

DESAFIOS E OPORTUNIDADES NO DESENVOLVIMENTO DA AGROINDÚSTRIA EM MOÇAMBIQUE



CENTURION

Elaborado por: Consultoria & Desenvolvimento, LDA

Autores: Hipólito Hamela e Adelino Pimpão

Maputo, Junho 2021

“A importação de 17 toneladas de batata significa um hectare de terra arável ocioso no país e 7 postos de trabalho vendidos ao exterior dos quais 4 seriam fixos... Deste modo, podemos facilmente perceber que só na importação da batata, Moçambique exporta cerca de 20.000 postos de trabalho directos por ano dos quais mais de 12.000 seriam fixos”. Vide Impactos Esperados, Capítulo 6, pág. 61

Índice

1.	Sumário Executivo	5
2.	Metodologia de Trabalho	11
3.	Contextualização	12
3.1.	<i>Caracterização do Sector da Agricultura</i>	13
3.2.	<i>Caracterização da Agroindústria em Moçambique</i>	18
3.2.1.	Indústria do Açúcar	19
3.2.2.	Indústria de óleo alimentar	20
3.2.3.	Indústria Moageira	24
3.2.4.	Indústria Avícola	24
3.3.	<i>Descrição das Cadeias de Valor Prioritárias para o Desenvolvimento da Agroindústria em Moçambique</i>	25
3.3.1.	Cadeia do Valor do Arroz	25
3.3.2.	Cadeia de Valor do Frango	29
3.3.3.	Cadeia de Valor do Milho	34
3.3.4.	Cadeia de Valor da Soja	36
3.3.5.	Cadeia de Valor do Óleo Alimentar	38
3.3.6.	Produção de Ração Animal	44
3.3.7.	Cadeia de Valor das Hortícolas	44
4.	Os Desafios e oportunidades da Agroindústria em Moçambique	49
4.1.	<i>Desafios da Agroindústria</i>	49
4.1.1.	Introdução	49
4.1.2.	Priorização das Cadeias de Valor	49
4.1.3.	Ausência de Intermediários Agregadores de Valor	50
4.1.4.	Desfasamento entre as Regiões de Produção e de Consumo	51
4.1.5.	Falta de Escala na Produção de Hortícolas	51
4.1.6.	Incentivos à Produção Agrícola e ao Agro-processamento	52
4.1.7.	O Contrabando do Frango que Afecta a Indústria Avícola	52
4.1.8.	Fraco Desenvolvimento do Associativismo e Cooperativismo	53
4.2.	<i>Oportunidades para o Desenvolvimento da Agroindústria</i>	54
4.2.1.	Programa da TechnoServe para a Produção de Óleo Alimentar com Base na Soja	54
4.2.2.	Programa da SNV para Produção de Óleo Alimentar com Base no Gergelim	55
4.2.3.	Empréstimos Concessionais que o governo tem recebido para instalar agroindústrias	56
4.2.4.	Melhoria do Acesso aos Insumos Agrícolas Melhorados e Tecnologia	56
4.2.5.	Associativismo e Cooperativismo nas Hortícolas e no Arroz	56
5.	Conclusões e Recomendações	57
6.	IMPACTOS ESPERADOS	61
6.1.	<i>Impacto na Criação de Emprego</i>	61
6.1.1.	Na Cadeia de Valor das Hortícolas	61
6.1.2.	Na Cadeia de Cereais e Oleaginosas	63
6.2.	<i>Impacto na Balança de Pagamentos</i>	65
7.	A Agricultura, Agroindustria e o Empoderamento Económico da Mulher	66
8.	Assuntos para estudo de seguimento	77

9. Bibliografia78

1. Sumário Executivo

Impulsionados pela Covid-19 e as potenciais perturbações que esta pandemia poderia criar nos mercados internacionais afectando a capacidade de Moçambique importar produtos básicos de consumo tais como óleo alimentar, hortícolas, conservas diversas, cereais para a produção de farinhas, massas e pão, e outros produtos vulgo *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG), empresários do sector agroindustrial, grandes importadores e importadores informais destes produtos realizaram um conjunto de mesas redondas e *workshops* para debater o assunto e encontrar soluções. Estes debates que foram feitos em parceria com a CTA e que tiveram o apoio do programa WIN – Women IN Business, financiado pela Embaixada da Suécia e implementado pela TechnoServe resultaram na realização do presente estudo, com o intuito de identificar e propor mudanças nas políticas públicas necessárias à promoção da agroindústria e respectivas cadeias de valor em Moçambique.

Para o efeito, fizemos uma revisão da literatura mais recente sobre a matéria, entrevistamos mais de duas dezenas de stakeholders incluindo operadores ligados à produção, importação e comercialização de produtos alimentares, instituições internacionais, ONG's e intelectuais ligados à agricultura e ao agro-processamento. O nosso ponto de partida foi saber: quais eram as políticas públicas que necessitam mudar ou ser introduzidas para promover a agroindústria em Moçambique de forma a beneficiar as mulheres e homens que trabalham com produtores e distribuidores no sector agrícola e reduzir o custo de vida das populações.

Embora algumas políticas públicas sejam um entrave para o desenvolvimento da agroindústria em Moçambique, com destaque para a tributação na agricultura e a política de incentivos, este estudo constatou que o principal problema no desenvolvimento da agroindústria em Moçambique encontra-se do lado da oferta ou seja do lado da produção da matéria-prima necessária ao desenvolvimento da agroindústria. A produção agrícola em quantidade, qualidade, regularidade de fornecimento, transporte, logística e preço foram considerados os maiores entraves ao desenvolvimento da agroindústria no país. Adicionalmente foram considerados desafios ao desenvolvimento da agroindústria em Moçambique:

- A ausência de intermediários agregadores de valor que permitam o fornecimento de matéria-prima à agroindústria com regularidade, volume e qualidade desejadas incluindo a selecção, secagem e limpeza;
- O desfasamento entre as regiões de produção localizadas nas zonas centro e norte e as de consumo localizadas no Sul;
- A falta de escala na produção de hortícolas; e,
- As dificuldades de acesso aos incentivos à agricultura tais como a redução na tarifa de energia e o subsídio no gasóleo e a não extensão destes incentivos ao agro-processamento.

O estudo também identificou oportunidades que poderiam ser exploradas e usadas para alavancar a produção das matérias-primas necessárias ao desenvolvimento da agroindústria principalmente para o caso da indústria de óleos, rações e produtos afins e ainda impulsionar o desenvolvimento da cadeia de valor das hortícolas. Estas oportunidades incluem, por exemplo, o conhecimento acumulado por vários agricultores familiares integrados em cadeias de valor suportadas por agricultores comerciais emergentes que se encontram envolvidos na

produção de oleaginosas tais como a soja e o girassol na província da Zambézia. Os agricultores comerciais emergentes por sua vez fazem a ligação com o mercado do agro-processamento composto pela Alif Química nos óleos, Novos Horizontes e Abílio Antunes no frango, dentre outros industriais. Este conhecimento deverá ser consolidado e expandido. Outra indústria emergente e que contribuirá para alavancar a produção de soja e milho é a indústria de alimentos fortificados na base de soja e milho. O Programa Mundial de Alimentação é considerado o maior consumidor mundial destes alimentos fortificados. Por fim, o mercado de hortícolas e a experiência comercial em curso na zona sul, na qual empresas agregadoras fornecem hortícolas aos mercados da cidade Maputo com base em contratos de comercialização firmados com agricultores comerciais de hortícolas situados na Moamba, Ressano Garcia e Matutuine em Maputo e Vilanculos na província de Inhambane.

Adicionalmente, foram identificados programas em curso, que constituem uma base de partida para a exploração das oportunidades acima referidas, com destaque para (i) o Sustenta, (ii) o PROCAVA (Programa de Desenvolvimento Inclusivo de Cadeias de Valor Agroalimentares), recentemente lançado e que vai ser implementado em 75 distritos de todo País, (iii) os programas de desenvolvimento da cadeia de valor do frango liderado pela TechnoServe que já dura há mais de 10 anos e (iv) a cadeia de valor do gergelim promovida pela SNV tendo como empresa âncora a ETG. O PROCAVA pretende consolidar e expandir as iniciativas do Projecto de Desenvolvimento de Cadeias de Valor nos Corredores do Maputo e Limpopo (PROSUL), e será financiado pelo Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA) e implementado pelo Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER) através do Fundo de Desenvolvimento Agrário (FDA), apoiando intervenções no desenvolvimento das cadeias de valor de hortícolas, mandioca, leguminosas e pecuária.

De facto, a TechnoServe em parceria com o governo, sector privado e o apoio de doadores está a promover a produção de soja nas regiões centro e norte para fornecer aos produtores de ração para frango com o fim de desenvolver uma cadeia fechada na indústria avícola. Porque a estratégia usada neste programa coincide com a estratégia que o programa governamental Sustenta está a implementar, desenvolvendo cadeias fechadas com o envolvimento de agricultores comerciais e familiares, julgamos que existe aqui uma oportunidade para o Instituto de Oleaginosas em parceria com o Sustenta completar esta cadeia que está sendo desenvolvida pela TechnoServe incluindo nela um agregador processador de óleo alimentar com base na soja, contribuindo assim para tornar esta cadeia totalmente fechada, incluindo a componente sementes, bagaços, ração animal, óleo alimentar e frango.

À semelhança da soja, está sendo desenvolvida a produção de gergelim com o apoio da SNV – Netherlands Development Organization. Essa organização internacional holandesa presta assistência técnica aos produtores familiares de gergelim e firmou parcerias com o sector privado, neste caso a ETG – Export Marketing para garantir a comercialização. Graças a este programa, Moçambique é hoje considerado a nível de África, um produtor de sementes de gergelim de alta qualidade¹. Em 2017, Moçambique exportou mais de 60 mil toneladas de sementes de gergelim no valor de \$50,3 milhões. Em parceria com a ETG instalou-se em Nacala uma fábrica que somente faz o pré-processamento, retirando algumas das camadas do gergelim para efeitos de exportação da semente de gergelim. Ela não faz o processamento

¹ Selina Wamuci, 2020

para a produção do óleo nem o bagaço de gergelim. Mais uma vez vimos aqui uma oportunidade para o Instituto de Oleaginosas através do programa Sustenta na sua componente de promoção de integradores processadores, completar esta parceria apoiando a construção duma fábrica de óleo de gergelim, a chamada Empresa Âncora nos círculos do Sustenta. À CTA caberia promover esta parceria entre o sector privado, o governo, ONG's internacionais e doadores que resultaria no processamento local da soja, gergelim e outras oleaginosas para a produção local de óleo alimentar e rações promovendo assim cadeias de valor fechadas a nível local.

Relativamente aos problemas identificados do lado da oferta pelos diversos *stakeholders* o estudo recomenda, dentre outras acções:

- Que o governo com destaque para o MADER e o Ministério da Indústria e Comércio (MIC) focalizem a sua acção e recursos no desenvolvimento dum grupo mais específico de cadeias de valor resultante da lista de cadeias prioritárias já identificadas pelo MADER Zero 2020-24. O critério usado para a selecção dos produtos foco incluiu o volume de consumo nacional, o impacto na balança de pagamentos, a capacidade de o país desenvolver uma cadeia de valor fechada com esse produto, o potencial de produção e sua competitividade, e a capacidade produtiva de processamento já instalada e sedenta dessa matéria-prima. O critério incluiu ainda um elemento importante para o objecto deste estudo que é o potencial que essas culturas têm de impulsionar e promover o agro-processamento em Moçambique, o impacto no empoderamento da mulher dado o seu grau de envolvimento nessas cadeias de valor (ex. Indústria avícola e horticultura), o potencial para envolver jovens na sua produção (ex. Horticultura). Assim, as cadeias de valor seleccionadas foram o arroz, o frango, ração animal, milho, soja, óleo alimentar e hortícolas. Nos capítulos 3 e 4, o estudo caracteriza estas cadeias de valor e discorre sobre os desafios e oportunidades para o desenvolvimento das mesmas.
- A promoção dum programa de desenvolvimento de intermediários comerciais agregadores de valor para resolver a questão da qualidade, regularidade no fornecimento e volume das matérias-primas necessárias à agroindústria. O papel deste intermediário no caso dos cereais (milho e arroz principalmente), soja e gergelim seria o da compra, selecção, secagem, armazenagem e venda aos agroindustriais quando estes precisassem nas quantidades e qualidade desejada por cada industrial dependendo do seu produto final. Durante as entrevistas várias foram as discussões sobre se este papel caberia aos silos espalhados pelo país fora e que na altura estavam sob a gestão da Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM). No entanto, no decurso deste estudo o governo decidiu privatizar a gestão destes silos pelo que esta opção que incluía potenciar a BMM para se tornar no intermediário agregador de valor tornou-se inviável.
- Porque os custos de transporte e logística nas ligações entre os campos produtivos das zonas Centro e Norte e os mercados da região industrial e consumidora no Sul, afectam negativamente o preço dos insumos e dos produtos acabados, torna-se imperativo a médio e longo prazos resolver a questão das Infraestruturas de Transporte e Logística nas ligações Norte e Sul de Moçambique. Algumas das grandes indústrias de agro-processamento, consideram que a qualidade das infraestruturas de transporte Norte/Sul passa pela manutenção periódica da Estrada Nacional Nº 1 a

curto prazo, mas a médio e longo prazos requer o seu alargamento para pelo menos quatro faixas de rodagem. As quatro faixas de rodagem primeiro reduziriam o tempo de transporte do norte ao sul e vice-versa, segundo aumentariam a segurança do transporte rodoviário, terceiro com a construção de pontos de paragem e descanso em cada 100 Km de estrada permitiria por exemplo para uma distância de Maputo a Beira ser feita em 24 horas com recurso a três motoristas. Esta facilidade iria aumentar sobremaneira a competitividade dos produtos agrícolas do Norte para os centros de processamento do Sul.

No âmbito da promoção da agroindústria recomenda-se ainda, (i) uma Revisão da Política Fiscal para inibir a importação do óleo alimentar em bruto (crude oil) e aplicar incentivos fiscais aos agroindustriais locais que utilizem matérias-primas adquiridas localmente como já acontece com a indústria de bebidas alcoólicas, (ii) que o governo em parceria com a indústria desenvolva uma Política de Incentivo à Deslocalização das Grandes Indústrias do Agro-processamento com destaque para as indústrias de óleos, sabões e rações que se encontram no sul para se instalarem junto aos centros de produção, (iii) a promoção duma Política de Desenvolvimento da Indústria do Óleo Alimentar usando como alavanca o surgimento do Instituto de Oleaginosas e o Programa Sustenta cuja implementação está em curso a nível nacional e (iv) o desenho de um Programa de Promoção da Produção Local de Hortícolas sob a liderança do governo e em parceria com (a) as empresas comerciais agrícolas envolvidas na produção de hortícolas, (b) empresas especializadas na assistência técnica aos produtores de hortícolas desde à produção, processamento até à comercialização, (c) associações de importadores informais de produtos frescos oriundos da África do Sul e (d) PROCAVA e as ONG's envolvidas na promoção de hortícolas, tais como a SOCODEVI, TechnoServe/Catalisa, SWISSCONTACT e SNV.

