

ECO-355

**O Papel do Governo na Comercialização Agrícola e seu Impacto na  
Redução da Pobreza em Moçambique: O Caso de Milho**

**Tívio Rosa Chongo**

**Universidade Eduardo Mondlane  
Faculdade de Economia  
Trabalho de Licenciatura em Economia**

**Maputo, Dezembro de 2008**

## Declaração

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

---

(Tívio Rosa Chongo)

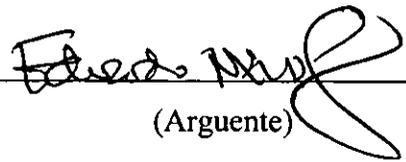
## Aprovação do Júri

Este trabalho foi aprovado com \_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) Valores, no dia \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2008, por nós membros do júri examinador, na Faculdade de Economia, da Universidade Eduardo Mondlane.



---

(Presidente do Júri)



---

(Arguente)



---

(Supervisor)

## Agradecimentos

Agradeço sincero e profundamente ao meu supervisor, dr. Estácio Rajá pela paciência e comentários pertinentes no meu trabalho, à Direcção, professores e funcionários da Faculdade de Economia, ao dr. Sinézio Nhancale pelo incansável apoio, correcção e sugestões das diversas versões do trabalho, à minha tia Amélia.

Finalmente, a todos amigos que tem estado a caminhar comigo nesta batalha há mais de 15 anos e a todos que directa ou indirectamente contribuíram para a realização deste trabalho.

A todos o meu muito obrigado

## Dedicatória

Aos meus pais (Amós Cândido Chongo e Rosa Rafael Tamele) e aos meus irmãos que sempre que possível, foram os meus segundos pais.

## Abreviaturas

- AMODER- Associação moçambicana para o desenvolvimento rural  
CA - Comercialização agrícola  
COMESA - Comunidade para o desenvolvimento da África Austral  
ECA - Estratégia da comercialização agrícola  
FARE - Fundo de apoio a reabilitação de economia  
FIDA - Fundo das Nações Unidas  
GAPI - Gabinete de apoio a pequenos investimentos  
INIA - Instituto Nacional de Investigação Agronómica  
INE - Instituto Nacional de Estatística  
KM - quilómetros  
MIC - Ministério da Indústria e Comércio  
MINAG - Ministério da Agricultura  
MOP - Ministério das Obras Públicas  
MT - Meticais  
PRE - Programa de Reabilitação Económica  
PARPA - Programa para redução da pobreza absoluta  
RCR - Rede de comercialização rural  
SACU - União Aduaneira da África Austral  
SADC - Comunidade para o desenvolvimento da África Austral  
SIMA - Sistema de Informação de Mercados Agrícolas  
TIA - Trabalho de Inquérito Agrícola

## **Listas de tabelas**

Tabela 1: Relação entre a Rede de Comercialização Rural (RCR) e os níveis da CA nas 10 províncias para o Milho, Arroz, Feijão, Amendoim e Castanha de Caju no período de 2000 - 2006.....	25
Tabela 2: Produção de milho em Moçambique (2003-2006), por províncias.....	26
Tabela 3: Balanço da comercialização agrícola de milho-média de 2004/2006.....	31
Tabela 4: Evolução da Produção Agrícola nos Últimos 6 Anos em Toneladas.....	35
Tabela 5: Frequência de famílias que cultivam e média de produção e venda de milho...36	
Tabela 6: Frequência de culturas básicas por província (%).....	37
Tabela 7: Comparação dos preços médios de milho proveniente da Africa de Sul e da Produção nacional.....	43

## **Listas de gráficos**

Gráfico 1 - Evolução da Produção Agrícola nos Últimos 6 Anos em Toneladas.....	34
Gráfico 2 - Produção de milho na zona norte.....	35
Gráfico 3 - Preços médios de milho importado e nacional no mercado de Maputo.....	42
Gráfico 4 - Evolução de crédito à economia.....	44

## Sumário

Este trabalho procura analisar o papel do governo na comercialização agrícola de produtos no geral, e do milho em particular na zona Norte do país, durante o período compreendido entre 1986 à 2006. Avalia a hipótese de que a intervenção do governo na comercialização do milho aumente o rendimento dos agricultores e reduz os custos de transação.

No período considerado encontra-se claramente uma melhoria dos índices de comercialização, analisando a tendência através da ilustração gráfica mas, no que se refere ao impacto da intervenção do governo na comercialização e na redução da pobreza, bem como no desempenho da nossa economia, através na análise feita, verifica-se um aumento do rendimento resultante da comercialização dos excedentes de produção, enquanto que a falta de vias de acesso para o escoamento da produção resulta num aumento dos custos de transação. Por via disso, o governo é chamado a intervir através de políticas apropriadas de forma a apoiar a comercialização do milho.

Índice	Páginas
<b>Capítulo I</b> .....	2
1.1 Introdução .....	2
1.2 Problema.....	2
1.3 Hipóteses .....	3
1.4 Objectivos.....	3
1.4.1 Objectivo geral .....	3
1.4.2 Objectivos específicos .....	4
1.5 Justificativa do Tema.....	4
1.6 Metodologia.....	5
1.7 Estrutura do Trabalho .....	6
<b>Capítulo II</b> .....	7
Revisão da literatura .....	7
2.1 Conceito de Comercialização .....	7
2.2.1 Agentes da comercialização agrícola .....	9
2.2 Conceito de Pobreza .....	12
2.3 Pobreza e Agricultura .....	15
2.4 Desenvolvimento agrícola e redução da pobreza .....	17
<b>Capítulo III</b> .....	20
3.1 Comercialização agrícola em Moçambique.....	20
Contextualização .....	20
3.2 Financiadores da Comercialização Agrícola .....	22
3.3 Constrangimentos na Comercialização Agrícola em Moçambique.....	22
3.4 Estradas e transportes para o aprovisionamento e escoamento do excedente da produção .....	23
3.5 Papel da rede de comercialização rural em Moçambique .....	25
3.6 Produção de milho em Moçambique .....	27
3.7 Comercialização de Milho.....	28
3.8 Custos de comercialização de milho .....	31
3.9 Papel dos intervenientes na produção e comercialização de Milho .....	33
3.9.1. Na produção.....	33
3.9.2 Níveis de Produção Agrícola.....	33
3.10 Na comercialização.....	35
<b>Capítulo IV</b> .....	38
4.1 Papel do governo na comercialização do milho e o seu impacto na redução da pobreza em Moçambique.....	38
<b>Capítulo V</b> .....	47
5.1 Conclusões e recomendações .....	47
Bibliografia.....	50

## **Capítulo I**

### **1.1 Introdução**

A agricultura no mundo constitui a base fundamental para a prática da comercialização agrícola através da produção e provisão de produtos agrícolas, particularmente do milho e, Moçambique não foge a regra ocupando na zona norte e centro maior parte da população.

A comercialização agrícola em Moçambique está inserida no processo de proporcionar rendimentos aos produtores, contribuindo assim para o desenvolvimento rural e combate à pobreza através da transformação do meio rural.

Actualmente, a produção de milho, para além de servir para o consumo, tem o potencial de rentabilizar o activo das famílias rurais (rendimentos monetários), contribuir e suscitar o desenvolvimento do empresariado nas zonas rurais. O milho é uma fonte de rendimento para as famílias da zona norte do país.

O estudo constata que o milho, além de ser fonte de rendimento monetário, é um cereal que contribui em grande medida na segurança alimentar, na geração de rendimento, assim como na redução da pobreza naquela região do país.

É neste sentido que o presente estudo, pretende analisar o papel desempenhado pelo governo na comercialização dos produtos agrícolas, do milho em particular, em Moçambique.

### **1.2 Problema**

Com o início do Programa de Reabilitação Económica (1987), a remoção de restrições no movimento de produtos entre distritos e províncias e eliminação do sistema de monopólios, surgiram comerciantes privados e informais, criaram-se condições para que a comercialização agrícola desenvolvesse.

Uma das formas de aumentar a produção e a produtividade na agricultura é incrementando a área de cultivo, uso de tecnologias avançadas, introdução de sistema de monoculturas, criação de condições favoráveis para a comercialização da produção bem como o estímulo a procura dos produtos.

Dadas as condições climáticas favoráveis para o cultivo de cereais em Moçambique, com destaque para a cultura do milho, o governo devia ter como estratégia para responder a crise de alimentos a intensificação do cultivo desta cultura. Deste modo surge a necessidade de se entender Até que ponto a interevidência do governo na comercialização do milho tem tido impacto na redução da pobreza em Moçambique?

### 1.3 Hipóteses

**H:1.** A intervenção do governo na comercialização do milho aumenta o rendimento dos agricultores.

**H:2.** A intervenção do governo na comercialização do milho reduz o custo de transação dos comerciantes.

### 1.4 Objectivos

O presente estudo apresenta como objectivos:

#### 1.4.1 Objectivo geral

- Analisar o papel do governo na comercialização de produtos agrícolas no geral, e do milho em particular na zona Norte do país, durante o período compreendido entre 1986 e 2006.

### 1.4.2 Objectivos específicos

O trabalho apresenta os seguintes objectivos específicos:

- Identificar os fundamentos teóricos segundo os quais existe uma relação positiva entre a intervenção do governo na comercialização do milho e o nível de desenvolvimento no sector agrícola;
- Identificar as condições necessárias para a prática da comercialização agrícola;
- Analisar em que medida a intervenção do governo pode afectar a comercialização do milho e, qual o seu impacto na redução da pobreza;
- Discutir medidas alternativas de comercialização do milho, de forma a contribuir para o desenvolvimento do país através da redução da pobreza;
- Propor medidas de políticas económicas conducentes a solução ou minimização do problema da comercialização.

### 1.5 Justificativa do Tema

O estudo justifica-se relevante para um país como Moçambique pela informação que vai gerar, por ser oportuno, e por constituir um problema com que o país se depara, *o da crise de alimentos*. Por se tratar de um produto estratégico para o combate a pobreza e, por ser um cereal em que os países vizinhos apresentam um decréscimo da sua produção como pode-se ver a seguir:

**Produção na Região da África Austral:** segundo dados fornecidos pelo SIMA 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 não tenham sido feitas, sabe-se que o Zimbabwe, Zâmbia e o Malawi, países fronteiriços com Moçambique, tem reservas alimentares muito limitadas. Na altura da realização do inquérito, a vila de Milange na província de Zambézia, já tinha um movimento intenso de comerciantes exportando de forma informal milho para Malawi. As quantidades exportadas por dia variam 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 Malawi através de Milange é trazida dos distritos como Mocuba e Ile, a uma distância de mais de 4 horas de camião (SIMA/MADER).

O governo tem como uma das grandes preocupações a criação de uma rede comercial cada vez mais virada aos produtos agrícolas, aliado ao facto de que na constituição da República a agricultura foi definida como base do desenvolvimento.

O estudo da comercialização do milho vai ajudar na tomada de decisões, vai espelhar qual vai ser a magnitude da perda das receitas resultante da fraca intervenção do governo na criação de uma rede comercial para a comercialização do milho e, vai ainda através de um debate teórico avançar algumas experiências de países que tiveram apoio do governo na comercialização do milho.

### **1.6 Metodologia**

Para a elaboração do trabalho, recorreu-se à pesquisa documental baseada na recolha de dados numéricos para a validação da problemática em estudo. Esta técnica consistirá na recolha de informação constante em relatórios e documentos em instituições apropriadas, com destaque para o Ministério da Agricultura, a Direcção Nacional do Comércio - o Departamento de Mercados e Comercialização Agrícola no Ministério da Indústria e Comércio e o INE, que permitirá colher dados sobre a comercialização do milho em Moçambique, e sua aquisição nos vários pontos de produção.

A pesquisa feita relaciona-se com a consulta de obras literárias, legislação, protocolos, documentos oficiais, como Programas, Políticas e Estratégias existentes nas bibliotecas e instituições na Cidade de Maputo e *sites* da *Internet* que tratam de assuntos que se relacionam com a produção e comercialização do milho.

Os objectivos do trabalho requerem que se analise o papel do governo na comercialização do milho nacional relativamente ao produzido no país com destaque para a região norte, dado ser a região do país que apresenta uma maior quantidade de produção deste cereal.

Assim, serão recolhidos com destaque dados estatísticos do período de 1986 a 2005 de produção, comercialização na zona norte e centro do país, designadamente Nampula, Cabo Delgado, Niassa e a Zambézia, que também constituem fontes importantes de abastecimento do produto para a província de Maputo, comparando com os preços de milho proveniente da África do Sul, colocado na província de Maputo.

