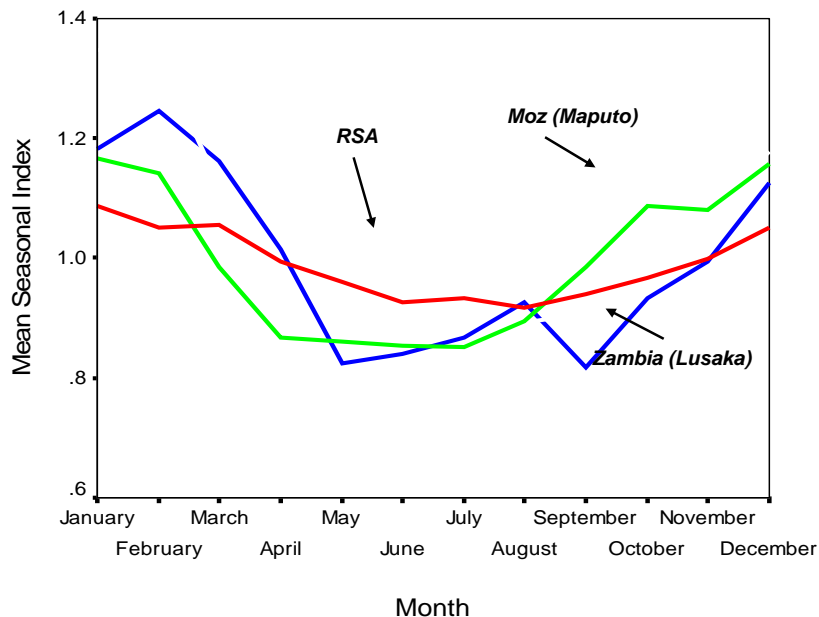
RSA é o “gold standard” a nível da região: Boa rede de transportes e comunicações, infraestructuras de armazenamento, mercado de capitais eficiente, JSE

Indíce de Sazonalidade dos Preços do Milho, 1994-2005 (Grossista, RAS)



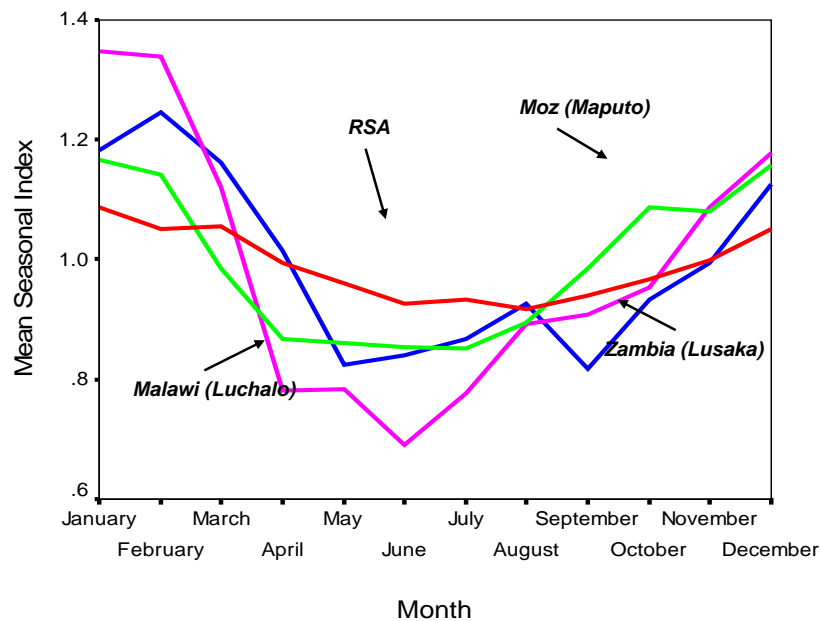
Moçambique não tem uma intervenção directa do estado no mercado de milho; Maputo depende grandemente do comércio doméstico e regional

Indíce de Sazonalidade dos Preços do Milho, 1994-2005 (Grossista, RSA)



Zambia têm substancialmente mais intervenção do que Moçambique (FRA, importações e exportações periódicas... e a maior variação sazonal de preços

Indíce de Sazonalidade dos Preços do Milho, 1994-2005 (Grossista, RSA)



Malawi tem o maior nível de intervenção governamental...e a maior variação sazonal de preços

Implicações Para Estratégias Para Promover a Participação no Mercado

- ✦ Focalizar esforços nas zonas aptas em termos de agro-ecologia e que fazem parte dos circuitos de comercialização regular
- ✦ Apoiar pequenos produtores para que tenham a capacidade de se tornarem cada vez mais comerciais
 - Capacidade para aumentar a área cultivada é o ponto de partida (tracção animal: componente importante)
 - Adopção de tecnologias melhoradas (acesso a sementes, fertilizantes, armazenamento, extensão)

Implicações Para Estratégias Para Promover a Participação no Mercado (Cont.)

- Diversificação de culturas (em especial de rendimento)
- Acesso a crédito e informação de mercado através das associações de produtores
- Operacionalização duma abordagem provincial integrada sob liderança das DPAs, em colaboração com os serviços de investigação, SIMAPs, sector privado e ONGs
- Junto do MF, MIC e MPD rever a política do IVA na importação