Adicionalmente, o estudo recomenda a inclusão no Sustenta duma estratégia visando o empoderamento da mulher, pelo facto de se ter constatado que embora o programa Sustenta pretenda que 60% dos seus beneficiários sejam mulheres², ele não apresenta uma análise de género incluindo um programa concreto visando a inclusão e empoderamento da mulher. Esta recomendação deriva de vários factores. Primeiro é que de acordo com o Censo Populacional de 2017, em termos numéricos a agricultura ocupa mais de cinco milhões de pessoas em Moçambique em idade activa, das quais mais de três milhões são mulheres, o que significa que cerca de 60 por cento das pessoas envolvidas na agricultura são mulheres³, logo é importante garantir a participação da mulher nas diferentes cadeias de valor. Segundo, vários estudos, incluindo Thomas 1990, Duflo 2003 e De Brauw 2014, já mostraram que quando a mulher controla a renda, as mulheres e as crianças beneficiam em termos de despesas com alimentação e com produtos/serviços não alimentares⁴. De facto, com base nos resultados do Projecto de Empoderamento da Mulher⁵, através do desenvolvimento das suas habilidades e seu envolvimento no agroprocessamento, ao longo do Corredor da Beira foi possível constatar que nos 10 anos de implementação do mesmo, foi possível reduzir os níveis de prevalência da desnutrição nos distritos abrangidos de 22% em 2010 para 20% em 2020 na província de Manica e de 20% para 17% na província de Sofala. Também se constatou

² MADER 2020. "Sustenta Transformando Vidas", Pág. 35, Maputo

³ INE 2019. IV Recenseamento Geral da População e Habitação 2017, pág. 120, Maputo

⁴ De Brauw 2014. "Gender, Control, and Crop Choice in Northern Mozambique", IFPRI, Washington D.C.

⁵ Gapi S.I. 2021. "Relatório Resumo de Progresso: Projecto de Empoderamento da Mulher e Desenvolvimento de Habilidade", Março de 2021

que a partir da venda dos produtos processados houve um aumento da renda das mulheres envolvidas no negócio, tendo em média a renda aumentado cerca de 163% de 3.887,00MT/ano em 2010 para cerca de 10.213,29MT/ano por mulher em 2020, facto este que resultou numa melhoria substancial na qualidade de vida dos agregados familiares que se reflectiram na redução da desnutrição crónica das crianças. Estes resultados reforçam a conclusão de que a melhoria da renda da mulher melhora a qualidade de vida do agregado familiar e logo a importância da inclusão numa estratégia de género em qualquer que seja o programa de desenvolvimento agrícola como é o caso do Sustenta. Terceiro, a componente de Desenvolvimento de Habilidades deste projecto no Corredor da Beira, mostrou que o treinamento da mulher permite ultrapassar as suas limitantes e melhorar o seu conhecimento e habilidades para produzir e vender produtos com maior valor acrescentado e qualidade, proporcionando-lhe uma maior renda. E como vimos a melhoria da renda associada ao seu controle propiciam o empoderamento da mulher. Por fim, o empoderamento da mulher através do aumento no acesso, controle e posse de activos, incluindo a terra e renda, aumenta o incentivo das mulheres em participar em cadeias de valor⁶, tornando-lhes modelo e factor de inspiração para outras mulheres se engajarem na produção e no agroprocessamento.

A omissão numa estratégia de género num programa de desenvolvimento agrícola foi também constatada no PNISA - o plano de investimento para a operacionalização do PEDSA - numa recente avaliação do Programa de Empoderamento da Mulher e Juventude na Agricultura para a região centro e norte de Moçambique⁷.

Para concluir o estudo faz-se uma avaliação dos impactos das medidas aqui propostas na criação de emprego, na redução do défice da balança comercial mais concretamente a balança comercial agrícola e no empoderamento económico da mulher. A avaliação do impacto do agro-processamento no empoderamento da mulher foi assombrado pela ausência de dados desagregados por género no Inquérito Agrário Integrado (IAI) nas suas diferentes edições, uma lacuna já identificada por De Brauw em 2014 no seu estudo intitulado "Gender, Control, and Crop Choice in Northern Mozambique". No entanto com o recurso a um estudo da TechnoServe/WIN no sector da horticultura no sul do país⁸ e ao projecto de desenvolvimento de habilidades e empoderamento da mulher do Corredor da Beira, com base no seu envolvimento no agroprocessamento, foi possível trazer a este estudo alguns dos constrangimentos e oportunidades para a participação da mulher no agroprocessamento e os benefícios daí resultantes⁹. A título de exemplo, a Gapi S.I., entidade implementadora do projecto no Corredor da Beira, identificou como um dos principais constrangimentos à participação da mulher agroindústria o seu baixo nível educacional que afecta a habilidade e motivação para participar numa actividade que envolve o domínio de novas tecnologias¹⁰.

⁶ Quisumbing et. al 2013. "Closing the Gap: Learning from Value Chain Development in Africa and Asia", Washington D.C. The UN Foundation Trust *in De Brauw 2014*

⁷ Fonte: "Flagship Programme for Youth and Women Empowerment in Agriculture in Northern and Central Mozambique", MADER, June 2020, pag. 3

⁸ TechnoServe 2019. "Gender Analysis – Horticulture in Maputo and Gaza", TechnoServe/WIN, Maputo

⁹ Idem: Gapi S.I. 2021

¹⁰Fonte: Gapi S.I.

O presente estudo foi validado através da realização de vários encontros com a equipe da TechnoServe/WIN, Pelouro do Agronegócio da CTA e um encontro final com os stakeholders entrevistados e membros da CTA ligados ao Pelouro do Agronegócio.

2. Metodologia de Trabalho

Para a realização deste estudo foi feita uma revisão dos relatórios dos diversos debates sobre a agroindústria em época da pandemia da Covid-19, os quais foram realizados pela TechnoServe/WIN em parceria com a CTA – Confederação das Associações Económicas de Moçambique e que tiveram a participação de empresários ligados ao agro-processamento e importadores de produtos agrícolas e agroalimentares incluindo cereais, óleo alimentar, bebidas e hortícolas. Foram também realizadas mesas redondas separadas com os importadores do sector informal representados pela Mukhero. Para melhor definir o escopo do trabalho, foram realizados encontros com a CTA e o respetivo Pelouro do Agronegócio, a TechnoServe/WIN e a Embaixada da Suécia dos quais resultou o plano de trabalho e uma lista de vários *stakeholders* dos quais foram entrevistados cerca de duas dezenas cuja lista está em anexo. E, com o intuito de obter evidências que consubstanciassem os resultados deste trabalho foi feita uma revisão dos estudos mais recentes sobre a agricultura e agroindústria em Moçambique desenvolvidos por várias instituições incluindo o World Bank Group, USAID/SPEED+, o IGC e a TechnoServe/WIN. Os estudos do Banco Mundial incluem “Agriculture and Rural Development Non-Lending Technical Assistance” (June 2016); “Agriculture Public Expenditure Review: Assessment and Result-Focused Expenditure Management” (2019); “Republic of Mozambique Agrarian Sector Transformation: a Strategy for Expanding the Role of The Private Sector” (May 2019); “Cultivando Oportunidades para um Crescimento mais Rápido do Rendimento e Redução da Pobreza nas Áreas Rurais – Diagnóstico dos Rendimentos Rurais em Moçambique” (Março 2020) e o mais recente “Mozambique Country Private Sector Diagnostic” de agosto de 2020. Dos estudos da USAID/SPEED+ podem se destacar “O IVA no Sector da Agricultura em Moçambique” (March 2012); e “Performance of Commercial and Smallholder Agriculture in Mozambique: Constraints, Challenges, and Opportunities” (September 2020). Do IGC destacam-se estudos sobre o contrabando do óleo alimentar e os desafios da cadeia de valor do frango. Foram também revistos documentos do governo incluindo a Brochura do Sustenta 2020, o “Flagship Programme for Youth and Women Empowerment in Agriculture in Northern and Central Mozambique” e o PROCAVA - Programa de Desenvolvimento Inclusivo de Cadeias de Valor Agro-Alimentares e por fim os mais recentes estudos da CTA com destaque para o “Contributo da CTA para a Agenda do Governo 2020-2024 no Sector Agrário” (2020) e os realizados pela TechnoServe e WIN, tais como “Mozambique’s Soy Value Chain: Review of Development to Date and Future Opportunities” (2018) e “Gender Analysis – Horticulture in Maputo and Gaza” um estudo realizado em 2019. Note-se que devido à pandemia da Covid-19 grande parte dos encontros a que nos referimos foram efectuados de forma virtual, no entanto uns tantos foram presenciais.

3. Contextualização

Devido a Covid-19 a sociedade temia os possíveis impactos negativos desta pandemia no comportamento dos mercados internacionais dos quais Moçambique depende para importar grande parte dos bens essenciais incluindo cereais para a produção de farinhas, massas e pão, óleo alimentar, conservas diversas, hortícolas e outros produtos vulgo *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG). É assim que a WIN – Women IN Business, um programa implementado pela TechnoServe e financiado pela Embaixada da Suécia, realizou um primeiro estudo visando avaliar o impacto da Covid-19 nos micro-retalhistas e que serviu de base para o início dos debates em Abril de 2020. As principais constatações foram as de que os preços estavam a subir no mercado doméstico, as vendas a baixar e havia problemas em introduzir os produtos no país devido às restrições nas fronteiras. Deste estudo, seguiram-se diversas mesas redondas com representantes dos importadores informais, com grandes agroprocessadores, importadores e distribuidores tais como a Merc, CIM – Companhia Industrial da Matola, Tropigalia, COGEF dentre outros. Os debates culminaram com a decisão de se realizar um estudo para compilar evidência a favor da introdução ou mudança de políticas tendentes a promover a agroindústria em Moçambique. O estudo que serviria de base para advogar pela mudança de políticas nas cadeias de valor da agroindústria, deveria apresentar evidência do seu impacto na economia local, e também deveria se debruçar sobre as áreas da tributação na agricultura e agroindústria, comércio transfronteiriço incluindo o contrabando, fortificação de alimentos e seu impacto na competitividade da indústria nacional, os custos de transporte e logística, dentre várias de interesse para o desenvolvimento da agroindústria em Moçambique.

Nas discussões anteriores ao estudo foram avançadas algumas propostas de mudanças de políticas (*Policy Change*) tais como a eliminação do IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado) em toda a cadeia de valor dos produtos agrícolas incluindo o milho e a soja, incentivos fiscais às agroindústrias que usam produtos agrícolas produzidos localmente como sua matéria-prima à semelhança do tratamento dado à indústria cervejeira e a eliminação ou redução dos direitos na importação do bagaço de soja. É assim que para produzir a evidência acima referida é realizado o presente estudo.

Nos contactos preliminares realizados no âmbito deste estudo os intervenientes foram unânimes na importância e necessidade de o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento (MADER) e o Ministério da Indústria e Comércio (MIC), portanto o governo, priorizar as cadeias de valor que pretende promover ou apoiar o seu desenvolvimento. Na verdade, o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural no âmbito do seu Programa 2020-24, também conhecido como MADER Zero 2020-24, desenvolvido pelo governo saído das últimas eleições gerais, identificou um leque de cadeias de valor prioritárias. Tendo como critérios a (i) Segurança Alimentar; (ii) Rendimento familiar, e (iii) Efeito na balança de pagamentos, o MADER escolheu como cadeias prioritárias o arroz, milho, feijões, soja, gergelim, cana-de-açúcar, caju, tabaco, carnes vermelhas, suinicultura, avicultura, macadâmia, hortícolas e frutícolas. Já antes e no âmbito do PNISA¹¹ o governo já havia estabelecido 06 culturas alimentares prioritárias o milho, arroz, trigo, feijões, batata reno e tomate e 07 culturas de rendimento prioritárias nomeadamente o caju, algodão, tabaco, soja, girassol, açúcar e biocombustíveis. No entanto os nossos entrevistados acreditam que o governo poderia ser

¹¹ PNISA 2013-2017 – Plano Nacional de Investimento do Sector Agrário um instrumento de operacionalização do PEDSA – Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário

ainda mais concentrado. A CTA também em jeito de contribuição à agenda do governo saído das últimas eleições, propôs uma abordagem vertical de desenvolvimento de cadeias de valor integradas viradas ao mercado nacional e exportação incluindo a cadeia de valor do óleo alimentar com recurso a soja, gergelim, amendoim e girassol, indústria de rações, cadeia de valor do milho branco e amarelo, arroz, mandioca e feijões. Adicionalmente propõe a cadeia das frutas tropicais, do frango, carnes vermelhas e hortícolas e como muitas outras propostas insiste nas culturas tradicionais do país, nomeadamente o tabaco, algodão e o caju. Assim tomando em conta o objectivo deste estudo que é a promoção da agroindústria, e de acordo com os seguintes critérios: (i) melhoria da balança de pagamentos, reduzindo o peso nas importações e no déficit da balança comercial dos produtos agrícolas, (ii) Rendimento familiar, e, (iii) o potencial de se desenvolver uma cadeia fechada com impacto directo no agro-processamento foram consideradas prioritárias as cadeias de valor do arroz, cadeia de valor do frango incluindo a soja e o milho, cadeia de valor do óleo alimentar com recurso à soja e ao gergelim e a consequente indústria de rações para o aproveitamento integral dos bagaços, e por fim a cadeia de valor das hortícolas. No âmbito do rendimento e bem-estar familiar especial enfoque é dado ao emprego jovem e empoderamento da mulher. Assim, todas as cadeias seleccionadas neste estudo constam das prioridades do MADER, no entanto vistas de forma fechada (elemento não constante nos critérios do MADER) algumas delas são importantes para impulsionar as cadeias propostas pelo governo como é o caso da indústria de rações para alimentar as cadeias da suinicultura e carnes vermelhas. A diferença principal é que para o sector privado esta indústria de rações é resultante da necessidade de desenvolver a avicultura e de garantir o aproveitamento dos subprodutos da indústria de óleos e sabões. Entretanto para o desenvolvimento da agroindústria em Moçambique constatou-se que os maiores problemas se encontram do lado da oferta de matérias-primas em termos de quantidade e qualidade desejadas, regularidade e sazonalidade na oferta, confiança e preço. Assim, importa começar este estudo por uma breve caracterização do sector da agricultura seguido duma descrição do estágio actual das cadeias de valor consideradas prioritárias e fulcrais para o desenvolvimento da agroindústria em Moçambique.