### **1.7 Estrutura do Trabalho**

O trabalho está dividido em cinco capítulos, onde o primeiro começa por apresentar a introdução, problema, os objectivos, hipóteses, relevância do tema e a metodologia.

O segundo faz a revisão bibliográfica dos conceitos de comercialização agrícola, pobreza e relaciona o desenvolvimento agrícola com a redução da pobreza.

O terceiro analisa a comercialização agrícola em Moçambique, a produção, a comercialização, com particular desempenho dos intervenientes na produção e comercialização do milho.

O quarto analisa o papel do governo na comercialização do milho e o seu impacto na redução da pobreza em Moçambique e o quinto apresenta as conclusões do estudo, e as possíveis recomendações.

## Capítulo II

### Revisão da literatura

Este capítulo faz um enquadramento teórico de conceitos da comercialização e pobreza

#### 2.1 Conceito de Comercialização

A comercialização é um fenómeno comum no mundo desde o passado, estando quase todas economias de alguma forma envolvidas neste processo na medida em que existe uma interdependência económica entre os países, pois há países (exemplo: Moçambique) que são habundantes em terra e recursos hídricos, localizando-se a beira do oceano, outros são abundantes em capital e localizam-se no interior, portanto, a comercialização é inevitável.

Por outro lado, actualmente quase todas economias são caracterizadas por uma maior abertura ao comércio externo, pois, é impossível um país atingir o crescimento e desenvolvimento económico sendo auto-dependente.

Diferentes conceitos de comercialização têm sido utilizados, mesmo na literatura especializada.

Num sentido restrito, comercialização tem sido definida pelo conjunto de operações que se iniciam com a criação dos produtos agrícolas e culminam com a sua utilização ao nível do consumidor final. Neste contexto, a comercialização significa tão-somente a continuação do processo de produção (Cabral, 2001)

Deve-se destacar, no entanto, que produção e comercialização estão tão fortemente relacionadas que não faz sentido separá-las. Além do mais, como ver-se-á adiante, o processo de comercialização implica, entre outras coisas, transformações do produto (Ibid).

No sentido amplo, de acordo com Barros (1987) segundo as suas pesquisas, encontrou duas possíveis definições sobre comercialização: A primeira é que comercialização compreende “o conjunto de actividades realizadas por instituições que se acham empenhadas na

transferência de bens e serviços desde o ponto de produção inicial até que eles atinjam o consumidor final.

A comercialização constitui uma etapa fundamental do processo produtivo e, envolve ‘uma série de funções ou actividades de transformação e adição de utilidade, onde bens e serviços são transferidos dos produtores aos consumidores. Apesar dessa importância, segundo Leite e Pessoa (2002), ‘grande parte dos agentes envolvidos, como na cadeia produtiva, não conseguem obter nem gerir informações sobre a diversidade de produtos e mercados, bem como sobre a variedade de canais de comercialização existentes.

A segunda, comercialização como um “processo social através do qual a estrutura de demanda de bens e serviços económicos é antecipada ou ampliada e satisfeita através da concepção, promoção, intercâmbio e distribuição física de tais bens e serviços (Steele, Vera e Welsh, 1964).

Ele afirma também que a comercialização é um processo social que envolve interacções entre agentes económicos através de instituições apropriadas como o mercado (que deve ser entendido como o “local”<sup>1</sup> em que operam as forças da oferta e demanda, através de vendedores e compradores, de tal forma que ocorra a transferência de propriedade da mercadoria através de operações de compra e venda).

Neste contexto, a comercialização é o processo ou estágio em que um determinado produto ou serviço inicia suas vendas no mercado ou segmento ao longo de um determinado período, e actualmente é praticado em toda superfície terrestre.

Como proposição geral, as actividades de comercialização envolvem três tipos principais de alterações sobre a matéria-prima agrícola: forma, tempo e espaço.

---

<sup>1</sup> O termo local usado nesta definição é um tanto abstracto de modo a acomodar os diferentes tipos de mercados existentes.

Marques e Aguiar (1993) acrescentam um quarto tipo de transformação, qual seja, as alterações de posse. Na alteração de forma, há o processamento pelo qual combinam-se recursos produtivos para transformar a matéria-prima de sua forma bruta (temos aqui um exemplo da castanha de caju) para um tipo comestível (amêndoa torrada, no exemplo).

As alterações de tempo ocorrem devido a sazonalidade da produção agrícola, que requer serviços de armazenamento (transferência do bem ao longo do tempo), como é o caso ainda do milho no país cuja produção está bastante concentrada em alguns períodos de ano. Já as transformações espaciais acontecem porque nem sempre a produção ocorre próximo ao local de consumo, o que requer o transporte das mercadorias no espaço.

### **2.2.1 Agentes da comercialização agrícola**

O fluxo de comercialização de mercados agrícolas é comumente desdobrado em quatro categorias de agentes (produtores agrícolas, agro-industriais, distribuidores e consumidores) responsáveis pela comercialização dos produtos agrícolas e pelo confronto entre a oferta e a demanda (Cabral, 2001).

Os produtores agrícolas disponibilizam para o mercado produtos destinados ao consumo final ou a utilização como bens intermediários. Tanto podem desenvolver a comercialização directamente, quanto por intermédio de agrupamentos de produtores, cujo objectivo é melhorar as condições de comercialização dos seus produtos. Nos casos de agrupamentos em associações ou cooperativas, actuam como atacadistas e conseguem obter eficiências técnicas e económicas, além de aumentar o poder de barganha nos mercados em que actuam (Ibid).

As agro-industriais utilizam matéria-prima produzida na agricultura transformando-a em processos mais ou menos elaborados. Em geral, essas agro-indústrias de transformação actuam a montante adquirindo sua matéria-prima directamente de seus próprios agentes de compra nas zonas de produção. Também actuam a jusante efectuando cada vez mais vendas por atacado de seus produtos directamente aos varejastes (Ibid).

Aos distribuidores, atacadistas e comerciantes, compete a compra de produtos agropecuárias, transformados ou não, bem como a realização de diversas operações que permitirão a apresentação desses produtos aos consumidores. Os atacadistas vendem, em geral, grandes volumes a outros atacadistas, grandes consumidores e indústrias de transformação. Em alguns casos, os atacadistas não realizam directamente a compra dos produtos, actuando como simples representante de seus clientes, em geral, agro-indústrias. Recebem suas rendas na base de comissões e salários (Ibid).

Os consumidores são os agentes dinamizadores das mudanças ao longo de uma cadeia, já que representam os agentes economicamente activos do processo (Vilela e Macedo, 2000).

Portanto, a cadeia de comercialização de um produto envolve diversos agentes ou canais de distribuição interferindo no movimento desse produto desde a exploração agrária até o consumidor final. A complexidade dos circuitos de comercialização em termos de número de diferentes agentes que intervêm na comercialização do produto tem a ver tanto com a organização do sector, quanto com o produto em questão e/ou com as exigências do consumidor.

Esta complexidade leva a outra questão importantíssima da economia da comercialização que são as margens de comercialização. Segundo a definição de Junqueira e Canto (1971), margem de comercialização é a diferença entre o preço pelo qual um intermediário (ou um conjunto de intermediários) vende uma unidade de um produto e o pagamento que ele faz pela quantidade equivalente que precisa comprar para vender essa quantidade.

Portanto, compreende os custos incorridos pelos comerciantes tais como salários, aluguéis, insumos diversos, depreciações, juros e impostos, além do lucro ou prejuízo do intermediário. Uma das maiores contribuições do estudo de margens de comercialização pode ser obtida através do acompanhamento de sua evolução em relação a um produto. Essa evolução pode permitir a inferência e análise de possíveis transmissões de renda dentro de uma cadeia produtiva (Ibid).

Pode permitir também avaliar se a estrutura - grau de concorrência, principalmente - desse mercado, está evoluindo para formas mais oligopolizadas ou monopolizadas. De forma idêntica, os efeitos de diversas mudanças como as tecnológicas, de logística ou de maior agregação de valor ao produto também podem ser captadas.

Uma das questões problemáticas é de como comercializar no mercado. Segundo Weydmann (1999), existem dois caminhos de comercializar, um deles é comercializar por conta própria ou fazer parceria. A primeira pode ser vista como uma verticalização das actividades dos produtores, enquanto a segunda como uma forma mista. A primeira opção é analisada em seguida. Verticalizar a comercialização significa que os produtores terão que organizar a comercialização, isto é, encontrar e adequar-se às exigências dos clientes, garantir a regularidade, quantidade, qualidade e preço. Também significa encontrar e tratar com fornecedores de embalagens, máquinas, transportadores, etc.

Os ganhos de se entrar no mercado individualmente provêm da autonomia para definir a estratégia de comercialização mais adequada. Pode-se negociar preços, mudar de clientes, procurar novos nichos, modificar produtos, etc. Além disso, apesar da intensa concorrência, a pesquisa em supermercados concluiu que nenhuma marca ainda domina o consumidor. Ou seja, embora entrando tardiamente no mercado, ainda é possível participar do processo de selecção de fornecedores que em algum momento os consumidores começarão a fazer (Ibid).

Entre os possíveis custos da actuação isolada estão a necessidade de tempo para deslocamento e de pessoas treinadas para consultar o mercado, e também de transporte da produção ao consumidor.

\Outro custo é a construção de uma marca. Esta, além de servir para a promoção da produção local, possibilita também a identificação da origem do produto, que é fundamental para o comprometimento dos produtores com a qualidade do produto.

No caso da comercialização isolada é necessário conhecer as características dos possíveis clientes como supermercados médios, condomínios e restaurantes.

## **2.2 Conceito de Pobreza**

A definição sobre o que é pobreza não é única, sendo discutida por sociólogos, economistas, historiadores, geógrafos, antropólogos e outros cientistas sociais.

Identificar quem é pobre não é uma tarefa fácil. Todas as tentativas para descrever a pobreza acarretam vantagens específicas carregadas de interesses próprios. Alguns estão empenhados em mostrar quanta pobreza existe, enquanto outros procuram ignorá-la. O ubíquo indicador de um dólar por dia acarreta hipóteses discutíveis; contudo, a sua simplicidade é brilhante porque fornece uma medida que todos podem relacionar um facto em que todos nós concordamos é que a pobreza leva-nos a resultados negativos (Tribe, 1994).

Diniz e Arraez (2003) apontam que o conceito de pobreza embute um alto grau de subjectividade e escapa do âmbito da economia, uma vez que envolve variáveis de natureza cultural, histórica, social, filosófica e mesmo religiosa. Segundo esses autores, sob o prisma da economia, porém, pobreza possui um carácter material, que significa em última instância um estado de carência em relação a certo padrão mínimo, estabelecido socialmente, de necessidades materiais que devem ser atendidas em cada momento por um indivíduo. Sob este escopo, a questão fundamental é determinar a linha demarcatória para esse padrão mínimo que possa mensurar a pobreza. Assim, a pobreza possui uma dimensão de insuficiência de renda que limita a capacidade de consumo.

Rocha (2001) também considerou essa relação entre a pobreza e a insuficiência de renda. Tanto que, mesmo admitindo que a pobreza seja considerada uma “síndrome de carências adversas”, em seus estudos associou a pobreza somente à ocorrência de renda baixa, mais especificadamente a níveis de renda incapazes de atender às necessidades básicas em determinado tempo e lugar. Conceitos como os citados acima, que tratam a renda como base da mensuração da pobreza são considerados de abordagem unidimensional.

Para Sen (2000), no entanto, a pobreza deve ser considerada como privação de capacidades e não como baixo nível de renda, que é o critério comumente utilizado para identificar a pobreza. O autor deixa claro, porém, que ao se analisar a pobreza na perspectiva da privação das capacidades não se nega que a renda baixa é uma das principais causas do fenómeno e que a falta da renda pode representar uma razão básica da privação de capacidades das pessoas.

Sen (2000) expõe que ainda existe um vínculo entre pobreza como inadequação de capacidades e pobreza como baixo nível de renda, sendo que a renda é um meio fundamental para obter capacidades. Com maiores capacidades, as pessoas tenderiam a ser mais produtivas e obter rendas mais elevadas. Relaciona a ausência de liberdades substantivas (ou seja, liberdade de participação política ou oportunidade de receber educação básica ou assistência médica) à pobreza económica, “que rouba das pessoas a liberdade de saciar a fome, de obter uma nutrição satisfatória ou remédios para doenças tratáveis, a oportunidade de vestir-se ou morar de modo apropriado, de ter acesso a água tratada ou saneamento básico”

No país, algumas pessoas definem pobreza como: estar com fome e não ter possibilidades de se alimentar, estar doente e não ter condições de ir para o hospital, querer estudar e não ter condições de ir a uma escola, querer e não ter possibilidades de fazer poupança, querer e não ter possibilidades de vestir, falta de abrigo, entre outras definições.

Nos documentos oficiais subsequentes (PARPA I, 2001), conceito de pobreza foi definido como a incapacidade dos indivíduos de assegurar para si e os seus dependentes um conjunto de condições básicas mínimas para a sua subsistência e bem-estar, segundo as normas da sociedade.

De acordo com (Alcântara, Júnior e Holanda, 2004), a pobreza é a falta de rendimentos e/ou património suficientes para ter acesso a bens e serviços essenciais em níveis considerados adequados, de acordo com o padrão vigente numa sociedade. Entretanto, a

pobreza é considerada como a privação acentuada dos elementos básicos para a sobrevivência humana.

Segundo (PARPA II, 2006), a pobreza é a impossibilidade por incapacidade, ou por falta de oportunidade de indivíduos, famílias e comunidades de terem acesso a condições mínimas, segundo as normas básicas da sociedade.

Entretanto, conforme os documentos oficiais de Moçambique (PARPA II, 2006), há três aspectos a focar neste conceito de pobreza que são: pobreza absoluta, relativa e humana.

- A pobreza absoluta é a falta de rendimentos necessários a satisfação das necessidades alimentares básicas da população.
- A pobreza relativa é falta rendimento suficiente para satisfação das necessidades alimentares e não alimentares essenciais, de acordo com o rendimento médio do país.
- A pobreza humana é a falta de capacidades básicas humanas, como analfabetismo, má nutrição, esperança de vida reduzida, saúde materna fraca, incidência de doenças preveníveis, com medidas indirectas tais como acesso à bens, serviços e infra-estruturas necessárias para atingir capacidades humanas básicas como saneamento, água potável, educação, comunicações, energia, entre outros.

É fácil concordar que a redução da pobreza ou promoção do bem-estar dos menos favorecidos deve ser o objectivo de política pública, mas pode haver desacordo sobre o que significa pobreza. Pode-se começar com a seguinte definição operacional de uma medida de pobreza: é uma *medida* da incapacidade de uma população de atingir *um nível mínimo de bem-estar*. Esta definição destaca 3 elementos principais da medição da pobreza (Dava *et all*, 1996):

- (i) *Bem-estar*, ou um indicador do bem-estar individual, que levanta a questão de como se mede o bem-estar do agregado familiar ou de um indivíduo?
- (ii) *Um nível mínimo*, ou um limite da linha de pobreza que levanta a questão do que é um nível de vida mínimo aceitável?

(iii) Uma *medida* agregada ou um método de agregação sobre indivíduos, que levanta questão de como se combina informação sobre os níveis de bem-estar de indivíduos numa população num índice?

Abordagens diferentes de medição da pobreza podem ser distinguidas pelos pressupostos específicos que fazem em cada uma destas três questões.

Olhando para os conceitos de comercialização e de pobreza podemos verificar que a comercialização pode levar ao aumento da produção a nível interno através da elevada troca de produtos com o exterior se o comércio beneficiar os agentes económicos a nível interno e, isto pode incentiva-los a produzirem muito mais para exportação dos seus produtos a preços baixos, beneficiando-se deste modo das vantagens comparativas dos seus produtos e consequentemente este efeito pode levar ao crescimento e desenvolvimento económico. Nesta óptica, pode haver uma relação negativa entre a comercialização e a pobreza na medida em que quanto maior fôr o nível de comercialização em determinada região, implicará maior nível de bens e serviços e monetário para o comércio, e isto tenderá, mantendo tudo o resto constante, diminuir a intensidade da pobreza na economia (Dava *et al*, 1996).

### **2.3 Pobreza e Agricultura**

Nos países em desenvolvimento, os pobres residem maioritariamente em zonas rurais, e obtêm o seu meio de vida directa ou indirectamente da agricultura. Mas a agricultura é vital para as zonas rurais e urbanas- “somente o incremento da produtividade agrícola pode simultaneamente melhorar o bem estar entre os 2/3 de todos os africanos que trabalham principalmente em agricultura assim como os mais carentes nas zonas urbanas que gastam mais de 60% do seu orçamento em alimentação (Vale e Costa, 2004)

O grande relacionamento entre a pobreza e agricultura não é largamente compreendido, nem pelo facto de agricultura ser vital para ambos os mais carenciados das zonas urbanas e rurais. Este relacionamento é óbvio apesar de que nós podemos sempre “complicar” tais

ligações, o valor desta “complicação” no desenvolvimento é questionável. Eis a história (Ibid).

O aumento na produtividade agrícola leva-nos directamente ao aumento na produção de alimentos. Por outro lado, o aumento da produção agrícola induz-nos a alimentos mais baratos. Isto faz com que haja benefícios enormes para os consumidores, camponeses, e âmbos os mais carentes das zonas urbanas e rurais. Este benefício para os mais carentes vem via redução dos custos dos alimentos o que constitui uma grande percentagem das suas despesas domésticas.

Desta maneira a disponibilidade de alimentos baratos significa um aumento substancial de rendimentos. Se reduzirmos o custo de alimentos só em 10% seria equivalente a um aumento de rendimento em cerca de 5% ou mais para os mais carentes. Se reduzirmos o custo de alimentos só em 10% seria equivalente a um aumento de rendimento em cerca de 5% ou mais para os mais carentes. Existem alguns riscos para os produtores/camponeses, relacionados com a redução dos custos de alimentos. Contudo, esta redução de custos pode significar um instrumento poderoso de desenvolvimento, não só para milhões de pessoas pobres nas zonas urbanas, mas também para camponeses, dos quais 30–60% pertencem a rede de compradores de alimentos “*net food buyers*”. Ainda há mais. O custo reduzido de alimentos não é o único benefício. Para reduzir o custo dos alimentos é necessário aumentar a produção dos mesmos. Quanto mais alimento produzido mais actividades substancialmente económicas, serão geradas ao longo da cadeia de produção, colheita, classificação, armazenamento, transporte, consolidação, processamento e vendas no varejo. Estas actividades geram empregos e oportunidades de rendimento para os mais carentes das zonas rurais e urbanas (Vale e Costa, 2004).

Além dos benefícios económicos de produzir mais alimentos, a disponibilidade de alimentos mais baratos, e desta maneira o grande acesso e consumo de alimentos, contribui directamente para melhorar a nutrição dos mais carentes. Novamente, a história é bastante simples. Quanto mais alimentos disponíveis, melhor é para os mais carentes.

Boa nutrição contribui para melhor saúde. Esta, por sua vez, adiciona-se ao bem estar económico, dado que, uma população saudável adocece com menos frequência, é mais produtiva e gasta menos recursos financeiros em assistência médica, medicamentosa e funerais. A importância da produtividade agrícola como ferramenta para a redução da pobreza, não pode ser particularmente salientada quando os riscos futuramente descritos, estão também sendo analisados.

Se a comunidade menos desenvolvida tiver que escolher uma só actividade para alcançar a primeira meta de desenvolvimento de milénio de redução da pobreza extrema e fome, temos que produzir mais alimentos. Não deverá haver incertezas.

#### **2.4 Desenvolvimento agrícola e redução da pobreza**

As maneiras pelas quais a agricultura pode afectar o nível geral de pobreza num país podem ser directas e indirectas. A maneira directa implica que o crescimento agrícola diminua directamente o grau de pobreza em áreas rurais e na economia como um todo. A maneira indirecta implica que a maneira pela qual o crescimento agrícola contribua para a redução geral da pobreza seja através da contribuição da agricultura ao crescimento geral, e através da contribuição deste último à diminuição da pobreza (Sarris, 2001).

Há basicamente três maneiras pelas quais os pobres (ou qualquer outra pessoa que importe) podem melhorar suas rendas reais. Em primeiro lugar através de aumentos nos activos produtivos que possuem. Isso pode ser feito através de seus próprios investimentos, tirados de sua própria poupança ou por meio de empréstimos, ou através de aumentos nos activos fornecidos pelo governo mas apropriados pelo sector privado, tais como saúde e educação. O segundo mecanismo opera através da melhoria no nível de emprego e do retorno sobre activos que os pobres já possuem. Esses retornos melhorados podem ser obtidos, por exemplo, através de uma utilização maior de terras não utilizadas, lucros derivados de aumentos de preços dos produtos produzidos e vendidos pelos pobres, ou aumentos no emprego e nos salários. O último canal é a produtividade aumentada dos activos que os pobres possuem e, isso poderia envolver, por exemplo, maior produtividade da terra ou da

mão de obra, ou seja, aumento da produção por unidade de terra ou de mão de obra a preços inalterados. (Ibid).

Uma questão importante, que está ligada ao desenvolvimento agrícola e a seu papel na diminuição da pobreza, é a segurança da propriedade da terra ou dos direitos de posse. Esses direitos estão longe de ser seguros em muitos países em desenvolvimento, e isso pode ser um impedimento importante para que a terra aumente as mudanças técnicas, que aumentará o valor da terra. Isto poderia ser, por exemplo, um problema sério na maioria dos países Africanos, onde os sistemas de posse da terra são de tal ordem que proporcionam direitos de propriedade privada muito limitados. O acesso à terra traz muitas vantagens para diminuição da pobreza, e muitas vezes auxilia na obtenção de ganhos de eficiência. Por exemplo, o acesso a terras agricultáveis pode acrescentar valor a muitos factores que, de outra forma, são sub utilizados pelos pobres (por exemplo, a mão de obra familiar), pode reduzir o custo do uso de factores de produção de unidades familiares (por exemplo, a mão de obra familiar através custos de transacção e de supervisão inferiores), pode proporcionar segurança alimentar quando aumentam os preços dos alimentos, etc. (Janvry e outros, 2001).

Assim, as implicações em termos de pobreza e de crescimento de qualquer terra que aumente a mudança técnica na agricultura dependerá consideravelmente do sistema de posse da terra existente, porque é a apropriação dos benefícios da mudança técnica que está em questão. Conforme mostraram Adams e He (1995), o desenvolvimento agrícola concentrado no desenvolvimento de colheitas tendeu a piorar a distribuição da renda nas áreas rurais do Paquistão, na medida em que a maioria dos pobres eram sem-terra.

Hayami (2000) ilustra de maneira vívida os diferentes caminhos de crescimento do desenvolvimento agrícola desde o século XIX nas Filipinas, na Indonésia e na Tailândia, e atribui as diferentes trajectórias de crescimento agrícola à evolução das estruturas agrárias naqueles países.

O desenvolvimento agrícola envolve aumentos de produtividade, e isso pode ocorrer, seja através de novas técnicas de produção, seja através de investimentos em infra-estrutura que aumente a produtividade ou em capital humano.

Binswanger e Von Braun (1993) examinaram as questões da mudança tecnológica agrícola e da diminuição da pobreza. Eles observam que as experiências de países sugerem que a mudança tecnológica que aumenta a produção agrícola associada a uma melhor infra-estrutura para melhorar a comercialização da produção aumentada foi crucial para o aumento do crescimento agrícola, da oferta de alimentos e do emprego, os quais são vitais para os pobres.

Embora haja casos que possam ser citados em que a mudança tecnológica e a comercialização tenham sido culpados pelo declínio do bem-estar dos pobres, esses casos mostram que em todas essas situações há outros factores que foram responsáveis por esses efeitos adversos. Eles observam que o desenvolvimento agrícola regional desequilibrado, embora possa levar inicialmente ao efeito moinho, provavelmente beneficiará os pobres através de melhorias no consumo (Sarris, 2001).

Em Moçambique cerca de 54,1% da população(2002/2003), maioritariamente rural, vive na pobreza, facto este que leva o desenvolvimento rural a ocupar um lugar de destaque nas agendas sobre o desenvolvimento económico e social do país. Nas zonas rurais a pobreza encontra-se associada ao fraco desenvolvimento da agricultura, infra-estruturas e mercados, e a fraca disponibilidade de instituições financeiras (Governo de Moçambique, 2006:67-70)

O governo contudo, considera que o desenvolvimento económico e social das áreas rurais não é sinónimo de desenvolvimento agrícola; que o padrão de vida das famílias rurais depende da complexa relação entre a produção familiar e trabalho assalariado, agrícola e não agrícola; e que o ritmo de desenvolvimento rural depende directamente do nível de investimento concentrado no fomento do capital humano, financeiro, comercial, intelectual e social (Ibid).