3.1. Caracterização do Sector da Agricultura

A agricultura é, depois dos serviços, o maior sector da economia em Moçambique, e é maior ainda se tomarmos em consideração as suas ligações económicas directas e indirectas com diversos sectores essenciais da economia. De acordo com o Banco Mundial nos últimos cinco anos, em média, a agricultura contribui com 23% do Produto Interno Bruto (PIB), e emprega cerca de 80% da força laboral do país¹². Contudo a predominância de pequenos agricultores familiares com níveis de produtividade baixa devido à dependência da água da chuva para a irrigação, uso de tecnologias de produção tradicionais com destaque para a enxada de cabo curto, tem limitado bastante a performance do sector agrícola¹³. De facto, o Inquérito Agrícola Integrado (IAI 2015) mostra que na época agrícola de 2014/2015 havia em Moçambique cerca de 4 milhões de agricultores dos quais 98,7% são pequenos agricultores correspondentes a cerca de 3,9 milhões de explorações agrícolas como mostra a Tabela 1.

¹² “Agriculture Public Expenditure Review: Assessment and Result-Focused Expenditure Management” World Bank Group 2019.

¹³ T. Born & H. Hamela 2020, “Performance of Commercial and Smallholder Agriculture in Mozambique: Constraints, Challenges, and Opportunities”, USAID/SPEED+, Maputo.

Tabela 1. Estrutura do Sector Agrário em Moçambique

Tamanho da Exploração	Quantidade	Percentagem
Pequenas Explorações Agrícolas	3.962.073	98,7%
Médias Explorações Agrícolas	51872	1,03%
Grandes Explorações Agrícolas	728	0,27%
Total	4.014.673	100%

Fonte: Inquérito Agrário Integrado 2015 (IAI 2015)

Ou seja, no país somente pouco mais de um por cento (1%) são médios e grandes agricultores comerciais cuja produção é orientada para o mercado envolvendo maioritariamente cadeias de valor de culturas de rendimento. Um outro dado importante é que 29,3% dos agregados familiares detentores das pequenas e médias explorações agrícolas são chefiadas por mulheres, sendo as províncias de Gaza e Inhambane as que apresentam maior número de explorações sob gestão de mulheres com 39,4 e 40 % respectivamente¹⁴. Estes dados confirmam estudos que indicam que as mulheres em Moçambique são mais propensas a gerir as explorações agrícolas familiares quando existe a tradição de trabalho fora de casa ou trabalho migratório o qual geralmente é realizado por homens¹⁵. Inhambane e Gaza são fontes históricas de mão-de-obra para a África do Sul.

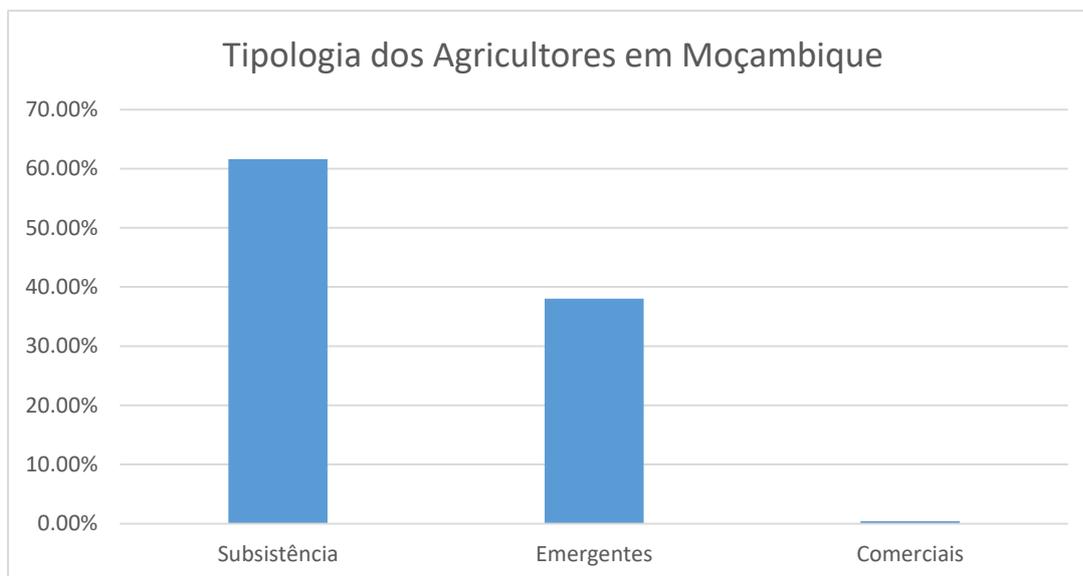
Um estudo recente do Banco Mundial¹⁶ permite destriçar os pequenos agricultores, distinguindo os agricultores que se dedicam à agricultura de subsistência (“subsistência”) daqueles que conseguem produzir um excedente e comercializá-lo (“comercial”), e ainda os que se encontram entre estas duas categorias, ou seja aqueles em processo de transição da agricultura de subsistência para a agricultura comercial (os “emergentes”). Com base nesta classificação, concluiu-se que em Moçambique cerca de 61,5% dos agricultores são de subsistência, 38% são emergentes e somente 0,43% são agricultores comerciais.

Figura 1. Tipologia dos agricultores em Moçambique mostrando predominância da agricultura de subsistência

¹⁴ IAI 2015

¹⁵ De Brauw 2014. “Gender, Control, and Crop Choice in Northern Mozambique”, IFPRI, Washington D.C.

¹⁶ “Cultivando Oportunidades para um Crescimento mais Rápido do Rendimento e Redução da Pobreza nas Áreas Rurais – Diagnóstico dos Rendimentos Rurais em Moçambique”, World Bank Group, Março 2020.



Fonte: Banco Mundial com base no Inquérito Agrário Integrado (IAI) -2015

Um agricultor é considerado como de subsistência se: a sua área for inferior a 4 hectares (ha), o agregado familiar não tiver contratado nenhum trabalhador a tempo inteiro e a parte da produção comercializada for inferior a 10%. Um agricultor é classificado como comercial se a sua área for superior a 4 ha, o agregado familiar tiver contratado trabalhadores a tempo inteiro e a parte da produção comercializada for superior a 50%. Um agricultor é classificado como emergente se não for pequeno nem comercial¹⁷.

As outras características do sector agrícola em Moçambique que contribuem para os seus baixos níveis de produção e produtividade são¹⁸:

- Média de área cultivada: 1,1 ha
- Acesso aos serviços de extensão¹⁹: 4,3%
- Acesso à sementes melhoradas: 4,6%
- Acesso à fertilizantes: 4,5%
- Acesso à pesticidas: 5,1%
- Acesso à irrigação: 7,3%
- Acesso ao crédito para a produção: 0,6%
- Acesso à informação sobre preços 13,6%
- Filiação a uma associação agrária: 2,8%
- Perdas pós-colheita: 30%

Se tivermos em conta que 29,3% das explorações são geridas por mulheres, e se um dos objectivos da promoção da agroindústria é o aumento do rendimento familiar e seu bem-estar social, o empoderamento da mulher e jovem é importante, logo devemos ver como alguns destes indicadores se comportam relativamente à mulher. Os dados do IAI nos permitem perceber que se o acesso aos insumos e serviços agrícolas por parte do agricultor é já por si precário, para a mulher a situação é pior no acesso aos serviços de extensão e ao

¹⁷ Idem.

¹⁸ "Republic of Mozambique Agrarian Sector Transformation: A Strategy for Expanding the Role of The Private Sector", World Bank Group, May 2019 e "Sustenta –Transformando vidas", MADER 2020.

¹⁹ Serviços de extensão prestadas por um agente de extensão do estado. Quando se incluem as ONG's, empresas privadas, vizinhos e familiares o cenário muda, variando de 17,6% para as técnicas de pousio até 68,2% na transmissão das técnicas de consorciação

crédito como o demonstra a tabela que se segue. A dificuldade no acesso aos serviços de extensão do estado deve derivar do facto de estes serem geralmente prestados em grupo (campos de demonstração) o que pressupõe a mulher participar em encontros, mobilidade essa que se torna difícil para a mulher dadas as suas múltiplas tarefas domésticas.

Tabela 2. Comportamento de alguns indicadores de acordo com o género

Indicador	Percentagem Total	Percentagem Homens	Percentagem Mulheres
Acesso aos serviços de extensão	4,3%	1,3%	1,0%
Acesso ao crédito	0,6%	0,7%	0,4%

Fonte: IAI 2015

Este fraco acesso da mulher aos serviços de extensão é uma característica comum em vários lugares de África²⁰, o qual associado ao seu menor acesso às tecnologias e a insumos melhorados relativamente ao homem reduzem a produtividade nas explorações agrícolas dominadas ou geridas pela mulher²¹.

Finalmente, importa destacar o fraco nível de participação dos agricultores em associações ou cooperativas. Somente 2,8% dos agricultores é que se encontram filiados numa associação ou cooperativa, o que significa que os produtores não conseguem tirar partido das oportunidades económicas decorrentes do associativismo ou cooperativismo²². O associativismo permite juntar recursos e explorar economias de escala, permite juntar recursos duma comunidade para perseguir um bem comum e também pode resolver o problema da falta de crédito ou garantias individuais. De facto, de acordo com o IAI 2015, as associações são a fonte de financiamento mais importante das pequenas explorações agrícolas, sendo que na província de Nampula 84,3% do crédito recebido veio das associações, em Maputo (73,6%), Sofala (52,8%) e Gaza (43,9%). Não existe informação para as restantes províncias onde as empresas privadas e ONG's constituem a principal fonte de financiamento.

O cooperativismo por sua vez permite aceder a insumos como sementes, fertilizantes, combustíveis, serviços de assistência técnica e até mesmo financiamento que a título individual poderiam ser difíceis ou onerosos. O exemplo vem da COPAZA – Cooperativa dos Produtores da Alta Zambézia, que com base num acordo com o fornecedor de insumos os seus membros têm crédito individual, mas quando necessário o crédito é concedido de forma colectiva. A responsabilidade e o bom nome da COPAZA estão sempre subjacentes na relação creditícia dos seus membros. Através da cooperativa os seus membros também obtiveram crédito comercial para investimento em equipamentos agrícolas²³. Um dos problemas que afecta por exemplo a produção de hortícolas em Moçambique é a falta de escala na produção. Essa situação poderia ser resolvida se o associativismo ou cooperativismo no país estivessem desenvolvidos. As cooperativas podem também ajudar na solução da desconfiança existente entre compradores e produtores devido à assimetria de informação sobre preços. Como os

²⁰ Gilbert, R.A., W.D. Sakala, and T.D. Benson.2002. "Gender Analysis of a Nationwide Cropping System Trial Survey in Malawi", *African Studies Quarterly* 6 (1): 223-243

²¹ World Bank 2011. *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, D.C.

²² "Agriculture and Rural Development Non-Lending Technical Assistance", World Bank Group, June 2016.

²³ No crédito para equipamento houve envolvimento de uma ONG, mas isso não tira o mérito à cooperativa como instrumento dos membros acederem ao crédito comercial com comparticipação mínima.

dados acima mostram o acesso à informação sobre preços está restrito a 13,6% dos produtores agrícolas. Uma experiência recente envolvendo a AMPCM – Associação Moçambicana para a Promoção do Cooperativismo Moderno, em parceria com o Instituto de Amêndoas de Moçambique (IAM) e a Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM) mostrou que o cooperativismo pode superar os problemas da assimetria de informação nos mercados resultando num melhor preço ao produtor. Fontes da AMPCM indicam que esta iniciativa consistiu em organizar os produtores de castanha de caju em cooperativas a todos os níveis: local, distrital e provincial a nível da província de Nampula. De seguida a título experimental concentrar a produção dos cooperativistas do distrito de Mogovolas em armazéns a partir dos quais foi organizado um leilão de venda conjunto que juntou mais de 30 compradores de castanha da província desde processadores até exportadores de castanha. Estando o preço mínimo nacional estabelecido em 35 meticais, o preço inicial do leilão foi fixado em 37 meticais o quilo. Assim, as 250 toneladas de castanha disponíveis foram divididas em 10 lotes, tendo o lance mais alto atingido os 50 meticais o quilograma²⁴. De acordo com o Notícias os produtores mostraram-se bastante satisfeitos com a sua organização e os preços conseguidos, pelo que, vislumbram um futuro promissor. Para se conseguir preços diferenciados a castanha esteve acondicionada em função da sua qualidade. A melhor castanha foi vendida pelo preço mais alto. Ou seja, a qualidade foi premiada, um dos grandes problemas decorrentes da assimetria de informação: o produtor não investe na qualidade porque não acredita no preço que vai encontrar, e o comprador paga um preço baixo porque o produto não tem a qualidade desejada. Em linguagem simples: o produtor não seleciona a castanha porque o preço não compensa o esforço e o comprador paga um preço baixo porque a castanha não está seleccionada e ele vai ter que realizar esse trabalho antes de entregar ao processador ou exportar. Este problema é mais frequente nos cereais e oleaginosas. Este primeiro leilão vendeu somente 250 toneladas²⁵, uma quantidade pequena considerando o volume de produção da província que no ano passado foi de 73 mil toneladas. No entanto foi um claro sinal de que os produtores quando organizados em cooperativas podem lograr melhores resultados financeiros. O importante é consolidar esta iniciativa e expandi-la.