## Capítulo III

### 3.1 Comercialização agrícola em Moçambique

#### Contextualização

A comercialização agrícola desempenha um papel importante na economia nacional e em particular na melhoria das condições de vida da população, que mais de 80% vive da agricultura. É um dos principais impulsionadores do relacionamento económico entre as zonas rurais e as urbanas. É assim que, para a área da comercialização agrícola, o Governo definiu como um dos seus objectivos principais: - contribuir para o crescimento da produção agrícola orientada para o abastecimento do mercado interno, visando a melhoria dos rendimentos monetários das populações (Estratégia da Comercialização Agrícola, 2000-2004).

Após a independência, o país adoptou o sistema socialista em que o estado intervia activamente sobre o processo económico impondo leis para os quais deveriam ser cumpridas e o papel privado quase que não se fazia sentir na tomada de decisão na economia. Mas, foi em 1987 com a introdução do PRE (Programa de Reabilitação económica) que se começa a dar os primeiros passos para uma economia de mercado, que se veio a confirmar em 1990 e, neste sistema a intensidade da intervenção do estado diminui bastante incentivando o sector privado a investir e liberdade de tomar decisões implementando estratégias em seu benefício. Portanto, desde esta data, que Moçambique actua numa economia de mercado tem-se mostrado níveis de crescimento elevados.

O conflito armado surgido pouco depois da independência e que se prolongou até 1992, deixou um quadro de destruição de importantes infra-estruturas, com particular destaque para as pontes, mas fundamentalmente uma grande desarticulação das estruturas funcionais do estado e das empresas privadas em consequência do êxodo de centenas de milhares de pessoas que praticamente dominavam a gestão tanto da coisa pública, como empresarial.

Contudo, com a paz as reformas económicas tomam os seus rumos, os moçambicanos dispostos a iniciarem programas de investimentos um pouco por todo o país. Este período caracteriza-se pela hiperinflação, que na prática levou a que se processasse uma transferência de rendimentos tirando o pouco que a maioria tinha para engrossar o muito que poucos tinham.

Moçambique atravessa uma nova fase de desenvolvimento económico e social caracterizada por profundas mudanças em todas as esferas da vida. Como resultado da implementação e materialização do Programa do Governo no período pós-guerra, o sector comercial agrícola tem conhecido melhorias significativas no seu desempenho que se traduzem, entre outras, no crescimento da produção agrícola destinada aos mercados interno e externo, no aumento de actividades de comercialização agrícola através de uma maior oferta e procura de produtos e serviços. Contudo, estes resultados económicos continuam estar aquém dos níveis desejados. Dai a necessidade da adopção de um conjunto de mecanismos e medidas que permitam o desenvolvimento da competição entre os intervenientes e transmita sinais económicos à orientação da produção e comercialização agrícola (ECA, 2000-2004).

A comercialização agrária desempenha um papel determinante em qualquer economia agrária. É através do sistema de comercialização que os produtores têm acesso ao mercado para os seus excedentes de produção, recolhem informação para a planificação da produção e determinam em última instância, a obtenção de rendimentos que lhe garantam um padrão de vida adequado. De uma maneira geral as populações rurais moçambicanas apresentam uma fraca integração com o mercado para os seus produtos e a comercialização é afectada pelo fraco desenvolvimento das infra-estruturas rurais, o mau estado das estradas exige um investimento avultado para a promoção dos sistemas de produção, processamento e troca.

Em Moçambique há uma variabilidade de produção bastante acentuada devido às diferenças de zonas agro ecológicas e climas bastante incertos, facto que coloca maior ênfase à intervenção de mercado para a estabilização de fornecimentos de produtos agrários usando o preço como instrumento.

### **3.2 Financiadores da Comercialização Agrícola**

A Associação Moçambicana Para o Desenvolvimento Rural (AMODER), Gabinete de Apoio a Pequenos Investimentos (GAPI) e o Fundo de Apoio a Reabilitação de Economia (FARE) são os principais financiadores das operações da comercialização agrícola no país no quadro do programa de facilidades de crédito que é financiado pelo União Europeia, abrangendo as províncias de Nampula, Niassa, Zambézia, para além do Programa Malonda no Niassa e FARE (PES/MIC:2002).

Hoje, os governos distritais recebem o fundo de desenvolvimento local para financiamento, um fundo descentralizado para financiamento dos projectos de desenvolvimento dentro dos distritos. Segundo técnicos especializados de Moamba, o acesso a este financiamento é feito em associações quer agrícolas quer comerciais, isto é, grupo de 5 ou mais membros, cuja única exigência para garantia ao crédito é a fotocópia do Bilhete de Identidade e declaração de residência com a taxa simbólica de juros de 1%.

O Fundo das Nações Unidas também é uma das organizações que desenvolve acções de combate a pobreza no país, tendo criado um programa denominado “Programa de Apoio ao Financiamento Rural” cujo intuito específico é melhorar o acesso sustentável aos serviços financeiros apropriados para indivíduos, grupos e empresas nas áreas rurais. Visa a criação do ambiente político e desenvolvimento favorável para assegurar a sustentabilidade a longo prazo para difusão e expansão de serviços financeiros rurais.<sup>2</sup>

### **3.3 Constrangimentos na Comercialização Agrícola em Moçambique**

Os constrangimentos que se colocam na comercialização agrícola em quase todas as províncias excedentárias são os seguintes:

- ❖ As margens ainda altas de comercialização devido, em primeiro lugar, aos altos custos de transportes, especialmente nas curtas distâncias das zonas de produção até as estradas primárias e secundárias:

---

<sup>2</sup> Paper da FIDA: Habilitar os Pobres à Superar a Pobreza em Moçambique, 2003.

- ❖ A falta de infra-estruturas rodoviárias terciárias adequadas em muitas zonas com altas potencialidades de produção;
- ❖ A falta de financiamento do sistema bancário e os altos custos do capital, do crédito formal praticado por agentes económicos, são factores que contribuem para elevadas margens de comercialização;
- ❖ Falta de transparência de mercado e uma distribuição assimétrica de informação são responsáveis pelas falhas de mercado;
- ❖ Mau estado de algumas vias de acesso aos locais de produção e aos mercados.
- ❖ Dificuldade de Gestão e de Marketing.
- ❖ Exiguidade de informação estatística.
- ❖ Acesso ao crédito e elevadas taxas de juros.
- ❖ Falta de sacaria.

#### **3.4 Estradas e transportes para o aprovisionamento e escoamento do excedente da produção**

As infra-estruturas (estradas) constituem importantes veículos de desenvolvimento, porque contribuem para dinamizar o funcionamento dos mercados, permitem a circulação de bens para o aprovisionamento e/ou escoamento dos excedentes (Lifaniça, 2008).

Segundo a Estratégia do Sector de Estradas o total da rede de estradas é estimado em 32.349 Kms, sendo 26.035 Kms (80,5%) não pavimentadas e as restantes 6.314 Kms (19,5%) de rede pavimentada. Estes elementos mostram o esforço que tem que ser despendido para efeitos de manutenção, com vista a garantir em particular, o acesso aos pólos importantes de actividades económicas com ênfase na agricultura, indústria, e fomento do comércio (MOP, 2005).

Relativamente ao transporte do milho, bem como de outros produtos agrícolas o mesmo é feito na sua maioria por via rodoviária, pois o transporte ferroviário não foi concebido e desenvolvido incorporando o escoamento de produtos agrícolas, é por isso que não existe nos grandes centros de produção (Lifaniça, 2008).

Este tipo de transporte conjuntamente com o marítimo constituem os meios que deveriam participar no escoamento de excedentes, contudo, requerem o uso de intermodalismo e enfermam de problemas de segurança e programação não adequados para o comércio do milho.

É assim que o transporte rodoviário é o mais usado, embora as estradas não ofereçam boas condições para a circulação o que influencia os seus custos, pois maior parte de estradas é de terra batida e a sua circulação no período chuvoso é ainda mais difícil e nalguns casos não é possível, devido as condições deploráveis do terreno.

Fazendo uma comparação não com a exactidão que seria desejável, devido as diferenças da forma como circulam os meios de transporte, mas tentando encontrar mais ou menos distâncias similares, por exemplo, o preço de transportar via rodoviária cerca de 20 tons de milho de Chimoio para Maputo é de 30.000,00 MT, (as vezes é possível reduzir o preço usando o transporte informal) (MIC, 2004).

Recorrendo ao transporte marítimo o preço da mesma quantidade da Beira à Maputo é estimado em cerca de 20.0000 MT, incluindo despesas administrativas.

Usando o transporte ferroviário e dada a inexistência de uma linha férrea que liga Maputo ao centro do país, a estimativa é feita tendo em conta os custos incorridos para o trajecto de Ressano Garcia a Maputo (535 Km) que atingem 5.858,00 Mt. Assumindo que a distância entre o centro e Maputo é 3 vezes este trajecto, então dir-se-á que para o transporte dos mesmos 20 tons o custo é estimado em 17.500,00 MT (MIC, 2004).

Do ponto de vista económico o transporte ferroviário nestas condições parece ser claramente o mais barato que todos os outros meios de transporte, seguido do marítimo, mas que são usados poucas vezes, quer pela sua localização, quer pela não existência duma organização mais adequada, do ponto de vista de coordenação com outros modos de transporte e prestação de outros serviços necessários para o transporte (Lifaniça, 2008).

### 3.5 Papel da rede de comercialização rural em Moçambique

A comercialização agrícola em Moçambique é um vector fundamental para o desenvolvimento de alguns sectores de actividades económicas. As dificuldades de poupança doméstica por parte dos camponeses e dos comerciantes em geral e ainda o insuficiente sistema de crédito para financiar o desenvolvimento das actividades de sobrevivência incluindo o comércio são outros problemas que inquietam as zonas rurais.

Pode-se depreender que a comercialização agrícola (CA) é decisiva no combate a pobreza e para o desenvolvimento económico no País. Contudo, os constrangimentos acima referidos desencorajam o investimento dos camponeses como a falta de poupanças dos comerciantes para financiar as aquisições de produtos e mesmo na aplicação do pouco que conseguem através do crédito para o pagamento do serviço do empréstimo.

**Tabela 1 — Relação entre a Rede de Comercialização Rural (RCR) e os níveis da CA nas 10 províncias para o Milho, Arroz, Feijões, Amendoim e Castanha de Caju no período de 2000 – 2006**

	<i>Nias</i>	<i>Cdel</i>	<i>Nam</i>	<i>Zam</i>	<i>Tete</i>	<i>Man</i>	<i>Sof</i>	<i>Imb</i>	<i>Gaz</i>	<i>Map</i>
CA	57.14	392.8	920.1	862.21	208.26	316.95	75.07	25.27	59.21	10.13
(ton s)	5	10	58	1	3	2	6	8	9	4
RC										
R	1.235	3.828	2.469	1.659	1.424	3.021	5.852	2.539	3.747	1.352
Ráci										
o	2.2			0.2	0.7	1	3.8	10	6.0	13
%		0.9	0.3							

Fonte: MIC/MINAG/2006

A tabela acima mostra o potencial de excedente de produção por província que é constituído por produtos agrícolas, (Milho, Arroz, Feijões, Amendoim e Castanha de Caju) em relação a rede comercial rural existente e operacional no País. Nela são também apresentados os rácios em termos percentuais das lojas existentes para a quantidade de produtos excedentários, significa que na província Zambézia com cerca de 862.211 tons de excedentes apenas 0,2% são comercializados na rede comercial o que é insignificante.

O desenvolvimento do comércio rural só poderá ter o seu impacto quando tiver o acompanhamento do desenvolvimento de mercados para a colocação dos excedentes.

Das análises feitas pelo Ministério da Indústria e Comércio, constatou-se que os comerciantes só se arriscam a comprar quantidades enormes de produtos aos camponeses quando tem a garantia de colocação no mercado, porque muitas das vezes o comerciante rural actua como intermediário e não está disposto a empatar o seu capital em produtos agrícolas pois quando não são imediatamente escoados perdem o seu valor.

Como se pode depreender, a maior parte dos produtos não passam pelos estabelecimentos comerciais formais, o seu escoamento é assegurado pelos informais. A fraca capacidade dos agentes económicos de participarem nas campanhas e a manutenção dos stocks conforme é ilustrado na tabela acima indicada, faz com que os produtos sigam os canais informais.

Normalmente, a zona norte de Moçambique é auto-suficiente em termos de produção de milho. Portanto, dependendo de cada situação, o sector familiar produtor participa nos mercados agrícolas de milho, onde efectua a sua venda e/ou compra. Tais mercados não são lugares necessariamente físicos, onde o sector familiar e compradores se encontram para efectuar as suas transacções de troca de bens e serviços. Essas trocas, geralmente, são intermediadas por moeda, provendo ao vendedor um rendimento monetário e ao comprador o milho (Balate, 2005).

### 3.6 Produção de milho em Moçambique

De acordo com os dados compilados do Instituto Nacional de Investigação Agronómica (INIA) o milho é o cereal mais produzido praticamente em todas as províncias do país, e contribui com cerca de 1.348.600 tons por ano o que representa um peso de cerca de 80% do conjunto de cereais (milho, arroz, mexoeira e mapira), (Trabalho de Inquérito Agrícola, 2001/06).

O milho é consumido sob forma de grão e após a sua transformação em farinha de milho bastante apreciada pelas populações do País, é por isso, o mais comercializado na rede comercial informal e formal de todos os produtos básicos cultivados em Moçambique, designadamente arroz, mapira, mexoeira, amendoim, feijões, mandioca e batatas doce e reno.

Conforme nos mostra a tabela 2, a produção de milho acontece em todas as províncias do país, mas somente três destacam-se devido a sua média de produção do período em análise estar acima de 200.000 tons/ano, designadamente Zambézia 263.317 tons, Manica 212.271 tons, e Niassa 202.835, (TIA, 2003/06).

A província que apresenta melhores níveis de produtividade é Niassa que supera a média nacional ao registar cerca de 1,4 tons/hectare, seguindo-se Cabo Delgado e Manica com 1,3 tons/hectare e Zambézia com 1,2 tons/hectare (Tabela 2).

**Tabela 2: Produção de milho em Moçambique (2003-2006), por províncias**

<i>Províncias</i>	<i>Área cultivada (Hectare)</i>	<i>Produção (Ton)</i>	<i>Rend/médio/hectare (Ton/Hectare)</i>
Niassa	142.882	202.835	1.4
Cabo Delgado	98.705	128.686	1.3
Nampula	132.150	133.359	1.0
Zambézia	228.001	263.317	1.2
Tete	187.239	196.908	1.1
Manica	163.579	212.271	1.3
Sofala	99.282	80.255	0.8
Inhambane	100.982	40.890	0.4
Gaza	130.632	61.756	0.5
Maputo	53.143	28.323	0.5
<b>Total</b>	<b>1.336.597</b>	<b>1.348.600</b>	<b>1.0</b>

Fonte: (TIA, 2003/06)

De acordo com os dados da tabela acima, a província que apresenta melhores níveis de produtividade é Niassa que supera a média nacional ao registar cerca de 1,4 tons/hectare, seguindo-se Cabo Delgado e Manica com 1,3 tons/hectare e Zambézia com 1,2 tons/hectare.

### **3.7 Comercialização de Milho**

A Estratégia de Comercialização Agrícola para 2006-2009<sup>3</sup>, também conhecida por ECA II, que sucede a ECA I que vigorou em 2000-2005, apresenta as linhas gerais da situação de cada uma das fases, da cadeia de valor da qual se pode resumir o seguinte:

<sup>3</sup> (MIC, 2006)

De um modo geral, em toda a cadeia de valor a comercialização agrícola enferma de limitações que impedem a sua evolução com celeridade e magnitude desejadas. A produção agrícola é realizada por pequenos agricultores, sendo a mão de obra constituída na sua maioria pelo agregado familiar, utiliza poucos insumos e a produção é destinada grande parte para o auto consumo.

Com a fragilidade dos sistemas de conservação, o processo pós-colheita é caracterizado por quebras muito elevadas, estimadas em mais de 30%. O escoamento é dificultado pelo mau estado de conservação de grande parte das estradas secundárias, terciárias e vicinais e cobertura irregular pela rede de armazéns.

Ao nível do processamento o milho é transformado, em geral, em pequenas moageiras, porque a indústria de grande porte prefere importar milho da África do Sul, sob o argumento de que, este, é devidamente classificado, o que permite produzir farinha de melhor qualidade.

Em relação a rede comercial o milho beneficia do escoamento através de lojas rurais, comerciantes licenciados e não licenciados (barracas, tendas, vendedores ambulantes), armazenistas, importadores e exportadores. Muitas vezes, o mesmo comerciante realiza diversos tipos de comércio (a grosso e a retalho) no mesmo estabelecimento. Actualmente no campo, a comercialização agrícola é feita também por vendedores ambulantes em número considerável, e tem dificuldades de aceder ao crédito por falta de garantias reais. Com o surgimento de instituições de micro crédito nalguns distritos, os que procuram créditos têm recorrido as mesmas para solicitar pequenos financiamentos.

Quanto ao mercado, o milho é destinado para o mercado interno e externo. O mercado doméstico é caracteriza-se por baixo poder de compra em geral, mais de metade da população Moçambicana vive abaixo da linha da pobreza. Maior parte da população vive no campo e produz o básico para a sua alimentação. A população das vilas e cidades com emprego formal, em geral, apresenta maior poder de compra e embora, muitas vezes, mantenha uma ligação com o campo através de familiares que produzem e ajudam na alimentação, apresentam maior propensão de compra de produtos agrícolas. Portanto, o

mercado interno situa-se principalmente nas zonas urbanas e, em particular na região Sul, com pequena aptidão agro-ecológica para a agricultura. As importações de milho na sua maioria destinam-se a indústria de transformação.

As dificuldades de vias de acesso e a baixa produtividade da agricultura tornam os produtos agrícolas nacionais pouco competitivos relativamente às importações, com agravante da baixa qualidade, falta de padrões e problemas de pesagem e embalagem. A informação sobre disponibilidade e preços de produtos em diversas zonas do país, apesar de ser monitorada pelo MINAG e pelo MIC nem sempre chega atempadamente aos principais agentes (pequenos agricultores e comerciantes rurais).

O mercado externo pode ser dividido em duas áreas: mercado regional (SADC) e o resto do mundo. Muitos países da SADC são vizinhos de Moçambique. A SADC estabeleceu diversos protocolos entre os quais o protocolo comercial que define prazos para a retirada total de direitos de importação entre os países membros. Existem na África Austral outros organismos de que Moçambique não faz parte como a SACU e a COMESA<sup>4</sup> e que aplicam tarifas elevadas para países não membros. Moçambique para além de ser membro da SADC tem acordos bilaterais com diversos membros da COMESA (ECA, 2006).

Quanto à efectivação de exportações o país concretiza-as para os países vizinhos, formal e informalmente, e esporadicamente para outros países.

Feita esta análise, é fácil depreender que os constrangimentos persistem na cadeia de valor do milho e ditam a necessidade de prosseguir com a adopção de um conjunto de mecanismos e medidas que permitam o desenvolvimento da comercialização de excedentes de milho de tal forma que se encorajem o produtor.

Conforme a tabela nos mostra, os níveis de comercialização tendem a corresponder as expectativas, conforme demonstram as médias de comercialização de 2004/6, relativamente as previsões anuais do MIC, praticamente em todas as províncias, excepto em Inhambane.

---

<sup>4</sup> Criada em 1982, seu objectivo é a criação da zona do comércio livre o que foi alcançado em 31 de Outubro de 2000. Países membros: Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Egipto, Etiópia, Malawi, Maurícias, Namíbia, Quénia, Ruanda, Somália, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia, Zimbabué.

**Tabela 3-Balanco de comercialização agrícola de milho-média de 2004/2006**

Balanco de comercialização agrícola -média de 2004/06

U/M: Ton

Tabela 15

Produto		C.Delgado	Niassa	Nampula	Zambézia	Tete	Manica	sofala	Inhamban	Gaza	Maputo	Total
Milho	Projeção	38,333	23,667	53,600	75,667	28,333	43,333	9,133	2,067	2,133	5,067	281,333
	Real	45,297	21,139	50,651	78,956	22,159	48,588	7,351	459	2,008	2,875	279,483
	%	118.2	89.3	94.5	104.3	78.2	112.1	80.5	22.2	94.1	56.7	99.3
Arroz	Projeção	2,200	150	6,500	967	0	0	0	0	6,707	510	17,034
	Real	3,280	201	7,335	1,412	0	174	0	0	3,193	21	15,616
	%	149.1	134.0	112.8	146.0	0.0	0.0	0.0	0.0	47.6	4.1	91.7
Mapira	Projeção	3,333	30	2,023	750	0	733	367	0	0	0	7,236
	Real	2,381	21	2,537	789	9	73	231	0	0	0	6,041
	%	71.4	70.0	125.4	105.2	0.0	10.0	62.9	0.0	0.0	0.0	83.5
Mandioca	Projeção	22,467	0	44,000	43,200	167	0	0	450	0	0	110,284
	Real	20,374	0	54,207	29,091	971	0	0	382	0	469	105,494
	%	90.7	0.0	123.2	67.3	581.4	0.0	0.0	84.9	0.0	0.0	95.7
Feijão	Projeção	4,000	6,833	15,000	18,960	5,833	1,533	107	250	67	0	52,583
	Real	7,388	5,586	18,963	33,753	6,597	2,862	1,093	408	132	170	76,952
	%	184.7	81.8	126.4	178.0	113.1	186.7	1021.5	163.2	197.0	0.0	146.3
Amendoim	Projeção	8,850	833	23,667	2,833	417	333	0	233	0	0	37,166
	Real	10,017	421	19,567	756	643	628	0	230	1	84	32,347
	%	113.2	50.5	82.7	26.7	154.2	188.6	0.0	98.7	0.0	0.0	87.0
Girassol	Projeção	0	351	3,032	0	0	333	350	0	0	0	4,066
	Real	0	98	852	0	0	2,008	0	0	0	0	2,958
	%	0	27.9	28.1	0.0	0.0	603.0	0.0	0.0	0.0	0.0	72.7
Total	Projeção	79,183	31,864	147,822	142,377	34,750	46,265	9,957	3,000	8,907	5,577	509,702
	Real	88,737	27,466	154,112	144,757	30,379	54,333	8,675	1,479	5,334	3,619	518,891
	%	112.1	86.2	104.3	101.7	87.4	117.4	87.1	49.3	59.9	64.9	101.8

Fonte (MIC 2005/06)

### 3.8 Custos de comercialização de milho<sup>5</sup>

Os tipos de custos de comercialização são, no seu geral, similares aos custos associados à comercialização de outros cereais e as metodologias de cálculo podem também ser usadas para outras culturas. Os vários tipos de custos de comercialização são (MIC e MINAG, 2007).

- ❖ *Embalagem*- Alguns dos grandes agricultores do Zimbabwe, por exemplo, fornecem o milho a granel à moageira, o que não constitui uma opção realista para comerciantes que comprem a pequenos agricultores. São necessários sacos, acordos possíveis sobre os sacos. Alguns comerciantes esperam que os agricultores

<sup>5</sup> Vide MIC e MINAG (2007), Guia técnico de mercado agrícola: Um guia de comercialização do milho para extensionistas, Maputo- Moçambique

forneçam o saco, enquanto outros dão aos agricultores sacos em troca. Outros ainda, oferecem um preço mais alto pelo milho ensacado.

- ❖ *Transporte*- O milho é transportado nos ombros ou à cabeça, de bicicleta, carrinho de mão, carroça, carrinha, autocarro, ou camião. Como muitas machambas não estão situadas perto da estrada, tanto o agricultor, assim como o comerciante terão de transportar o milho para a estrada mais próxima sem usar um transporte motorizado. Quando o comerciante faz isto, os custos aumentarão e o preço para o agricultor será mais baixo. Em muitas províncias do país, durante a época da compra de milho, há muita produção que sai das zonas de produção mas, o volume de produção transportado é relativamente pequeno. No país o custo de transporte da produção agrícola é estimado em função da unidade (saco ou tonelada) e varia mediante o estado ou condições das estradas e da disponibilidade de mercadoria.
- ❖ *Manuseamento*- O milho pode ser manuseado em diversas ocasiões entre o agricultor e o comprador. O comerciante pode fazer isto ele próprio ou pagar alguém para fazê-lo. Exemplos de ocasiões em que o milho é manuseado mediante um pagamento quando o comerciante vende o milho no mercado são: transporte do milho não vendido para um armazém no final do dia, descarregamento do milho no mercado, carregamento de sacos para o camião e para a berma da estrada, transporte do milho para o local de venda no dia seguinte;
- ❖ *Perda de peso*- O peso no momento de compra não será exactamente o mesmo no momento de venda. Se o tempo entre a compra e a venda é só de alguns dias, a perda pode ser insignificante mas, se o comerciante armazenar o milho por algum tempo e desenvolver acções para melhorar a qualidade do milho, então a diferença nos pesos pode ser significativa;
- ❖ *Armazenagem*- Os pequenos comerciantes poderão ter armazém de um dia para o outro o milho não vendido no mercado. Os grandes comerciantes poderão armazenar o milho enquanto preparam um carregamento para a entrega a uma moageira distante ou porque não têm comprador de imediato. A armazenagem tem

um custo pois, a tarifa aplicada pelo dono do armazém para guardar os sacos de milho ou, quando o armazém é propriedade do comerciante, a depreciação do valor do armazém, o custo operativo (electricidade, água, telefone, etc) e de manutenção será um custo de financiamento, perdas de peso, custos associados com a fumigação e conservação para preservar a qualidade;

- ❖ *Financiamento*- Os custos de financiamento podem não ser muito visíveis, mas são extremamente importantes. Para estar em actividade, um comerciante pode pedir dinheiro emprestado ao banco, aos parentes ou a um agiota, a juros altos.