Moçambique na região

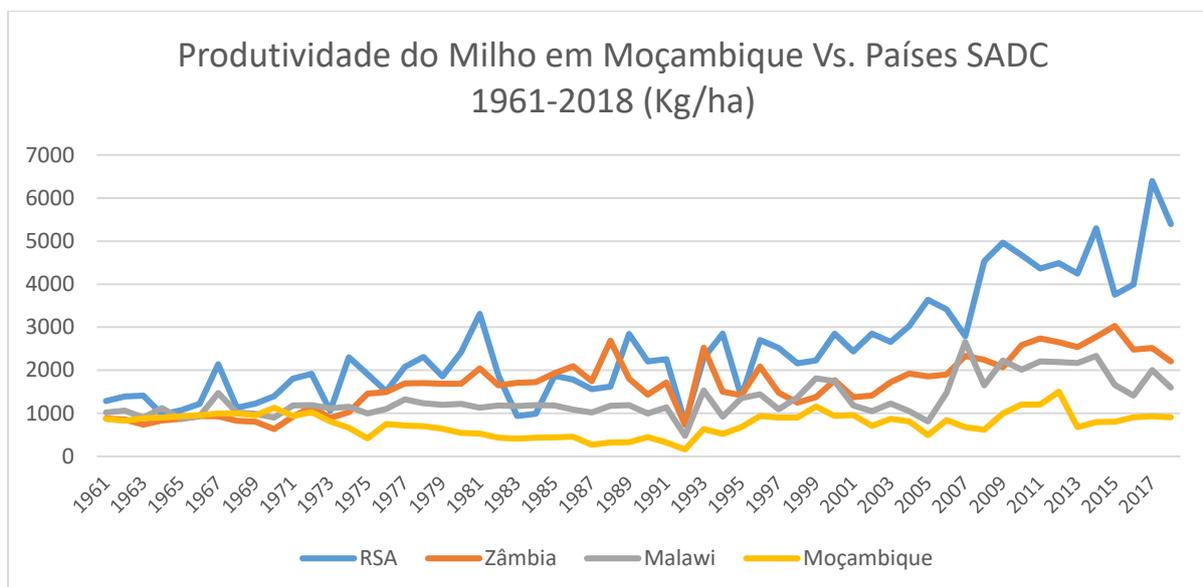
Comparado com os outros países da SADC (Comunidade de Desenvolvimento da África Austral) a produtividade agrícola em Moçambique é em média mais baixa em quase todas as culturas. De facto, embora o país tenha apresentado melhorias significativas na produtividade de algumas culturas tais como a soja, gergelim e girassol, a produtividade nas principais culturas alimentares tais como o milho e o arroz são um quinto da produtividade na África do Sul e quase metade doutros países como o Malawi e Zâmbia²⁶. A Figura 2 mostra a produtividade de milho em Moçambique, nos últimos 60 anos, sempre abaixo de 1 tonelada (Ton) por hectare por ano, enquanto o Malawi e Zâmbia apresentam produtividades crescentes, atingindo nos últimos 10 anos produtividades iguais ou superiores a duas toneladas, e a África do Sul com produtividade acima de 5 tons por ha por ano.

Figura 2. Produtividade do Milho em Moçambique Comparada com a África do Sul e Restantes Países da SADC entre 1961-2018

²⁴ “Leilão da Castanha de caju anima produtores em Nampula”, Maputo, in Notícias de 07/12/2020,

²⁵ Idem: Notícias de 07/12/2020

²⁶ “Mozambique Country Private Sector Diagnostic”, World Bank Group, August 2020.



Fonte: FAOSTAT, 2020

Dependência Externa na Produção Alimentar

Apesar das condições agroecológicas e abundância de terra arável, Moçambique continua com uma balança comercial deficitária no sector da agricultura. Tal como grande parte dos países da África Subsaariana, o crescimento dos rendimentos e a urbanização continuam a impulsionar a procura de alimentos não processados e transformados. Em Moçambique, as despesas alimentares pesam fortemente nos orçamentos das famílias rurais e urbanas, com um peso de cerca de 65 e 40 por cento, respectivamente. Entretanto, esta procura é apenas satisfeita em parte pela produção interna, pelo que o déficit é preenchido pelas importações²⁷.

Quadro 1. Balança Comercial do Sector da Agricultura em Moçambique 2015-2018

Ano	2015	2016	2017	2018
Importações	946.048	780.001	851.605	1.077.286
Exportações	587.711	451.569	548.142	552.630
Déficit	- 358.337	- 328.432	- 303.463	- 524.656

Fonte: Sustenta – Transformando Vidas, Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural, 2020

Note-se que as elevadas taxas de perda pós-colheita - mais de 30% a nível nacional e mais elevadas nas regiões Centro e Norte - agravam ainda mais a escassez de alimentos produzidos internamente²⁸ e impulsionam o volume de importações de produtos alimentares. De facto, apesar nos últimos anos Moçambique ter melhorado bastante ao substituir os volumes de importação de frango por frango nacional e ao tornar o país num exportador líquido (*net exporter*) na banana, o país continua um importador líquido (*net importer*) em muitas culturas alimentares e produtos processados, tais como o arroz, trigo, óleos vegetais e hortícolas.

3.2. Caracterização da Agroindústria em Moçambique

A agroindústria e o agro-processamento constituem elementos importantes para o desenvolvimento do sector agrícola. Mais ainda, com a crescente procura global por produtos

²⁷ World Bank Group, Março de 2020.

²⁸ Idem: World Bank Group, Março 2020.

agrícolas de valor acrescentado a agroindústria é considerada um factor chave para o crescimento da economia, com destaque para os países em desenvolvimento. Para estes países a agroindústria é ainda mais importante porque além de acrescentar valor aos produtos agrícolas ela gera grandes oportunidades de emprego na indústria alimentar e bebidas, aumenta a renda dos produtores envolvidos tanto para mulheres como para homens. 29

Em Moçambique a agroindústria é uma parte importante do sector da agricultura como um todo, onde a indústria alimentar, bebidas e tabaco constituem aproximadamente 70% de toda a indústria manufactureira do país³⁰. No entanto, em Moçambique o agro-processamento ainda está muito abaixo das oportunidades oferecidas pelo potencial agrícola dada a inexistência de um sector privado forte e vibrante, pré-requisito para um crescimento económico e social inclusivo, conducente à redução da pobreza e desigualdades sociais. Como foi acima referido, grande parte das explorações agrícolas são de subsistência ou emergentes cuja produção não está virada ao mercado pelo que não gera excedentes, ingrediente essencial para o desenvolvimento da agroindústria ou agro-processamento. Assim, existe um grande potencial para o desenvolvimento de várias cadeias de valor que apoiem o processamento pós-colheita na horticultura, ração animal, oleaginosas e amêndoas³¹. O agro-processamento tem também um grande potencial para aumentar a renda das famílias envolvidas. Por exemplo no seu projecto de empoderamento e desenvolvimento de habilidades da mulher no Corredor da Beira o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) acredita que o agro-processamento poderá aumentar a renda mensal das mulheres chefes de família de 3887,00MT para 4.470,00MT próximo do salário mínimo do sector³². Seria importante explorar o microprocessamento como instrumento de empoderamento da mulher.

Neste momento a indústria de transformação alimentar e de agro-processamento em Moçambique engloba, entre outros, os seguintes subsectores formais:

- Indústria do açúcar;
- Indústria de óleo alimentar;
- Moagem de cereais;
- Indústria avícola;
- Indústria de bebidas

As indústrias alimentar e de bebidas, contribuem com 25% e 13% respectivamente para toda a produção industrial moçambicana. Cerca de 55% das indústrias do país estão localizadas na Cidade e Província de Maputo e de Sofala. No entanto estão surgindo com destaque para a zona sul, várias pequenas indústrias alimentares de processamento do amendoim, tapioca (farinha de mandioca), farinha de coco, mapira e soja.

3.2.1. Indústria do Açúcar

²⁹ “3ADI+: Accelerator for Agriculture and Agroindustry Development and Innovation”, UNIDO 2020, Accessed at: <https://www.unido.org/3ADIplus>

³⁰ Brethenoux, J. et. al. 2013, “Developing Value Adding Market-led Post-harvest Processing Enterprises in Mozambique” InfoDev.

³¹ Brethenoux, J. et. al. 2013.

³² ADB 2013, “Women’s Empowerment & Skill Development Project”, Project Appraisal Report, Maputo

A produção nacional do açúcar quase duplicou nos últimos 5 anos e deve continuar a crescer. O clima favorável e a disponibilidade de terras de alta qualidade beneficiam o crescimento do sector. Acordos de comércio preferencial com a União Europeia (UE) e a SACU (União Aduaneira da África Austral) permitem a exportação do açúcar nacional em condições favoráveis.

As fábricas obtêm a cana-de-açúcar a partir das suas próprias plantações e também através de plantações de cana de pequenos produtores locais o que estimula a geração de renda para as famílias de camponeses envolvidas na produção da cana-de-açúcar e permite a melhoria das condições de vida das populações abrangidas.

A produção actual de açúcar é de cerca de 355.000 toneladas por ano ficando um excedente de 106 toneladas, cujo mercado é a exportação. Estima-se que o consumo nacional do açúcar per capita é de 8,3 quilos (kg) por ano, correspondente a 249.000 tons por ano. A refinação do açúcar iniciou em novembro de 2018 na Refinaria de Xinavane que marcou o fim do pacto colonial até então vigente que não permitia a refinação no país. O subsector do açúcar emprega 30 mil trabalhadores directos e tal como os óleos e sabões estão isentos do IVA com impacto directo no preço ao consumidor e até ao ano de 2015 pagava somente 10% de IRPC (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas). Esse incentivo adicional já foi revogado para todo o sector da agricultura.

3.2.2. Indústria de óleo alimentar

Para muitos países da África Subsaariana o peso do óleo alimentar nas importações é bastante elevado. No entanto considerando o potencial agrícola do continente o óleo alimentar parece ser um candidato natural para uma agenda de substituição de importações. Moçambique não foge à regra, pois produz um variado conjunto de sementes oleaginosas que fornece às fábricas locais de óleos alimentares. Este conjunto inclui o algodão, coco, a soja, girassol, amendoim e sésamo/gergelim. O processamento é efectuado por pequenas e médias empresas que produzem óleos alimentares para o mercado doméstico. Se a copra, o girassol, a soja e a semente de algodão são fornecidas à indústria de óleos por produtores nacionais, grande parte do mercado nacional de óleo alimentar é abastecido por grandes processadores que refinam o óleo alimentar com base em óleo cru importado essencialmente da Argentina, Indonésia, África do Sul, Malásia e outros países asiáticos e europeus³³. O grau de dependência externa no óleo alimentar é tal que de acordo com dados do INE (Instituto Nacional de Estatísticas) e do Sustenta o país importou em 2018 um total de 148 milhões de dólares americanos de óleo alimentar de origem vegetal dos quais 87 milhões eram óleo cru de palma, e 36 milhões de dólares de óleo cru de soja. Entre 2010 e 2017 as importações de óleo de palma constituíam 53% do total de importações de óleo alimentar, seguido do óleo de soja (22,5%), girassol (15%) e outros (9,5%)³⁴. Portanto o óleo de palma e o de soja constituem mais de 70% do óleo consumido em Moçambique. Para proteger a indústria nacional de refinação de óleo alimentar o Governo impôs uma tarifa relativamente alta de 20%, acrescido de IVA, sobre as importações de óleo refinado. Já para facilitar o acesso ao óleo alimentar por parte da população o Governo isentou do pagamento de IVA toda a cadeia de valor de óleo refinado e sua distribuição. Entretanto, dados do comércio internacional mostram que esta indústria em Moçambique enferma de um grande problema, pois, à

³³ Oppewal J. 2019. "Background Note on Mozambican Edible Oil Imports", International Growth Center, Maputo

³⁴ Idem: Oppewal 2019, IGC

semelhança do frango, existem grandes discrepâncias estatísticas entre os dados de importação do nosso país e os dados de exportação reportados pelos parceiros comerciais.

A tabela 2 mostra que as declarações de exportações de óleo alimentar para Moçambique excedem constantemente as declarações oficiais de importações de óleo alimentar para o país tanto em volume como em valor. Entre 2010 e 2015 o volume de exportações de óleo de soja para Moçambique, declarado pelos países de origem do óleo excederam o volume de importações oficialmente declarado em Moçambique em 162.400 toneladas. Ou seja, no caso do óleo de soja Moçambique declarou ter importado entre 2010 e 2015 cerca de 131.200 toneladas, no entanto os nossos parceiros comerciais declararam ter exportado para Moçambique 293.600 toneladas de óleo cru de soja. Há assim uma diferença de 162.400 toneladas equivalentes a 97,3 milhões de dólares americanos cuja entrada não foi registada. O óleo de soja provém principalmente da Argentina e África do Sul. Já para o óleo de palma a diferença foi de 200.500 toneladas no mesmo período. Esta é uma indicação de que as importações reais de Moçambique são superiores às importações registadas nas alfândegas o que indicia contrabando do óleo alimentar.

Tabela 2. Importações de Moçambique de óleo de soja e palma Vs. Exportações declaradas pelos exportadores (parceiros) entre 2010-2015

			2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Óleo de Soja	Milhares de Toneladas	Declaração de Moçambique.	20.5	20.9	7.7	32.0	20.9	29.2	131.2
		Declaração de Parceiros	29.8	51.9	43.2	36.2	43.7	88.8	293.6
		Diferença	-9.3	-31.0	-35.5	-4.2	-22.8	-59.6	-162.4
	Milhões de USD	Declaração de Moçambique.	17.6	35.8	19.2	52.8	18.1	25.0	168.5
		Declaração de Parceiros	24.1	59.6	49.9	35.2	36.8	60.2	265.8
		Diferença	-6.5	-23.8	-30.7	17.6	-18.7	-35.2	-97.3

			2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Óleo de Palma	Milhares de Toneladas	Declaração de Moçambique.	73.2	77.4	15.7	86.7	108.7	77.0	438.7
		Declaração de Parceiros	44.8	62.6	72.7	85.3	180.0	193.8	639.2
		Diferença	28.4	14.8	-57.0	1.4	-71.3	-116.8	-200.5
	Milhões de USD	Declaração de Moçambique.	52.3	84.3	24.8	89.2	93.1	54.2	397.9
		Declaração de Parceiros	40.6	68.6	66.2	67.1	133.6	116.9	493.0
		Diferença	11.7	15.7	-41.4	22.1	-40.5	-62.7	-95.1

Fonte: UN COMTRADE in IGC 2019

Mais do que isto de acordo com este estudo do IGC no caso do óleo de palma há sérias discrepâncias quanto à natureza do óleo importado por Moçambique se se trata de óleo cru ou já refinado. É que, enquanto as estatísticas de Moçambique mostram que 99% do óleo de palma importado da Malásia e Indonésia é óleo cru, os dados dos parceiros de exportação indicam que 96% do óleo exportado para Moçambique é óleo refinado e não cru. Esta situação na indústria de óleos torna ainda mais difícil a competitividade das empresas nacionais que queiram processar óleo alimentar com base em sementes de oleaginosas produzidas localmente. Também torna irrelevante a protecção tarifária de 20% aplicada sobre o óleo refinado dado que este entra no país como óleo cru, logo está isento de todas as taxas incluindo o IVA.

Para todos os efeitos, uma política de promoção da cadeia de valor do óleo alimentar passa necessariamente pelo desincentivo à importação do óleo alimentar seja ele cru ou refinado. A isenção quase que permanente, porque diversas vezes renovada, na importação do óleo cru não propicia o desenvolvimento duma indústria local de processamento de oleio alimentar baseado em oleaginosas locais. Mais ainda a ausência duma indústria de processamento de óleo alimentar não favorece o fomento da produção de oleaginosas, que não tenham como fim a exportação de semente. Assim, são contraproducentes as isenções do IVA e outros benefícios fiscais na importação do óleo cru se tais políticas não estiverem ancoradas num programa de substituição das importações de óleo alimentar. O governo parece estar consciente desta realidade daí que em Outubro de 2020 o governo equacionou banir a importação de óleo em bruto. De facto, o jornal Notícias em primeira página³⁵, adiantava que num encontro entre o governo - representado pelo Ministro da Agricultura e Desenvolvimento Rural e Ministro da Indústria e Comércio - e industriais do sector de óleo alimentar, aqueles governantes anunciaram que “o Executivo pretende acabar com a importação de oleaginosas em forma de matéria-prima e ao mesmo tempo incentivar a produção interna de produtos como amendoim, girassol, soja, algodão entre outros” fim da citação. Entretanto, a 28 de Novembro do mesmo ano (2 meses depois das declarações do governo) o mesmo matutino publicava que “Bancadas concordam com isenção do IVA” referindo-se ao facto de a Assembleia da República ter aprovado uma proposta de prorrogação do prazo de isenção do IVA no açúcar, sabões e óleo alimentar por mais três anos com o intuito de aliviar o bolso dos cidadãos. Com esta isenção nos produtos toda a cadeia fica isenta incluindo as matérias-primas para a sua produção pressupondo o óleo cru para o caso das oleaginosas.

Assim, o efeito combinado do contrabando exacerbado do óleo alimentar (cru ou refinado) devido à porosidade das nossas fronteiras e deficiente controle das autoridades e da isenção de direitos e IVA na importação do óleo cru reduzem a nossa competitividade no desenvolvimento duma cadeia de valor de oleaginosas. Nestas condições, qualquer uma das duas políticas – isenção do IVA no óleo cru e 20% de tarifa no óleo refinado não favorecem o florescimento duma indústria nacional de óleo alimentar.

³⁵ “Governo equaciona banir importação de óleo em bruto”, In Jornal Notícias de 02/10/2020

3.2.3. Indústria Moageira

São responsáveis pela moagem de milho e de trigo grandes empresas localizadas nas cidades de Maputo, Beira, Nampula e Nacala. Existe também um número considerável de moleiros localizado em aldeias por todo o país. O milho é utilizado como matéria-prima e 90% deste resulta de produções agrícolas familiares. O trigo é, praticamente, todo importado e é moído por quatro grandes fábricas de farinha de trigo localizadas junto aos portos de Maputo (2) Beira e Nacala, o qual é posteriormente utilizado para a produção de pão, massa e bolachas.

Para além da indústria moageira tradicional está surgindo em Moçambique o processamento de farinhas fortificadas na base de milho e soja (CSB – Corn Soya Blend) com grande poder nutritivo para combater a desnutrição. Esta indústria associada ao processamento do leite de soja e biscoitos tem um grande potencial para o envolvimento da mulher. A experiência da NOSSARA, uma associação das mulheres de Gurué, na produção de derivados de soja é disso exemplo de acordo com a COPAZA. Já nas farinhas e sopas reforçadas o sector privado já tem passos dados no estabelecimento de tais indústrias a exemplo da Miruku Agroindústrias em Nampula que já tem instalada uma fábrica de processamento de papas enriquecidas instantâneas à base de soja e milho e a Alif Química na Zambézia que pretende introduzir uma linha de produção de caldos na base de soja. A fábrica da Miruku tem a capacidade instalada de 20 toneladas por dia de farinha de milho e 4 toneladas de papas enriquecidas por dia. O exemplo vem do Malawi onde estas indústrias têm ganho espaço.

3.2.4. Indústria Avícola

A indústria avícola nacional reatou em 2005, fruto duma iniciativa da TechnoServe com o apoio do governo americano (USDA) e em parceria com os sectores privado e público numa tentativa de revitalizar o consumo do frango nacional e desenvolver toda a cadeia daí resultante. Na altura, Moçambique produzia somente cerca de 5.000 toneladas de frango por ano e cerca de dois terços do frango consumido no país era importado. Dez anos mais tarde em 2015 a produção atingiu as 60.000 toneladas, satisfazendo cerca de 69% da procura doméstica³⁶.

O sector de frango representa um dos maiores casos de sucesso na substituição de importações verificado em Moçambique na última década³⁷. Importa referir que este sucesso foi impulsionado pela actuação conjunta do Governo, sector privado e ONG's.

Actualmente a cadeia de frango ainda tem muito espaço para crescer em resposta a uma procura crescente e a um conjunto de investimentos que tem sido feito no sector. Contudo, o contrabando de frango importado é um dos maiores problemas desta indústria. Dados disponíveis da UN COMTRADE³⁸ mostram uma grande diferença estatística entre os dados declarados por Moçambique como importações de frango e aqueles declarados por outros países como frango exportado para Moçambique. Mais detalhes sobre esta indústria serão desenvolvidos na descrição da cadeia de valor de frango no capítulo que se segue.

³⁶ Oppewal, J. A. da Cruz, e V. Nhabinde 2016. “Estudo Sectorial: Cadeia de Valor do Frango em Moçambique”, International Growth Center (IGC), Maputo

³⁷ Idem: IGC 2016

³⁸ Fonte: <https://comtrade.un.org/data/>

3.3. Descrição das Cadeias de Valor Prioritárias para o Desenvolvimento da Agroindústria em Moçambique

Como foi acima referido Moçambique depende do mercado internacional para o seu abastecimento em produtos alimentares como o arroz, trigo, óleos vegetais, e hortícolas e embora com alguma autossuficiência ainda sofre uma concorrência externa forte no mercado do frango. Com excepção do trigo, devido às condições agroecológicas de Moçambique e o arroz para o qual há dúvidas quanto à competitividade de Moçambique perante o gigante asiático, para os restantes produtos existem condições competitivas e alguma tradição na sua produção no país. Neste subcapítulo com base na revisão bibliográfica e nas entrevistas pretende-se fazer uma descrição do estágio destas cadeias no país e identificar os desafios e oportunidades para o seu desenvolvimento.

3.3.1. Cadeia do Valor do Arroz

Moçambique é um país muito dependente de importações de arroz destinado a abastecer principalmente as zonas urbanas³⁹. Entre 2012 e 2014, Moçambique importou em média 300 mil toneladas de arroz por ano⁴⁰, e de acordo com os dados do Sustenta (para detalhes vide Quadro 2) nos anos seguintes o valor da factura de importações do arroz no país tem sido crescente tendo atingido a cifra dos 220 milhões de dólares em 2018. Quanto a produção dados apurados pelo Banco Mundial apontavam para uma produção global de cereais em 2013 de cerca de dois milhões e duzentas mil toneladas das quais mais de 75% eram milho, 20% eram de arroz, correspondentes a cerca de 400.000 toneladas e os restantes 5% eram constituídos por mapira e mexoeira⁴¹. Relativamente ao arroz estima-se que 90% do arroz produzido em Moçambique é destinado ao autoconsumo e somente 10% (40.000 toneladas) é que constitui excedente comercializável, portanto longe de suprir as necessidades de consumo. De acordo com o Banco de Moçambique a produção nacional de arroz na campanha 2014/2015 foi de 375.000 toneladas e na campanha anterior (2013) de acordo com a Direcção Nacional de Desenvolvimento Rural (DNDR)⁴² o défice de arroz que gera as necessidades de importação situou-se naquele ano em 469.000 toneladas. Já em 2017, o consumo de arroz no país foi 959.000 toneladas para uma produção nacional de 234.000 toneladas, o que gerou um défice de 725.000 toneladas⁴³. As 725 mil toneladas de arroz importadas são necessidades que associadas ao grande potencial de produção de arroz que o país tem, se tornam numa oportunidade para a produção nacional. No entanto de acordo com vários estudos⁴⁴ Moçambique é marginalmente competitivo em relação às importações da Ásia, e essa sua ténue competitividade é precária pois qualquer movimento cambial, flutuação de preços internacionais ou variação no custo dos insumos pode eliminá-la. Para DNDR esta ténue vantagem competitiva só pode ser mantida se a produção do arroz for em sistema de regadio e associada ao subsídio aos insumos. Na verdade, esta proposta de suporte governamental à produção do arroz vai de acordo com as estratégias adoptadas pela China, Tailândia e Tanzânia⁴⁵.

³⁹ "Agriculture and Rural Development Non-Lending Technical Assistance" World Bank Group, June 2016

⁴⁰ Idem

⁴¹ Idem

⁴² DNDR 2016. "Será Competitivo Produzir Milho e Arroz em Moçambique?" DNDR Policy Brief, Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural

⁴³ TechnoServe 2018. "ATDC Rice Industry Strategic Plan – Discussion Document, Maputo, Outubro 2018

⁴⁴ TechnoServe Oct 2018 e DNDR 2016

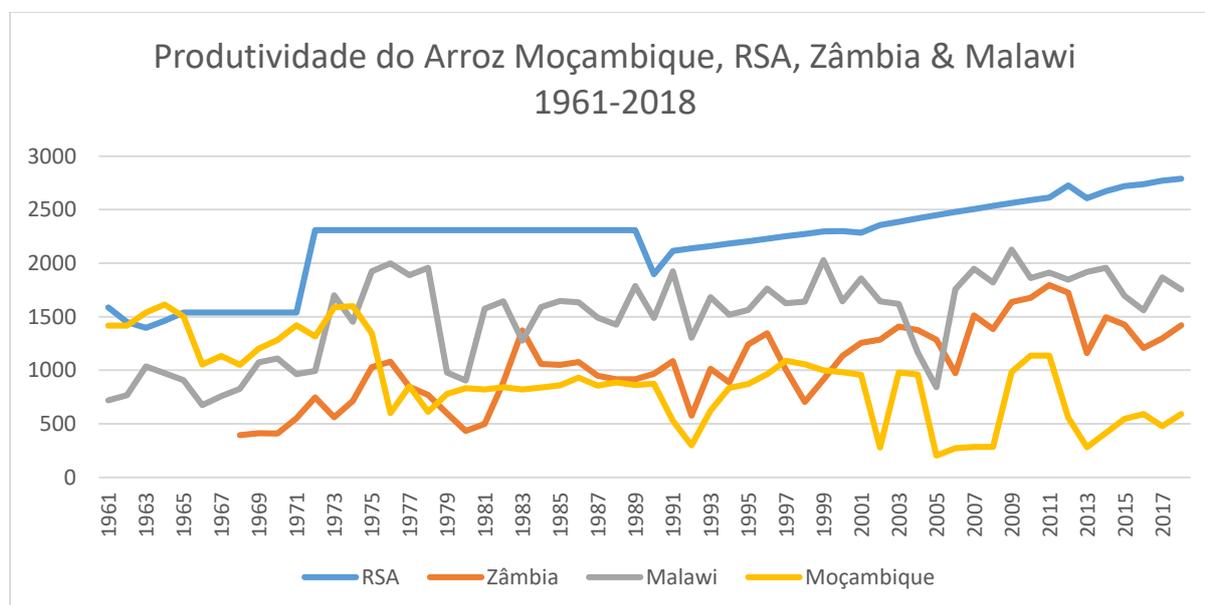
⁴⁵ TechnoServe Oct 2018

3.3.1.1. Desafios à produção do Arroz em Moçambique

Custos de Produção e Preço de Mercado

O arroz é um cereal com grande potencial para ser produzido na região sul com destaque para o Chókwè e Baixo Limpopo, e na região centro com destaque para o Vale do Zambeze principalmente na província da Zambézia. No entanto, o preço do arroz é determinado pelo mercado internacional, o que significa que nós em Moçambique somos tomadores de preços no arroz. Para que o preço do arroz nacional seja competitivo temos que ter níveis de produtividade iguais ou superiores a de países já estabelecidos no mercado tais como a Tailândia, Vietname, Índia, China ou Paquistão. A produtividade do arroz em Moçambique é actualmente bastante baixa comparada com os níveis de produtividade dos países vizinhos da SADC. A Figura 3 mostra que Moçambique até à altura da independência tinha níveis de produtividade próximos dos da região, produzindo cerca de 1600 Kg/ha, produtividade superior à da Zâmbia (1000Kg/ha) e inferior à do Malawi (1900 Kg/ha) e da África do Sul (2300Kg/ha). No entanto desde à independência a esta parte a tendência da produtividade do arroz em Moçambique tem sido decrescente, tendo atingido nos últimos 10 anos os seus níveis mais baixos produzindo cerca de 600 Kg por hectare, ao contrário dos seus pares da região cuja produtividade tem sido crescente com destaque para a África do Sul que atingiu cerca 2790 Kg/ha e a Zâmbia 1420Kg/ha em 2018. O desafio de Moçambique é reverter esta tendência decrescente na produtividade do arroz, de forma a reduzir os custos de produção pela via dos ganhos de produtividade. Esta redução nos custos de produção poderia aumentar a competitividade do arroz nacional relativamente ao importado revertendo desta forma a tendência crescente do volume de importações de arroz.

Figura 3. Produtividade do Arroz em Moçambique Comparado com os Países da Região



Fonte: FAOSTAT 2020

De acordo com as fichas técnicas do Instituto de Investigação Agrária de Moçambique, a produtividade do arroz em Moçambique é de 6.000 Kg por hectare quando produzido em regadio e com recurso a insumos melhorados⁴⁶. Por isso que o arroz nacional quando produzido em regadio, usando sementes certificadas, fertilizantes, pesticidas e maquinaria

⁴⁶ IIAM 2010, "Fichas Técnicas de Culturas", Instituto de Investigação Agrária de Moçambique, Maputo

principalmente para a lavoura, pode ser competitivo, tanto nas baixas de Chókwè e Limpopo como no Vale do Zambeze⁴⁷. Exemplos existem de produção de arroz com níveis de produtividade acima das 5 toneladas por hectare, com investimento chinês. São os casos do arroz Wambao na baixa do Limpopo e da empresa Lianhe Africa nas baixas do Buzi que em 700 hectares adquiridos através duma plantação que outrora pertenceu ao governo, estão a produzir 5 a 7 toneladas por hectare. Qualquer um destes exemplos precisa de ser estudado para se ver como replicar essa tecnologia. No caso do Wambao, artigos de jornal e TV mostram camponeses locais a atingirem os mesmos níveis de produção com a assistência técnica dos chineses. Urge estudar, documentar e replicar esta experiência chinesa de produção de arroz em Moçambique. A Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze (ADZV) entidade que em parceria com a GAPI está financiando a produção de pequena e média escala no Vale do Zambeze poderia ser um parceiro para este estudo e disseminação. De facto, a ADZV financia com taxas de juro bonificadas, a instalação de pequenas fábricas de processamento de arroz com a capacidade de processamento de 5 a 15 mil toneladas por ano, a comercialização do arroz num sistema de *revolving fund* e também a produção de sementes para distribuir pelos pequenos agricultores familiares que assim completam a cadeia⁴⁸.