### **3.9 Papel dos intervenientes na produção e comercialização de Milho<sup>6</sup>**

#### **3.9.1. Na produção**

Os dados do TIA 2003 referentes a zona norte indicam que cerca de 98.4% dos que cultivam o milho pertencem às pequenas explorações<sup>7</sup>. A prioridade do sector familiar na produção deste cereal já não é de assegurar apenas a dieta alimentar da sua família, mas também de rentabilizar a produção através da sua participação na comercialização do cereal.

Deste modo, os principais agentes intervenientes na prática desta cultura são maioritariamente os produtores do sector familiar.

#### **3.9.2 Níveis de Produção Agrícola**

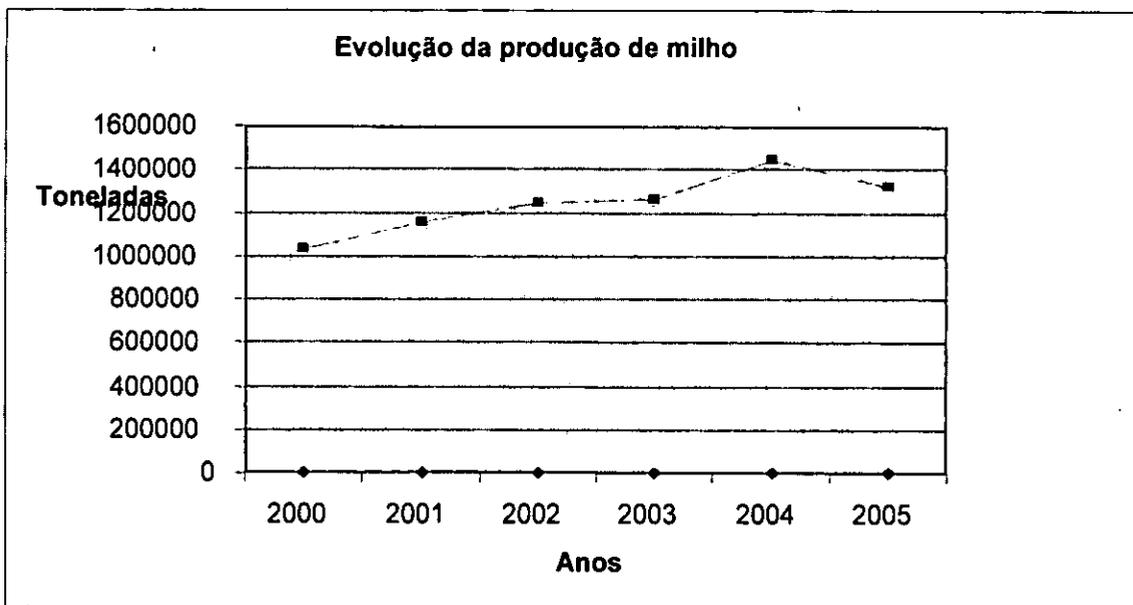
Embora as condições climatéricas do país sejam desfavoráveis para a prática de agricultura em algumas regiões (estiagem, inundações e ciclones), os níveis de produção das principais culturas tradicionalmente produzidos no país, em particular o milho conheceram um crescimento significativo nos últimos anos, conforme mostra o gráfico que se segue:

---

<sup>6</sup> Vide Balate, A.S (2005), Papel sócio económico do milho na zona norte de Moçambique: O caso da comercialização, Maputo-Moçambique

<sup>7</sup> Vulgo sector familiar

**Gráfico Nº1 – Evolução da Produção Agrícola nos Últimos 6 Anos em Toneladas**

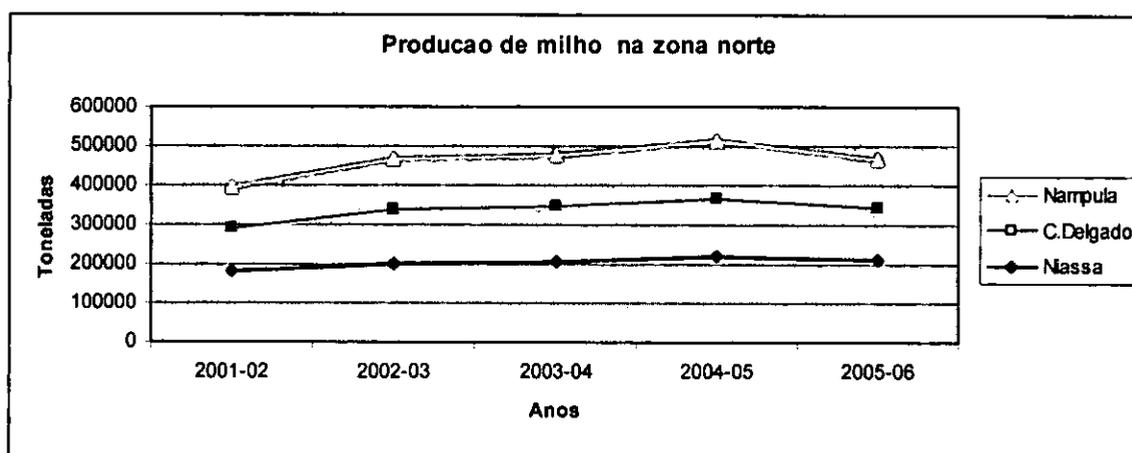


Fonte: MINAG/2006

Comparativamente aos cereais produzidos no país, os dados da tabela que se segue tirando a mandioca, mostram que o milho é o cereal que aparece com maior frequência na estrutura produtiva, o que significa que este cereal tem uma grande importância e contributo no país.

Os dados do TIA de 2001 mostram que, a produção de milho na zona norte apresentou um crescimento regular, desde a campanha de 2001/02 até 2005/06, excepto nas campanhas de 2005/2006 período em que a produção deste cereal caiu continuamente. Esta irregularidade na produção resulta da seca, a qual é caracterizada por longo período de seca que se vinha registrando na maior parte dos países da região austral.

**Gráfico Nº2 – Produção de milho na zona norte**



Fonte: TIA-2002/06

**Tabela 4 – Evolução da Produção Agrícola nos Últimos 6 Anos em Toneladas**

<i>Produto</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
Milho	1,018,860	1,143,263	1,235,658	1,247,897	1,437,044	1,313,032
Arroz	157,936	166,945	167,925	200,439	186,229	173,769
Feijões	141,343	153,825	177,356	179,553	192,377	200,742
Mapira	252,026	313,787	314,136	314,589	337,037	307,545
Amendoim	115,684	109,175	109,787	109,915	127,505	131,886
Mandioca	5,352,755	5,974,594	5,924,550	6,149,897	6,412,767	6,634,924
<b>Total</b>	<b>7,038,604</b>	<b>7,861,589</b>	<b>7,929,412</b>	<b>8,202,290</b>	<b>8,692,959</b>	<b>8,761,898</b>

Fonte: MINAG/2006

### 3.10 Na comercialização

Após a produção e colheita de milho realizada pelo sector familiar produtor segue-se a fase da comercialização agrícola. A fase da comercialização agrícola de milho tem como principais agentes intervenientes o próprio sector familiar produtor, os comerciantes

grossistas rurais, os comerciantes grossistas de mercado, os comerciantes retalhistas de mercado ou informais, os armazenistas formais ou as grandes empresas compradoras deste cereal.

Os produtores do sector familiar participam na comercialização de milho. A maioria das vendas efectuadas por este sector são realizadas perto de casa. Contudo, no caso em que os produtores vivem em zonas de difícil acesso, estes transportam o produto na cabeça até ao local da venda ou do comprador mais próximo, nos anos de muita produção. Nos anos de acentuada escassez de milho, os compradores deslocam-se para as casas dos produtores em busca do produto para comprar.

Os comerciantes grossistas informais rurais ou de mercado deslocam-se às zonas produtoras para adquirir milho para posterior revenda geralmente nas zonas urbanas. Em geral, os comerciantes retalhistas compram milho para revender aos consumidores.

**Tabela 5: Frequência de famílias que cultivam e média de produção e venda de milho**

<i>Actividade</i>	<i>Niassa</i>	<i>Cabo Delgado</i>	<i>Nampula</i>	<i>Zambézia</i>
Famílias que cultivam milho(%)	99,48	76,73	69,29	71,28
Produção(Kg)	905,5	325,6	194,0	551,0
<b>Venda (Kg)</b>	206,1	201,4	141,8	285,5

Fonte:TIA 2003

Comparativamente aos cereais produzidos e comercializados na zona norte do país, os dados do TIA 2003 mostram que o milho é o cereal que aparece com maior frequência na estrutura produtiva das famílias, o que significa que tem uma grande importância na diminuição da pobreza no seio familiar desta região.

Em Niassa, 99.48% da população dedica-se ao cultivo familiar do milho, de onde cerca de 206.1 Kg é vendendo e o remanescente é consumido. Tendo em conta que o sector agrícola

produz em média mensal 905.5Kg deste cereal, estes números revelam que o milho é um cereal de elevada importância para as populações da região Norte e Centro que, contribui para o rendimento das famílias e, por via disso, contribui para a redução da pobreza absoluta.

Um dos grandes contributos do milho na zona norte do país é a sua capacidade de gerar rendimentos. Neste sentido a capacidade de produção deste cereal está ligada ao comércio e a geração de emprego e conseqüentemente a redução da pobreza absoluta.

**Tabela 6: Frequência de culturas básicas por província (%)**

<i>Cultura</i>	<i>Niassa</i>	<i>C.Delgado</i>	<i>Nampula</i>	<i>Zambézia</i>
<b>milho</b>	99,48	76,73	69,26	71,28
<b>Arroz</b>	17,51	40,87	22,91	50,56
<b>Mapira</b>	55,78	55,32	36,79	23,06
<b>Mexoeira</b>	6,86	1,33	2,30	3,30

Fonte:TIA 2003

Na região Norte e Centro, as culturas básicas principalmente para a produção familiar são: milho, arroz, mapira e mexoeira, onde o milho apresenta maior percentagem em toda províncias por ser a cultura que a população mais se dedica na sua produção devido, dentre outros factores, ao clima e a sua fácil produção. A província do Niassa apresenta maior índice de produção do milho com cerca de 99.48% e, a província da zambézia apresenta maior índice de produção do arroz com cerca de 71.28% aliado a cultura de cada região.

O sector familiar da zona Norte tem a tendência de utilizar a produção de milho para a comercialização e com o dinheiro da venda, diversificar a sua dieta alimentar, garantindo desta maneira, a segurança alimentar.

## Capítulo IV

Este capítulo procura analisar em que medida a intervenção do governo afecta a comercialização do milho e seu impacto na redução da pobreza, discutir medidas alternativas de comercialização do milho, de forma a contribuir para o desenvolvimento do país através da redução da pobreza e propôr medidas de políticas económicas conducentes a solução ou minimização do problema da comercialização.

### **4.1 Papel do governo na comercialização do milho e o seu impacto na redução da pobreza em Moçambique**

O Estado na comercialização agrícola tem um papel relevante sob as mais distintas formas, que vão mais além dos instrumentos convencionais da política de comercialização agrícola (crédito e garantia de preços). Deve-se mencionar especialmente sua participação como mediador das conflituosas relações entre os investidores e a agro-indústria. E também as políticas de apoio à modernização das estruturas de comercialização, com o propósito de incentivar a criação de grandes agentes eficientes, mais adequadas para garantir o abastecimento regular do milho a preços mais baixos, inspirados nos casos de apoio à expansão dos supermercados e, em boa medida, da criação de entrepostos nos principais centros urbanos (Maluf, 1992).