Preço ao Produtor

Para que o produtor familiar ou o agricultor comercial emergente se sintam estimulados a produzir o arroz é preciso que o preço ao produtor seja estimulante. Para tal são necessários dois elementos combinados a **margem do produtor** que deve ser a mais elevada possível pela via da redução dos custos de produção e ganhos de produtividade e a **qualidade do produto** comercializado pelo agricultor que deve satisfazer as exigências mínimas da indústria de agro-processamento. A questão da qualidade do arroz é fulcral para a agroindústria. Os produtores têm apresentado um arroz de fraca qualidade incluindo a mistura de grãos de cores e tamanhos diferentes, presença de impurezas e grau de humidade não ideal. Este problema de qualidade acontece em todos os cereais incluindo o arroz e o milho, e consequentemente afecta o preço ao produtor de forma negativa. Também afecta de forma negativa o rendimento do agroprocessador reduzindo a sua competitividade perante a concorrência internacional.

Por exemplo, no caso das cinco fábricas de processamento de arroz que a Agência de Desenvolvimento do Zambeze está a promover ao longo do Vale do Zambeze o preço aos produtores e produtoras vai desempenhar um papel importante para o sucesso desta iniciativa. Se por exemplo, o arroz em casca for comercializado a 20MT/kg, a fábrica para ganhar dinheiro terá de vender o arroz processado a 45-50MT/kg à porta da fábrica⁴⁹. De acordo com um distribuidor em Maputo o arroz à porta da fábrica na Zambézia está a 55,00MT/Kg⁵⁰. Com este preço à porta da fábrica como poderá competir com os 420USD/tonelada do arroz importado cerca de 31,00MT/Kg⁵¹? Estes dados coincidem com os cálculos efectuados pelo estudo da TechnoServe o qual em 2018 estimava o preço a retalho

⁴⁷ DNDR 2016, “Será Competitivo Produzir Milho e Arroz em Moçambique?”, Policy Brief, Direcção Nacional de Desenvolvimento Rural, MITADER, Maputo

⁴⁸ Fonte: Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze

⁴⁹ Contas feitas pela BananaMoz

⁵⁰ Fonte: Mozambique Good Trade

⁵¹ Câmbio: 1 USD = 74,70MT

do arroz importado entre 28 e 35,00 MT/Kg contra um preço à porta da fábrica no Chókwe de 48,00MT/Kg. A alternativa de acordo com a Mozambique Good Trade é o mercado premium que neste momento está a pagar mais de 100,00 MT/Kg do arroz. Só que este mercado é limitado⁵² e não é o mercado para o qual se dirige um programa de substituição de importações. Portanto, a questão do aumento da produtividade na produção do arroz é fundamental para resolver a questão do preço ao produtor. Para o aumento da produtividade é preciso usar insumos melhorados como foi referido. Contudo os insumos de acordo com os estudos da DNDR⁵³ têm preços pouco competitivos devido aos custos de transacção que afectam os mesmos incluindo os custos de maneo e desalfandegamento nos portos e os custos elevados de transporte para os locais de produção originados pela degradação das vias de acesso. Estes custos de transacção representam 60% do custo final dos insumos⁵⁴. Para melhor perceber a questão do preço, é preciso mapear os preços ao produtor no vale do Zambeze, no Baixo Limpopo e no Chókwe e comparar com o preço do arroz nos portos nacionais. O preço para além de ser competitivo para o agroprocessador deve também estimular o produtor a manter o cultivo desta cultura. De novo vem a questão dos incentivos certos para a produção do arroz referidos pela TechnoServe e pelo DNDR e adoptados por outros países. Para além da política adoptada pelo quarto maior produtor de arroz de África, a Tanzânia, a qual subsidia as sementes e fertilizantes, seria importante perceber o que acontece na Madagáscar que é o terceiro maior produtor de África (2.432 mil tons) depois da Nigéria (3.780) e Egipto com 3.300 mil toneladas de produção de arroz por ano⁵⁵. Debates recentes na CTA apontam para o subsídio do preço ao produtor, à semelhança do que sucedeu nesta época produtiva em que o Governo decidiu pagar 17,50MT/Kg do arroz em casca para estimular os produtores e pôr a fabrica de processamento do Chókwe em operação. Se tivermos em conta que o preço do arroz em casca ao produtor na Índia, de acordo com notas da CTA⁵⁶, são 13,00MT/Kg então esta operação de estabilização dos preços ao produtor deve ser estudada e ter um propósito específico a médio e longo prazos. Existe a necessidade de se fazer um *roamap* da revitalização desta cadeia de valor.

Custos de Transporte e Logística

Para o caso do arroz a ser produzido nas vastas áreas do vale do Zambeze - região com o maior potencial para a produção do arroz em sequeiro e regadio, em volumes capazes de suprir as necessidades do mercado nacional - existe também o desafio dos custos de transporte e logística, para trazer o arroz dos centros de produção para os mercados do Sul, zona de maior consumo de arroz e também para as restantes zonas urbanas de Moçambique, onde o arroz continua sendo um alimento básico. Com a presença de 3 grandes portos internacionais a servir as 3 zonas geográficas do país, os preços internacionais de transporte marítimo tornam-se bastante competitivos. A realidade actual dita que é mais caro o transporte de uma mercadoria entre o norte e o sul do país, que o transporte da mesma mercadoria entre a Ásia e Moçambique. Esta situação é exacerbada pelo facto de o nosso transporte marítimo de cabotagem não esta a funcionar e pouco investimento estar a ser feito nesta direcção. Deste modo, a disponibilidade do transporte internacional marítimo a

⁵² TechnoServe Oct 2018

⁵³ Idem: DNDR 2016

⁵⁴ Idem: DNDR 2016

⁵⁵ TechnoServe Oct 2018

⁵⁶ CTA 2021, "Notas para a Análise da Semana", 23/04/2021

preços competitivos torna os produtores asiáticos bastante competitivos em muitas commodities incluindo o arroz.

Assim, o dilema duma política para a promoção da produção e consumo do arroz nacional em Moçambique passa por garantir a competitividade dos produtores nacionais relativamente aos asiáticos. É provável que os únicos instrumentos de política que o governo possa encontrar sejam uma combinação do subsídio aos insumos para baixar os custos de produção e a proteção temporária, para subir o preço do arroz importado e garantir a competitividade do arroz nacional. Tal política de protecção seria aplicada à custa do consumidor final à semelhança do que aconteceu e ainda acontece no sector do açúcar. Alternativamente, poderia se subsidiar somente os insumos que como dissemos vêm os seus custos empolados pelos custos de transacção e certamente pelos volumes com que são comprados devido à dispersão e tamanho dos produtores. Esta opção tinha a vantagem de não ser suportada directamente pelo consumidor com todas as consequências políticas daí decorrentes, mas sim ser distribuída de forma universal pelos contribuintes do erário público e pelos parceiros de apoio programático.

Investigação

A produção de arroz tal como a de outros cereais precisa duma aturada investigação para determinar as variedades ajustadas às condições agroecológicas de Moçambique. À semelhança do que aconteceu com a mandioca esta investigação passa primeiro pela formação de quadros especializados na produção do arroz desde ao desenvolvimento da semente, sua testagem e reprodução no universo das zonas agroecológicas que se mostrarem relevantes para uma aposta na produção do arroz nacional. Existem indicações de que tal programa foi iniciado, o qual culminou com a instalação na Zambézia de um Centro Regional de Liderança do Arroz em Namacurra, o qual ainda não está a funcionar em pleno. Este centro foi financiado pelo Banco Mundial no âmbito do APPSA (Agricultural Productivity Program for the Southern Africa). Assim, seria de recomendar uma avaliação deste programa incluindo as suas possibilidades de sucesso se integrado num programa de promoção da produção do arroz nacional.

3.3.2. Cadeia de Valor do Frango

A cadeia de valor do frango constitui um dos casos de sucesso de Moçambique em *import substitution* dos últimos 15 anos, no entanto esta cadeia embora já se possa considerar uma cadeia fechada na zona centro e norte, o mesmo não se pode dizer na região sul. De acordo com o Banco Mundial⁵⁷, em 2005 a indústria avícola produzia cerca de 5000 toneladas de frango pelo que a maior parte do consumo doméstico era satisfeito por importações. Em 2007, a produção atingiu as 12.000 toneladas e já em 2014 a produção de frango se situava em 60.000 toneladas por ano, o mesmo volume de produção actual ⁵⁸. O sucesso desta indústria foi possível porque em 2005 a TechnoServe com o apoio dos parceiros de cooperação e em colaboração com o governo lançou um programa de desenvolvimento desta cadeia de valor incluindo a produção dos insumos necessários para a produção da ração para frango nomeadamente a soja e o milho. O milho já era uma cultura bastante produzida no país diferentemente da soja. Como indicador do crescimento da indústria avícola há 10 anos atrás o maior criador de frango produzia 5mil frangos e hoje passou para 70 mil frangos. Para

⁵⁷ World Bank Group, Agosto 2020.

⁵⁸ World Bank Group, Junho 2016

ter contrato de fornecimento com um matadouro em Maputo era preciso ter uma capacidade instalada mínima de 2 mil frangos, hoje a fasquia subiu para os 10 mil frangos. Em paralelo, e graças à colaboração e integração entre os avicultores, produtores de insumos e matadouros assiste-se a uma maior profissionalização da actividade de criação de frangos. Existem pelo menos duas empresas que trabalham num regime de *outgrowing* - fornecendo os inputs e comprando o frango - como são os casos da Higest no sul do país e Novos Horizontes em Nampula na região norte. Também existe nesta indústria uma empresa totalmente integrada – da ração ao matadouro passando pelos ovos e pintos- que é a Avícola Abílio Antunes em Manica no centro do país. Em Cabo Delgado na zona Norte também está instalada uma grande indústria avícola denominada Elaco Orrera, Lda cujo produto principal são ovos. Ela foi instalada em 2018 com base num cofinanciamento da Catalisa e os promotores do projecto com uma capacidade máxima instalada de 120.000 ovos por mês. De acordo com fontes da Catalisa ela neste momento produz 3.847 ovos por dia/116.000 ovos por mês com base em 5.000 poedeiras⁵⁹. Esta empresa tem uma boa integração no mercado incluindo contratos de fornecimento de longa duração. Com o surgimento desta indústria e tendo como mercado potencial a indústria emergente do óleo e gás desenvolveu-se em Cabo Delgado um sector avícola promissor. No entanto este sector queixa-se da falta de uma fábrica de rações própria na província, dado que estas fábricas se encontram concentradas no sul do país. De acordo com a Associação dos Avicultores de Cabo Delgado também seria importante que o país dispusesse de pelo menos um avozeiro⁶⁰, à semelhança da África do Sul e Zâmbia os únicos avozeiros na África Austral.

Se no passado o mercado moçambicano consumia mais o frango vivo, regista-se uma mudança nos hábitos de consumo da população com destaque para a urbana que tem incrementado o consumo de frango congelado e é este o segmento que é de exposição à concorrência externa. Mesmo assim, importa destacar que 50% do frango existente e consumido no mercado doméstico é ainda o frango fresco ou vivo. Estima-se que o consumo nacional per capita é de 3 kg por ano que perfaz um consumo total anual de 90 mil toneladas de frango. Esta cifra que é influenciada pelos níveis de renda das pessoas é ainda bastante pequena se comparada com a vizinha África do Sul onde o consumo por habitante é de 30kg de frango por ano.

A indústria avícola nacional afirma-se capaz de fornecer frango vivo e frango congelado nas quantidades necessárias para satisfazer o mercado nacional, no entanto não há capacidade para fornecer miudezas. Ou seja, existe um consumo nacional de subprodutos do frango (patinhas, pescoços, moelas, fígados, etc.) superior ao volume de miudezas conseguido a partir dos frangos congelados produzidos e consumidos pelo mercado nacional. Daí que a importação destes subprodutos não é vedada no país nem se recomenda sob pena de impedir o acesso às proteínas pelas camadas de baixa renda que são os maiores consumidores de

⁵⁹ Fonte: Folheto da Catalisa: “Elaco Orrera, Ovos frescos acrescentando qualidade à sua vida”, acesso em Março 2021

⁶⁰ O avozeiro é o primeiro elo da cadeia produtiva, onde ficam as galinhas avós, que são originadas a partir da importação de ovos das linhagens avós, as quais são cruzadas para produzir as matrizes que, por sua vez, vão gerar os pintos comerciais criados para o abate. O matrizeiro é o segundo elo da cadeia produtiva, pertencente normalmente ao frigorífico, onde se originam os ovos. O incubatório/nascedouro é o terceiro elo da cadeia produtiva, unidades pertencentes geralmente ao frigorífico, que recebem os ovos para “chocá-los” e, na sequência do processo, passam-nos para os nascedouros, cujo objetivo é dar origem aos pintos de corte que serão encaminhados para os aviários após algumas horas de seu nascimento (Geraldino C. Araújo et. Al. 2008)

miudezas. O equilíbrio frango versus miudezas só vai ser alcançado com o aumento da renda per capita da população e conseqüente aumento do consumo de frango congelado.

3.3.2.1. Indústria do Frango e a Promoção da Produção de Soja e Milho

A cadeia de valor do frango foi considerada de eleição pelos nossos entrevistados porque ela tem a particularidade de promover à montante ligações económicas com a agricultura através da promoção da produção de milho e soja dois ingredientes essenciais à ração do frango. De facto, diversos estudos reconhecem que o aumento na procura de ração para frango teve impacto directo no aumento da produção de soja em Moçambique⁶¹. Doutro lado, no contacto com alguns intervenientes constatou-se que a produção de soja inicialmente destinada a produção de ração animal proporcionou o surgimento duma nova indústria: a indústria de alimentos fortificados tais como as papas enriquecidas na base de farinha de milho e soja (CSB – Corn Soya Blend) importantes para a nutrição das crianças, os bolos de soja, o leite de soja e em avaliação a produção de caldos enriquecidos e com vários sabores. Esta indústria tem dois efeitos no empoderamento da mulher: o primeiro é a renda resultante da produção do grão de soja e do milho, o segundo é o acesso a um alimento saudável para os filhos, sabido que em Moçambique a garantia de alimentos está a cargo das mulheres em muitos agregados familiares. Com alguma assistência técnica e organização as mulheres podem ser envolvidas em pequenas indústrias de panificação (produção de pão e bolos) produção de leite na base de soja à semelhança do que aconteceu em Gurué com a criação da NOSSARA uma cooperativa de mulheres envolvidas nesta indústria.

A produção de milho e soja acontece essencialmente nas regiões Centro e Norte. A produção do milho é feita de forma independente e não estruturada. A sua ligação com o mercado é muitas vezes de forma directa, ou seja, do produtor ao agroprocessador sem passar por um intermediário agregador e responsável pela qualidade do milho que chega à indústria. O intermediário presente no mercado nacional neste momento é um intermediário especulador e quase parasita, o qual pouco faz para agregar valor ao produto do agricultor. Este intermediário era suposto garantir a compra do excedente agrícola, fazer a devida secagem do milho, separar por qualidade e tamanho, armazenar nos silos e vender à indústria no momento em que este necessitasse. Esta actividade não só iria melhorar a qualidade do milho vendido ao processador como iria garantir melhor preço ao produtor estimulando o seu regresso à produção. No entanto, muitas vezes e aproveitando-se das assimetrias de informação nos mercados agrícolas ele o intermediário absorve a maior parte das margens de comercialização sem que para tal agregue trabalho como contrapartida. O facto de o intermediário não agregar valor reduz o preço à porta da fábrica, o que conseqüentemente reduz o preço ao produtor para que o intermediário mantenha as suas margens de lucro. O baixo preço não estimula a produção muito menos o uso de insumos melhorados. No entanto o não uso de insumos melhorados não permite o almejado aumento da produtividade do pequeno agricultor o que faz com que não haja redução dos custos unitários de produção que permitiriam a este produtor maiores margens de lucro. Este círculo vicioso tem que ser quebrado. Precisa-se dum programa de promoção do intermediário agregador de valor aos produtos agrícolas com destaque para o milho neste caso vertente.

A qualidade do milho é fundamental para a qualidade da ração produzida, e esta por sua vez é fulcral para o crescimento do frango. A título de exemplo, o milho não seco cria microtoxinas

⁶¹ World Bank Group, Junho 2016 e TechnoServe 2018.

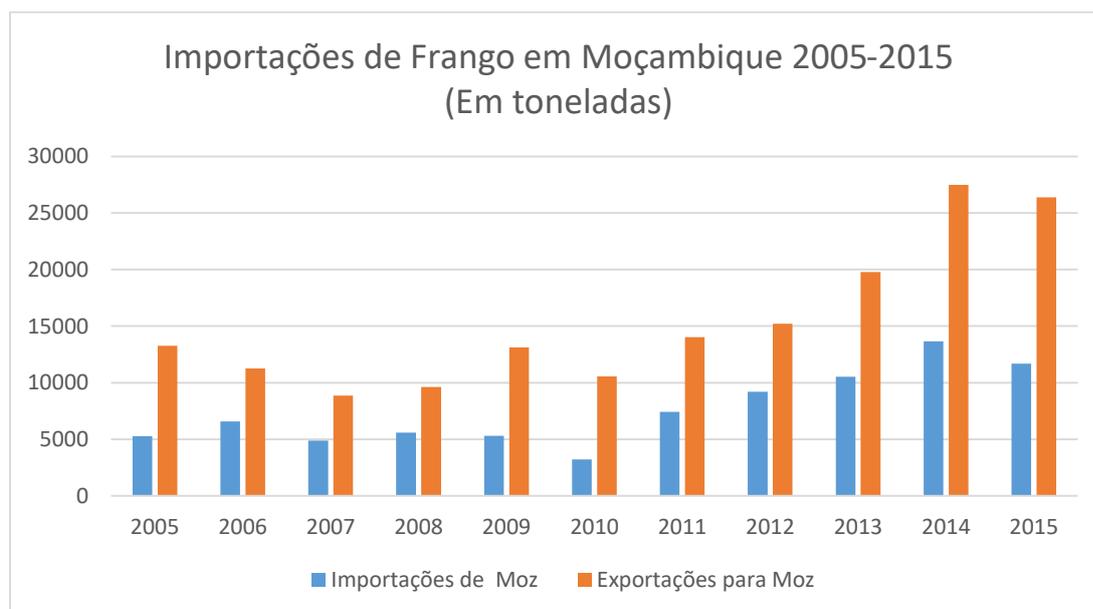
no processo de armazenagem. A presença de microtoxinas no milho usado como matéria-prima para a produção de ração faz com que aquelas microtoxinas estejam presentes na ração para frango produzida. Uma ração com tais microtoxinas contribui para o aumento da taxa de mortalidade dos frangos no aviário e atrasa o seu crescimento afectando negativamente os custos operacionais e consequentemente o lucro. O facto é que toda a compra local não deve comprometer a qualidade da ração e do frango produzidos. Por isso, muitas vezes a indústria avícola recorre ao milho importado para garantir qualidade da ração e custos operacionais adequados na produção do frango. Como nos referimos no caso do arroz a produção do milho e doutros cereais exige a presença dum intermediário agregador de valor, o qual vai garantir a qualidade desejada da matéria-prima. Exemplos deste tipo de intermediário há vários no mundo, a título de exemplo propomos uma visita ao site duma das empresas fornecedoras de Moçambique a partir da África do Sul⁶².

Na eventualidade de se obrigar a comprar o milho local sem que estes vários problemas se resolvam, isso teria efeito no aumento dos custos de produção que teriam impacto imediato no preço do frango ao consumidor pelo que ele precisaria protecção contra a concorrência internacional. Por fim existem dúvidas por parte dos nossos entrevistados que a produção nacional de milho tenha capacidade de alimentar em simultâneo a indústria moageira e de rações do país. Também existe a percepção de que o milho amarelo seria a melhor aposta para a cadeia de valor do frango dado o seu aparente maior valor nutritivo.

3.3.2.2. O Contrabando é um nó de Estrangulamento na Indústria Avícola

A indústria avícola nacional como foi referido tem sido muito bem-sucedida no mercado de frango em Moçambique, logrando substituir o volume de importações deste produto como era típico na década passada. No entanto este esforço tem sido combatido pelo contrabando de frango pois muitos importadores e com destaque para os informais têm insistido na importação de frango a partir da África do Sul.

Figura 4. Contrabando apurado pela diferença de dados reportados como importações de frango em Moçambique vs. os reportados como Exportações de Frango para Moçambique



⁶² Para detalhes visite o seu website em <https://www.afgri.co.za/>

Fonte: NU - COMTRADE 2020

Dados apurados com base em informações da UN – COMTRADE mostram que por exemplo em 2014 foi reportada e registada em Moçambique a importação de 13.648 toneladas de frango, no entanto os países exportadores de frango reportaram exportações de 27.468 toneladas de frango, o dobro da quantidade reportada em Moçambique. Esta diferença reflecte a quantidade de frango que foi exportada para Moçambique, mas que não foi captada pelas autoridades de comércio internacional do país incluindo as alfândegas. O mesmo aconteceu nos anos anteriores sempre com cifras duas vezes superiores às reportadas localmente. Presume-se que estas são as quantidades contrabandeadas para o país no período reportado. Para detalhes veja Figura 4.

Se no passado recente a concorrência era essencialmente do frango do Brasil, hoje a maior concorrência vem a partir da fronteira com a África do Sul. Só no período vigente deste estudo em foram reportados nos jornais locais casos de apreensão de várias toneladas de frango contrabandeado a partir da África do Sul. Esta carne de frango que entra pela fronteira sul-africana é proveniente dos EUA e é constituída essencialmente por pernas de frango. Na verdade, o Brasil e os EUA são os maiores produtores mundiais de frango. Estas potências têm a particularidade de serem igualmente, os grandes produtores de milho e soja para a qual dispõem de uma grande estrutura logística de suporte.

De seguida descrevemos a forma como funciona o negócio do frango importado dos EUA⁶³:

- Os EUA produzem um frango com cerca de 2.5 kg enquanto que em Moçambique se produz ou comercializa mais o frango de 1-1.2 Kg;
- Segundo a FDA - Food and Drug Administration, os custos médios unitários de produção de frango nos EUA, situam-se 1.25USD/kg;
- Dado o tamanho do frango americano nos EUA não se vende frango inteiro senão em pedaços;
- No supermercado o peito de frango que é a parte mais valiosa do frango e mais procurada nos EUA é vendido por 6.65USD/kg;
- As pernas são vendidas a 3.23USD/kg dado que esta componente do frango é pouco procurada
- Porque as pernas de frango são pouco procuradas é preciso encontrar mercado para elas pois a produção de mais peito de frango significa a produção de mais pernas. Assim o mercado de exportação é a solução para este subproduto cujo preço não tem que reflectir necessariamente os custos de produção. Afinal é um subproduto. Daí que o preço da perna de frango para exportação é de 0.60USD/kg sabendo-se que o seu custo de produção é de 1.25USD/Kg;
- A título de exemplo as pernas de frango dos EUA chegam a Moçambique ao preço de 0.97USD/kg com direitos incluídos;

3.3.2.3. Como Proteger a Indústria do Frango e Manter a sua Rota de Progresso

Qualquer estudante de economia que ouvisse esta descrição diria que estamos perante *dumping* (preço de venda inferior ao preço de custo) no entanto no âmbito das regras da Organização Mundial do Comércio (OMC) mover e provar uma acção de *dumping* contra um

⁶³ Cortesia da Higest

outro país é uma operação complexa, cara e *time consuming*. Algumas soluções podem ser copiadas doutros países e ou regiões económicas.

A África do Sul após vários anos de luta contra esta concorrência aparentemente desleal do frango americano, conseguiu subir a tarifa aduaneira de 37 % para 62% em 2020. A UE simplesmente introduziu uma NTB – Barreira Não Tarifária, proibindo a importação de frango americano em defesa de saúde pública, alegando que o frango dos EUA é lavado com água que contém elevadas concentrações de cloro pelo que nocivo ao consumo humana⁶⁴. Portanto usou uma NTB para combater o dumping no frango dos EUA.

A China para combater a concorrência do frango do Brasil abriu em sede da OMC um processo contra a indústria avícola brasileira e fixou em 30% os direitos aduaneiros e definiu um preço mínimo para efeitos tributários à porta de fábrica no Brasil. Moçambique da mesma forma que no passado encontrou uma solução para o frango Brasileiro que era vendido a Moçambique via médio oriente, tem que encontrar uma solução para as pernas de frango provenientes dos EUA e contrabandeadas via África do Sul, para proteger e promover a indústria nacional do frango. Deverá ser considerada a possibilidade de aumentar a tarifa na importação das pernas de frango ou simplesmente vedar a importação da carne de frango com excepção das miudezas que como dissemos a produção nacional ainda não é suficiente para abastecer a procura doméstica por estes subprodutos do frango. Aparentemente o governo este ano decidiu testar esta opção, mesmo para o período festivo que se avizinha pelo que vai ser um primeiro teste à capacidade da indústria avícola nacional de abastecer o mercado nacional sem se verificar rotura de stocks.

3.3.3. Cadeia de Valor do Milho

Em Moçambique o milho é um alimento importante para as famílias tanto na região norte como no centro e sul do país. Por essa razão, o milho é o principal cereal em Moçambique, produzido quase exclusivamente à base da chuva por cerca de 71 por cento dos agricultores familiares do país⁶⁵. De facto, com excepção de Zambézia, Sofala, Nampula e Cabo Delgado em que muitas famílias também produzem arroz, grande parte dos agregados familiares em Moçambique produzem milho. Embora o consumo de milho seja a nível nacional a maior produção deste cereal ocorre no centro e norte do país daí que devido à fraca qualidade atrás referida e às condições logísticas e custos de transporte o sul de Moçambique é um grande importador de milho. De acordo com o Banco Mundial a zona sul em 2017 importou cerca de 30 milhões de dólares de milho. A importação deste volume de milho não só tem efeitos negativos sobre a balança de pagamentos como significa uma exportação de postos de trabalho não sofisticados.

Os postos de trabalho e oportunidades de produzir renda com base no milho afectam mais a mulher pois a literatura sugere que ela é pouco propensa a produzir culturas que exijam muita tecnologia e processos complexos, daí que por o milho ser um produto pouco sofisticado ele tem as características que é suposto atrair o envolvimento da mulher. No entanto o envolvimento da mulher na produção do milho e da soja varia de acordo com a província. De acordo com a Miruku Agroindústrias uma subsidiária da Miruku Coop, uma cooperativa envolvida em BDS para o agronegócio, na sua indústria de processamento de milho e farinhas enriquecidas, localizada em Nampula tem como fornecedores duas grandes cooperativas de

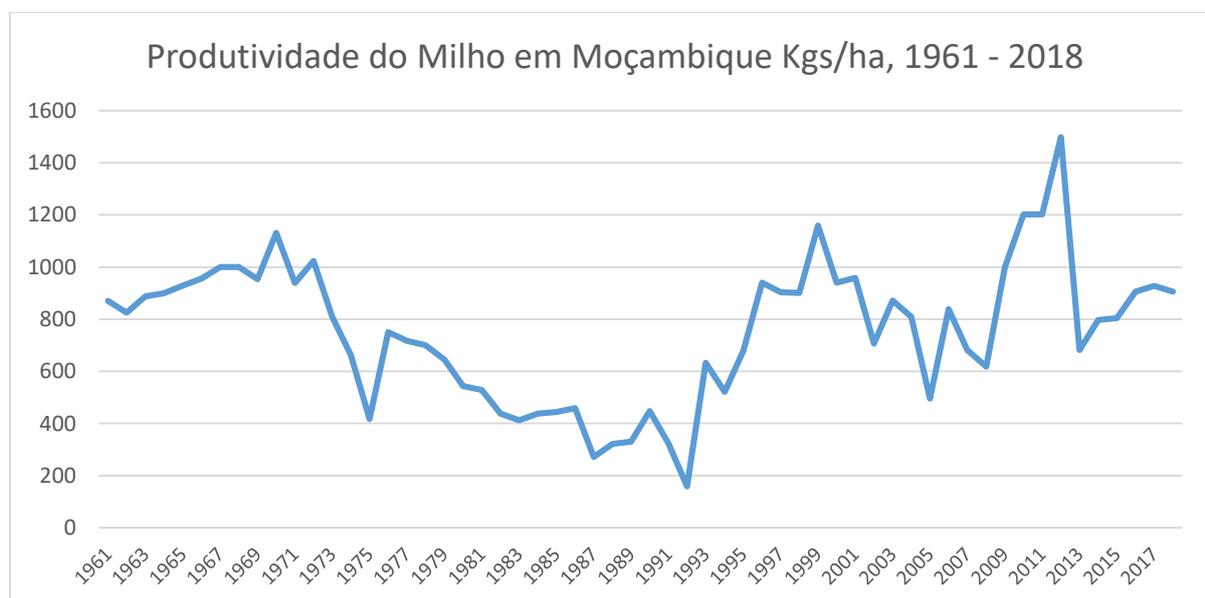
⁶⁴ Cortesia da Higest

⁶⁵ World Bank Group, June 2016

produção. Aquelas duas cooperativas de produção de soja e milho estão localizadas nas províncias de Nampula e Zambézia e apresentam características diferentes. A cooperativa situada em Monapo/Nampula congrega cerca de 800 membros dos quais mais de 60% são mulheres. No entanto a outra cooperativa fornecedora da Miruku Agroindústria situada na Zambézia, tem 1200 membros dos quais somente 30% é que são mulheres. Existe a percepção de que em Nampula a mulher está mais envolvida na produção. Esta percepção corrobora com os estudos que sugerem que sendo Nampula uma sociedade matriarcal a mulher detém a posse sobre a terra, logo se envolve mais na produção. De facto, estudos defendem que a posse da terra aumenta o empoderamento da mulher⁶⁶ e duma forma geral o acesso, o controle e a propriedade sobre activos como a terra afecta a forma como as pessoas podem se engajar nas cadeias de valor⁶⁷. Ou seja, em Monapo onde a propriedade sobre a terra gravita na mulher, elas se engajam mais na produção da soja e milho e no Alto Molócuè já não se verifica com a mesma intensidade.