A maioria das análises sobre a intervenção do Estado na comercialização agrícola preocupa-se em avaliar os desvios das políticas oficiais em relação aos objectivos que lhes seriam inerentes (derivados em grande medida de modelos teóricos de extracção funcionalista).

No Brasil o governo participa como interveniente da comercialização agrícola através da fixação de preços de garantia (preços mínimos) insuficientes em face as condições de mercado e a significativa participação de não-produtores nos recursos creditícios para a comercialização (Maluf, 1992).

Uma retrospectiva das principais instrumentos de intervenção na comercialização agrícola nos vários períodos da história revela a substituição, desde finais dos anos 60, da ênfase em intervenções directas no mercado e no controle dos chamados açambarcadores pelo apoio à concentração e integração como forma de melhorar a eficiência do sector e, também, de ampliar o grau de controlo governamental (Silva, 1998).

Em Moçambique, a comercialização agrícola mereceu é algo muito propalado pelo Governo, mas problemas como a fraca competitividade, a escassez de recursos financeiros em condições adequadas ao processo de comercialização, a falta de mercado e limitada capacidade de coordenação intersectorial têm sido motivo para criticar o governo, na tentativa de melhorar o desempenho desta actividade.

A intervenção do Estado no sistema de comercialização agrícola, data das primeiras décadas do século passado, com a instalação nos anos 20 e 30 das grandes companhias privadas e concessionárias. Estas operando em regime de monopólio absoluto, tinham as suas actividades orientadas para a promoção da produção e comercialização de culturas de rendimento, visando basicamente a exportação (copra, algodão, sisal, entre outros) (MIC, 2006).

Com a independência nacional em 1975 verificou-se a ruptura da rede comercial nas zonas rurais, devido ao abandono do país pelos comerciantes que operavam nessas áreas, o Estado viu-se na necessidade de reforçar o seu envolvimento na comercialização agrícola. Este processo, apoiado por alguns doadores, em particular através de projecto *Mozambique National Programme* (MONAP), financiado conjuntamente pelos países nórdicos (Suécia, Noruega, Dinamarca e Finlândia).

Em 1981 é criada uma empresa estatal de comercialização agrícola sob a tutela do extinto Ministério do Comércio Interno, entidade responsável pela compra de excedentes agrícolas em todo o país e escoar para as zonas de consumo, distribuição de insumos e de bens de consumo destinados a incentivar a comercialização, armazenamento e conservação de produtos agrícolas e aprisionamento da comercialização agrícola. Para levar a cabo as suas

actividades, a referida empresa foi dotado de recursos humanos, financeiros e materiais. O Estado criou ainda um mecanismo que permitia subsidiar alguns custos de transacção viabilizando a actividade da empresa. Esta empresa operou numa fase em que, para a comercialização agrícola, os preços, as tarifas de transporte e outros custos eram tabelados (Morgado, 2002).

Devido ao deficiente funcionamento dos mercados rurais, a empresa estatal de comercialização agrícola para além de intervir na compra de excedentes agrícolas, quer como armazenista, quer como retalhista, passa a actuar em múltiplas actividades nas zonas como fornecedor de bens de consumo, importando e praticamente como único distribuidor de utensílios agrícolas.

A empresa teve que operar a custos consideravelmente elevados, os quais praticamente até o início dos anos 90 foram cobertos pelo substancial apoio de alguns doadores, designadamente os países nórdicos e a comissão Europeia, contribuindo também para o desenvolvimento de infra-estruturas da empresa que em 1990 contava com uma capacidade de armazenagem para 100.000 toneladas; uma frota de transporte com mais de 200 veículos operacionais e 60 veículos ligeiros; uma rede comercial retalhista constituída por 100 postos fixos e 150 brigadas móveis.

Em 1993, com a criação do Instituto de Cereais de Moçambique (ICM), a intervenção do Estado foi mais objectiva, em toda a cadeia de valor desde a produção, comercialização ao consumo. A instituição foi definida como um organismo de coordenação económica, com autonomia administrativa e financeira. No início intervinha essencialmente na compra de cereais básicos (milho, trigo, arroz e derivados), e mais tarde foi alargada a sua actuação a outros cereais (exemplo a mapira), oleaginosas e leguminosas, com destaque para o amendoim, o girassol e os feijões.

Este instituto encontrando-se a operar numa economia de mercado, tinha o papel de reduzir as oscilações de preços.

Actualmente na comercialização agrícola compete ao estado, facilitar e regular o desenvolvimento da comercialização agrícola e criar condições que promovam o seu crescimento. Neste contexto, cabe ao estado (ECA, 2006-2009):

- ❖ A criação de um ambiente favorável ao investimento nacional e estrangeiro no comércio agrícola;
- ❖ A facilitação de investimento que promovam o comércio, tais como:
  1. Reabilitação, expansão e modernização de infra-estruturas de apoio ao desenvolvimento do comércio agrícola, com prioridade nas zonas rurais, principalmente estradas terciárias e vicinais;
  2. Promoção da construção de armazéns horizontais e silos nos principais corredores de desenvolvimento para assegurar e facilitar o escoamento e armazenagem de cereais, no âmbito da segurança alimentar, das importações e das exportações;
  3. Promoção de desenvolvimento de agro-indústrias nas zonas rurais, principalmente, através da facilitação do uso de matérias-primas nacionais e da comercialização dos produtos acabados; e
  4. Promoção da agricultura comercial.
- ❖ A definição, disseminação e monitoria de técnicas de produção e de qualidade;
- ❖ A promoção do acesso e de ligações dos pequenos produtores com os mercados, valorizando o seu potencial produtivo;
- ❖ A pesquisa, sistematização e disponibilização de informação sobre o mercado nacional, regional e internacional, tendo em vista a promoção do comércio interno e das exportações, sobretudo de produtos não tradicionais;
- ❖ A facilitação na organização dos produtores e comerciantes em associações; e
- ❖ O apoio na mobilização de recursos para o financiamento das associações agrícolas e de comerciantes, particularmente, nas zonas rurais.

O governo com vista à diversificação da captação de rendimento para o sector familiar, tem promovido o emprego nas zonas rurais através de empresas agro-industriais, da agricultura de larga e em pequenas escalas e microempresas agrícolas.

Ainda dentro deste contexto, o Estado através da Política Agrária e Estratégia de Implementação (PAEI, 1996) preconiza a promoção e melhoramento da comercialização de excedentes agrícolas através da instalação de agro-indústria no meio rural, especialmente as que utilizam matérias-primas locais, com vista a melhorar o estabelecimento do mercado e promoção de emprego no meio rural.

Por outro lado, o governo presta directamente os serviços de comercialização, estabelecendo um padrão competitivo que todos os outros participantes na comercialização devem regular. Essa regularidade pode ser garantida, através de subsídios orçamentais significativos para cobrir os custos elevados de redução da actividade privada de comercialização, para eliminar a concorrência, forçando assim os consumidores a pagar os custos da ineficiência governamental.

Na comercialização agrícola a formação de preços é em grande parte, uma função de custos de transportes, armazenamento, processamento, eficiência<sup>8</sup> com estes serviços prestados. O papel do governo é de investir nas componentes do sistema de comercialização até ao ponto em que os benefícios sociais devido a redução dos custos de comercialização igualam os custos de oportunidade social dos recursos públicos necessários para o investimento. Para além de baixar os custos reais da comercialização, os governos precisam de dar atenção à eficiência com qual os serviços de comercialização são prestados.

A Figura 3 compara os preços do milho transacionado no mercado retalhista em Maputo e os preços do mesmo produto importado da África do Sul posto em Maputo, portanto, incluindo o custo de transporte.

Os resultados mostram que importar o milho é vantajoso nos princípios e finais do ano, quando o preço do milho nacional aumenta consideravelmente (Tabelas abaixo).

---

<sup>8</sup> Significa executar as actividades correctamente, ou seja, fazer um trabalho correcto, sem erros e de boa qualidade

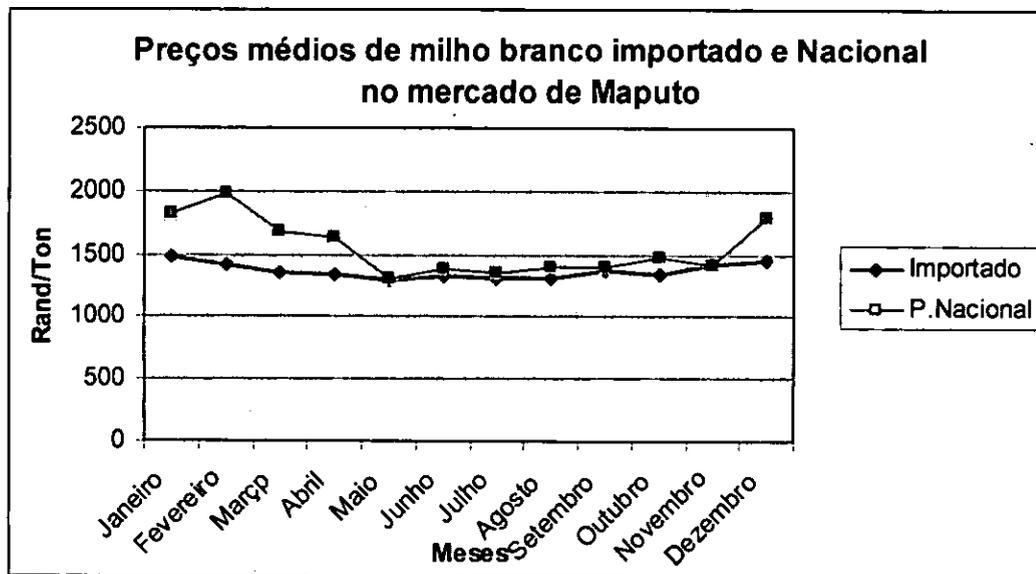
**Tabela 7- Comparação dos preços médios de milho proveniente da Africa de Sul e da Produção nacional**

<b>Meses</b>	<b>Preços Médios</b>		<b>Unidades/Toneladas</b>	
	<b>Africa de Sul</b>	<b>Nacional</b>	<b>Diferença</b>	
			<b>Favorável</b>	<b>Desfavorável</b>
<b>Janeiro</b>	1482	1813	0	381
<b>Fevereiro</b>	1421	1968	0	547
<b>Março</b>	1355	1667	0	311
<b>Abril</b>	1333	1625	0	293
<b>Mai</b>	1294	1297	0	3
<b>Junho</b>	1325	1361	0	36
<b>Julho</b>	1305	1333	0	28
<b>Agosto</b>	1309	1378	0	69
<b>Setembro</b>	1364	1385	0	21
<b>Outubro</b>	1337	1462	0	125
<b>Novembro</b>	1414	1405	9	0
<b>Dezembro</b>	1447	1769	0	322

Fonte: Adaptado de Lifaniça (2008)

Isto mostra que o custo de transporte e outras despesas de comercialização são maiores em Moçambique, o que associado a baixa qualidade do milho está na origem de empresas grandes (Companhia Industrial da Matola) optarem muitas vezes por comprar milho da África do Sul para a sua transformação em farinha de milho.

Gráfico 3-Preços médios de milho importado e nacional no mercado de Maputo



Fonte: Adaptado de Lifaniça (2008)

Nos últimos anos o governo de Moçambique tem citado como prioridade a erradicação da pobreza no país de tal forma que nos aspectos de Macroeconomia e Pobreza, previsto no PARPA II, cujo objectivo é erradicar a pobreza extrema e a fome, estabelece como uma das metas, reduzir para metade a proporção de pessoas que vivem na pobreza absoluta até 2015.

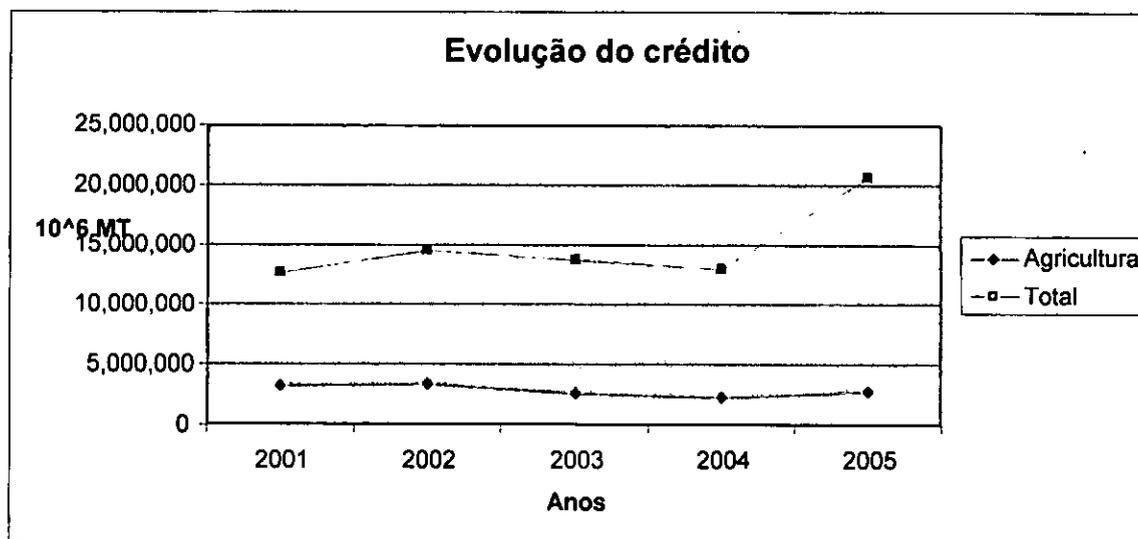
Dos dados colhidos no Boletim da República abaixo citado, a agricultura contribui com cerca de 21% no PIB, e esta particularidade faz com que seja objecto de uma atenção especial no PROGRI II. Segundo o PARPA II, o sector agrícola familiar de pequena dimensão corresponde a 99,65% do número total de famílias agrícolas, e 95,19% da área total nacional. O governo através de Programas Quinquenais realiza acções para tornar agricultura um sector viável e capaz de dinamizar o crescimento económico pois a agricultura constitui a actividade principal praticada pela maioria da população rural, constituída por cerca de 68% do total da população” (Boletim da República, 2005: 19).

A agricultura é vista como capaz de desempenhar um papel chave na estratégia de redução da pobreza e crescimento económico acelerado, e por isso recomenda-se que as estratégias a seguir assentem em duas arestas a saber: i) a capacitação dos produtores para aumentar a produtividade e rentabilidade das suas actividades e ii) a transformação do papel das instituições públicas, tornando-as facilitadoras e servidoras dos produtores, através do desenho de políticas agrárias e da provisão de serviços essenciais para a redução da pobreza absoluta, em particular das famílias rurais.

O crédito à economia tem estado a crescer, apesar de uma certa estagnação entre 2002 e 2004. O impacto na agricultura do crescimento do volume de crédito à economia é mais acentuado em 2005 que atingiu cerca de 59,4%, relativamente a 2004 tendo em conta os valores apresentados (Vide o gráfico que se segue abaixo).

Embora o governo privilegie a produção de cereais como arroz, mandioca, feijão em particular o milho, e a agricultura vista com capaz de desempenhar um papel chave na estratégia da redução da pobreza, o crédito a actividade agrícola não tem conhecido evolução, pelo contrário, os volumes de crédito disponibilizados para o sector, em 2003, 2004 e 2005, tendem a declinar quando comparados com o ano de 2002 (Vide o gráfico que se segue abaixo).

Gráfico 4- Evolução de crédito à economia



Fonte: (INE, 2004/05)

Esta descontínua evolução de crédito à agricultura pode estar ligada ao risco associado ao financiamento desta actividade, pelo facto de ser uma actividade que não oferece garantias por parte daqueles que procuram recursos financeiros para o sector e, porque o retorno de investimento leva muito tempo.

Nota-se cada vez mais menos empresas vocacionadas a esta actividade de emissão de crédito para o sector agrícola, estando o governo praticamente a assistir esta situação. Para os agricultores, a fraca intervenção do governo na emissão do crédito, desestimula a própria produção que, por sua vez, afecta a comercialização.

## Capítulo V

### 5.1 Conclusões e recomendações

A comercialização é um fenómeno comum no mundo, estando todas economias de alguma forma envolvidas neste processo na medida em que existe uma interdependência económica entre os países.

Em Moçambique a comercialização agrícola desempenha um papel importante na economia nacional e em particular na melhoria das condições de vida da população, e é um dos principais impulsionadores do relacionamento económico entre as zonas rurais e as urbanas mas, tem se verificado no processo de comercialização os problemas de escoamento dos excedentes devido a fraca rede de infra-estruturas de transportes.

Devido a fraca oferta de produtos agrícolas no geral, e do milho em particular, aliado a crise mundial de alimentos que, dentre outros factores, a fraca intervenção do governo, as condições climáticas e fraca rede de infra-estruturas constituem causas fundamentais que, se traduzem em baixos rendimentos desta cultura, elevando deste modo os níveis de pobreza.

Os preços do milho observados no período em análise, com destaque para os últimos anos estão abaixo da média em relação as expectativas criadas pelos comerciantes locais, o que poderá resultar em escassez do produto derivado de um período de produção reduzido.

Por forma a contrariar esta tendência declinante, o governo intervem com algumas iniciativas locais de produção e comercialização agrícola, do milho em particular, através da estratégia de comercialização agrícola e Política Agrária e Estratégia de Implementação, do fundo de investimentos locais e, nas compras locais para garantir uma reserva estratégica distrital. Por via disso, primeira hipótese se verifica pois o estado através da sua intervenção possibilita que os agricultores tenham um rendimento com a comercialização dos seus excedentes de produção e, por via disso, concorrem para a redução dos níveis de pobreza em Moçambique no geral e, na zona norte e centro do país em particular.

No domínio das infra-estruturas, no médio e longo prazos, os investimentos em infra-estruturas funcionam como incentivo a produção mas, têm se observado uma falta de continuidade neste tipo de investimento, destacando-se as vias de acesso (rotas intransitáveis), infra-estruturas financeiras (falta de bancos nos centros comerciais), problemas de qualidade na rede de telefonia móvel (que facilita os negócios dos produtores e comerciantes).

A forte concorrência entre o sector privado formal e informal na procura especialmente dos locais estratégicos para a prática da comercialização e, dos locais com fácil acesso a informação onde se pode praticar o comércio activo nas rotas de acesso transitável com boa ligação de transporte e comunicações constitui preocupação do governo, mas a sua intervenção não é bastante para ultrapassar as dificuldades da população. Por esse facto, a segunda hipótese não se verifica. A falta das vias de acesso para o escoamento da produção de produtor para o comerciante tem aumentado os custos de transacção dos comerciantes, pois muita das vezes o comerciante rural actua como intermediário e não está disposto a empatar o seu capital em produtos agrícolas pois quando não são imediatamente escoados perdem o seu valor.

As dificuldades de poupança doméstica por parte dos camponeses e dos comerciantes em geral e ainda ao fraco o sistema de crédito para financiar o desenvolvimento das actividades de sobrevivência incluindo o comércio são alguns problemas que continuam a inquietar as populações das zonas rurais.

Face a isto recomenda-se:

O governo deve criar sinergias com o sector privado por forma a criação de parcerias estratégicas com o empresariado através de instituições apropriadas para o efeito, para gradualmente resolverem-se problemas de falta de escoamento de milho, que se registam nalgumas zonas, constituindo-se num estímulo substancial aos produtores.

Os investimentos em estradas e pontes em especial devem ser contínuos, para evitar disparidades caracterizadas por situações de preços muito baixos nos locais onde não existem boas estradas e, preços muito altos nos locais com melhor acesso.

O governo deve contribuir para a redução dos custos de transacção na produção e na comercialização de milho, através do desenvolvimento de infra-estruturas que facilitam a operacionalização das actividades do sector privado, bem como promoção do crédito rural.

O governo deve prover um sistema eficaz, fiável e atempado de previsão da produção (investimento no sistema para aviso prévio).

Para contrariar a fraca produção e baixo nível de rendimento, o governo deve procurar monitorar os fenómenos naturais, criar novos intervenientes – caso de moageiras, criar processadores locais constituídos por pequenas e médias unidades de processamento, incentivar as compra locais para ajuda alimentar.

A curto prazo, o governo deve facilitar na aquisição do milho para os consumidores locais através da redução da burocracia e das barreiras alfandegárias nas exportações e nas importações de bens de capital que são usados para a produção do milho. Pôis se o preço do arroz como bem sucedâneo fôr caro e o milho chega as zonas de consumo a um preço elevado, consequentemente o preço da farinha será elevado.

## **Bibliografía**

Alcântara, Júnior (2004)- Conceitos de Pobreza

Balate, S (2005)- Papel sócio económico do milho na zona norte de Moçambique: O caso da comercialização, Maputo-Moçambique

Barros, G.S.A (1987)-Economia da Comercialização Agrícola, Piracicaba-Brasil

Binswanger, H.P; Von Braun, A (1993)-Explaining agricultural and agrarian policies in developing countries, Journal of economics literature-Cambridge

Cabral, J.E.O (2001)- O processo de Comercialização do Pedúnculo e da Amêndoa da Castanha de Caju Brasileira, Fortaleza-Brasil

Dava, G et all(1996)- Medição da pobreza: Conceitos, Dados e metodologia

Diniz, M.B; Arraez, R(2003)- Trajectória recente da desigualdade de renda nas regiões metropolitanas do Brasil, Brasilia-Brasil

FAO-Statiscal **yearbook and selected indicators of food and agriculture**, 1993-2003

Governo de Moçambique(2006)-Informe sobre a situação Geral de Distrito e Grau de Cumprimento do PES.

Hayami, Y (2000)-An Emerging Agriculture Problem in High Performing Asian Economics-Zahedan, Irão

Instituto Nacional de Estatística, **Anuário Estatístico**, 2002

Instituto Nacional de Estatística,**Anuário Estatístico**, 2003

Instituto Nacional de Estatística, **Anuário Estatístico**, 2004

Instituto Nacional de Estatística, **Anuário Estatístico**, 2005

Instituto Nacional de Estatística, [www.ime.gov.mz](http://www.ime.gov.mz), **Indicadores de PIB**, 2007

Instituto Nacional de Estatística, **Censo Agro-Pecuário (Resultados temáticos)**, 199-2000

Instituto Nacional de Investigação Agronómica, **Ensaios realizados na Estação Agrária**, 1993-96

Janvry, A; Sadoulet, E(2001)-Novas abordagens a respeito do desenvolvimento rural na América Latina-Universidade da Califórnia em Berkeley

Junqueira, P.C; Caunto, W.L (1971)- Cesta de mercado: Margens totais da comercialização-Agricultura em São Paulo

Leite, L.A; Paula Pessoa, P.F.A (2002)-Comercialização: Aspectos Técnicos, Brasília-Brasil

Lifaniça, A (2008) -Oportunidades de empresariado nacional (Produtores/ comerciantes) no âmbito do Protocolo Comercial da SADC: O caso de milho, Maputo-Moçambique

Muendane, Cardoso Tomas(2002)-Sustentabilidade da produção do milho em Moçambique no Contexto de Globalização e Regionalização, Maputo-Moçambique

Ministério da Indústria e Comércio, **Balanço de Comercialização Agrícola 2006**

Ministério da Indústria e Comércio, **Balanço de Comercialização Agrícola 2007**

Ministério da Indústria e Comércio, **Reflexões Sobre o Balanço Alimentar-1998**

Conselho de Ministros, **Estratégia de Comercialização Agrícola 2006/09** (2006)

Ministério das Obras Públicas, **Estratégia do Sector de Estradas**, 2005

Ministério da Agricultura/Ministério da Indústria e Comércio, **Um Guia de Comercialização de Milho para Extensionistas**, 2007

Política e Estratégia Comercial, MICT, 1999.

Programa Quinquenal do Governo de Moçambique 2005 – 2009.

Rocha, S (2001)-Pobreza no Brasil: O que ha de novo no limiar do século XXI? Neteroi, Rio de Janeiro, Revista economia

Sarris, A.H(2001)- O Papel da Agricultura no Desenvolvimento Económico e na Diminuição da Pobreza: Uma base empírica e conceptual-Atena, Grécia

Sen, A (2000)- Desenvolvimento como liberdade, São Paulo: Companhia de Letras  
Marques, P.V; Aguiar, D.R.D(1993)-Comercialização de produtos agrícolas, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo-Brasil

Texeira, E.G(s/d)-Pobreza e Desigualdade de Renda: Um estudo comparativo entre as micro-regiões de Montes Claras e Urberlândia

Tribe, D (1994)- Alimentando e tornando o mundo mais verde, Cab International, Reino Unido

Vale, C; Costa, N(2004)-Uma abordagem para redução da pobreza e fome na África Sub-Sahariana-Instituto Internacional de Agricultura Tropical, Ibadan-Nigéria

Vilela, N.J; Macedo, M.M.C(2000)- Fluxo de poder no Aronegocio: Caso das hortaliças, Brasil

Weydmann, J(1999)- O processo de Comercialização , São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo-Brasil