O milho é um produto essencial como alimento directo na produção de farinha de milho e indirecto na produção de ração para frango. Daí que o desenvolvimento duma cadeia de valor avícola exige a promoção da produção de milho. Os desafios na produção de milho já foram acima explicados e incluem a questão da baixa produtividade explicada pelo recurso à chuva para sua irrigação, ao baixo uso de sementes melhoradas, fertilizantes e pesticidas. A produtividade do milho em Moçambique está abaixo dos 1000 Kg por hectare como se pode ver na figura que se segue.

Figura 5. Produtividade do milho em Moçambique entre 1961 e 2018



Fonte: FAOSTAT 2020

Para que o milho nacional se torne competitivo é preciso que ele seja produzido com recurso à rega, com uso de insumos melhorados incluindo sementes certificadas, fertilizantes e

⁶⁶ De Brauw 2014. "Gender, control, and Crop Choice in Northern Mozambique", IFPRI, Washington D.C.

⁶⁷ Quisumbing, A.D. et.al 2013. "Closing the Gender Gap: Learning from Value Chain Development in Africa and Asia", Washington D.C. The UN Foundation Trust

pesticidas⁶⁸. De facto, a produtividade do milho em Moçambique com base nas fichas técnicas do IIAM⁶⁹ pode variar entre os 6.000 Kg e 8.000 Kg por hectare, no cultivo do milho em regadio em zonas altas com o uso de insumos melhorados.

A ausência de intermediários que agreguem valor ao milho melhorando a qualidade da armazenagem, secagem, limpeza e selecção para torná-lo competitivo é outro constrangimento no desenvolvimento da cadeia de valor do milho. Alguns exemplos deste tipo de intermediários são a ECA e a DECA na província de Manica que têm sido bem-sucedidos na promoção da produção de milho movimentando cerca de 240 mil produtores na região centro e conectando a estes aos mercados de consumo. O problema principal é que existem muitos comerciantes de milho (*traders*) grande parte do sector informal de Moçambique e do Malawi concorrendo com comerciantes do Bangladesh e Somália. No entanto estes todos embora muito importantes para o acesso ao mercado por parte dos produtores familiares, eles pecam por não agregar valor ao produto. Eles pagam preços baixos porque não exigem selecção e não premeiam a qualidade e em contrapartida porque o produtor se sente enganado no preço encontra formas de compensar, acrescentando pedrinhas no saco para aumentar o peso e não fazendo nenhum trabalho preliminar de selecção, secagem ou *grading*. Assim, cria-se um círculo vicioso de pobreza que só a introdução no mercado de intermediários agregadores de valor vai resolver, à semelhança da DECA e ECA no milho ou a AMPCM na castanha como acima descrito. A ECA por exemplo consegue ligar estes pequenos produtores a mercados *premium* e bastante exigentes como é a indústria cervejeira.

A nível da agroindústria actualmente o milho nacional é usado pela indústria cervejeira nacional, pela indústria de rações para frango do centro e norte do país e pelas moageiras de farinha de milho da região centro e norte. Não foi reportado o seu uso para a extracção de óleo alimentar cujo teor é muito baixo de cerca de 5 a 6%.

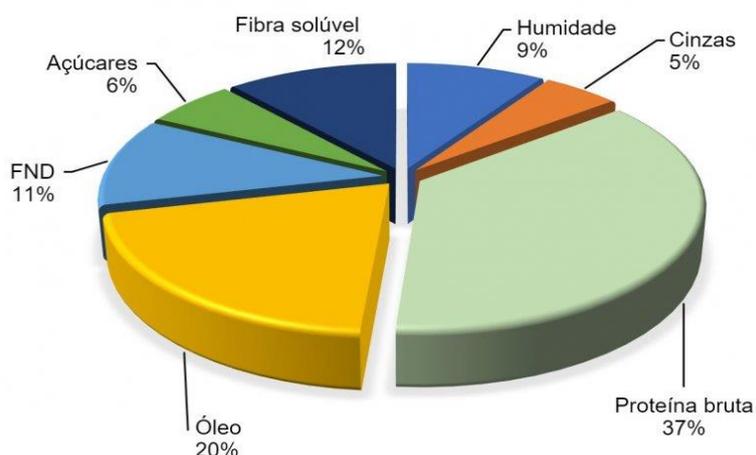
3.3.4. Cadeia de Valor da Soja

A indústria avícola para além do milho, precisa do desenvolvimento da cadeia de valor da soja para o seu florescimento e aumento da sua competitividade à semelhança do Brasil e EUA. A produção de soja pode também impulsionar a indústria de óleo alimentar. Aliás como veremos em capítulos seguintes, se Moçambique pretende embarcar para uma autossuficiência na produção de óleo alimentar deve se preparar para criar uma indústria que vai absorver os subprodutos resultantes do processamento da soja, girassol ou copra. No caso específico da soja como pode se ver na figura 6 o óleo constitui somente 20% do resultado do processamento. Os restantes 80% são bagaços com alto valor nutritivo para a produção de rações contendo cerca de 37% de proteína bruta e 12% de fibra elementos essenciais na ração animal para a alimentação dos frangos e dos animais de engorda em geral.

Figura 6. Composição química do grão de soja

⁶⁸ DNDR 2016

⁶⁹ “Fichas Técnicas de Culturas”, 1ª Edição, Instituto de Investigação Agrária de Moçambique, Maputo, 2010



Fonte: Publicação Online *3tres3* da Comunidade Profissional Suinícola

De acordo com uma publicação da Comunidade Profissional Suinícola⁷⁰ do Brasil os maiores produtores de soja e consequentemente maiores exportadores mundiais de bagaço de soja são o Brasil, EUA e a Argentina. Na África Subsaariana embora a produção de soja esteja a crescer nas últimas décadas ela ainda continua sendo marginal na sua contribuição para a produção mundial com menos de 1% de participação no mercado global. Este crescimento da produção é derivado do crescimento no consumo da indústria avícola e criação de gado, e ainda do aumento da renda dos chineses que impulsiona o seu consumo de carne.

Um estudo recente da TechnoServe⁷¹, mostra que a produção de soja na África Subsaariana cresceu das 1.021 mil toneladas em 2016 para atingir as 1980 mil toneladas em 2018 das quais 66% foram produzidas pela África do Sul o maior produtor de soja da região. A tabela que segue mostra a distribuição da produção da soja pelos vários países da África Subsaariana no ano de 2018. Como se pode ver Moçambique contribuiu somente com 2% da produção da região. A produtividade média da África Subsaariana é de 1.100 Kg/ha o que constitui 40% da produtividade média global que é de 2.750Kg/ha⁷².

Tabela 3. Produção de Soja na África Subsaariana em 2018 (‘000 Tons)

País	Quantidade (‘000 Tons)	Porcentagem
África do Sul	1.316	66%
Zâmbia	351	18%
Malawi	208	11%
Zimbabwe	60	3%
Moçambique	45	2%
Total África Subsaariana	1.980	100%

Fonte: TechnoServe Nov 2018

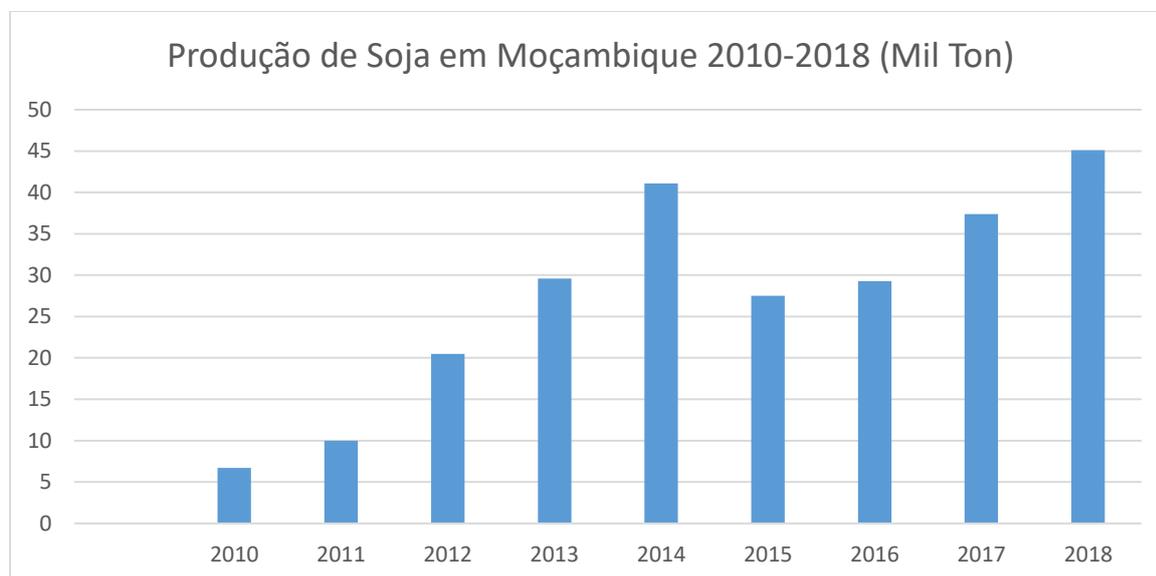
⁷⁰ Disponível em https://www.3tres3.com.pt/artigos/composic%C3%A3o-quimica-e-valor-nutricional-do-bagaco-de-soja_12292/

⁷¹ “Mozambique’s Soy Value Chain: Review of Development to date and Future Opportunities”, TechnoServe, Maputo, November 2018

⁷² Idem: TechnoServe Nov. 2018

Embora Moçambique tenha produzido somente 45.000 toneladas de soja em 2018 esta cifra constitui na verdade um grande salto em termos de produção local de soja dado que em 2010 (5 anos depois de iniciar o fomento da produção local de frango) a produção nacional de soja era de somente 6.700 toneladas (vide Figura 7).

Figura 7. A produção de soja em Moçambique cresceu bastante nos últimos 10 anos



Fonte: TechnoServe Nov 2018

Este crescimento na produção foi possível graças ao aumento do número de produtores envolvidos na produção de soja, estabelecimento dum forte grupo de pequenos produtores agrícolas comerciais (Agricultores comerciais emergentes), constituição dos mesmos numa cooperativa (COPAZA) e através destes desenvolver um programa de assistência aos pequenos agricultores familiares envolvidos na produção de soja. Este programa de fomento da produção de soja levou 10 anos para consolidar⁷³. Esta estratégia coincide com a estratégia que o programa governamental Sustenta pretende implementar e esta parece a estratégia a implementar em todas as outras culturas eleitas para o programa de promoção da agroindústria como faremos referência noutros capítulos.

Finalmente, referir que o crescimento da indústria avícola e conseqüente aumento da procura pelo bagaço de soja para a produção de rações para frango estimulou a produção agrícola de soja. No caso vertente a indústria avícola (agroindústria) estimulou a procura de soja e um programa concreto liderado por uma ONG, com a colaboração do sector privado, governo e financiamento de doadores, respondeu promovendo a produção da desejada soja. Repetimos aqui que este é um exemplo a reter e a replicar com as devidas adaptações noutras culturas com destaque para as cadeias de valor objecto deste estudo.

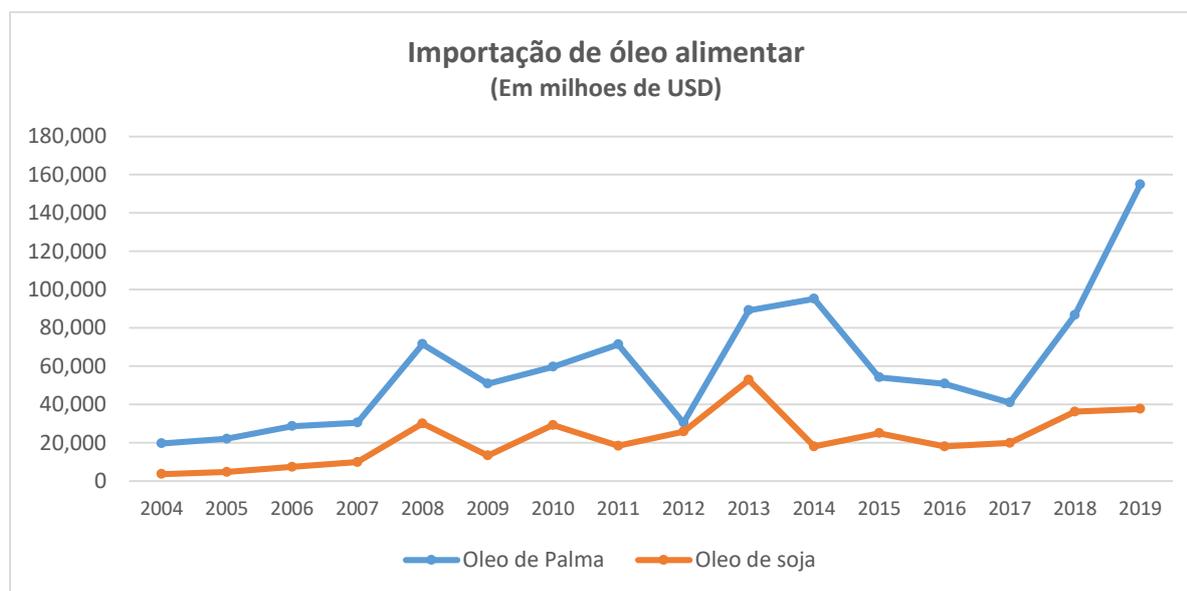
3.3.5. Cadeia de Valor do Óleo Alimentar

Moçambique é um importador líquido de óleo alimentar. Com o crescimento populacional e crescimento da renda familiar o consumo deste bem essencial à alimentação da população aumenta e conseqüentemente o volume de importações de óleo alimentar aumenta para satisfazer esta crescente procura. Usando os critérios relativos ao volume do consumo nacional e impacto na balança comercial, o óleo alimentar constitui uma das cadeias de valor que se deve incluir num programa de promoção da agroindústria em Moçambique. A Figura

⁷³ Idem: TechnoServe Nov. 2018

8 mostra como o consumo e consequente importação do óleo alimentar tem crescido nos últimos 15 anos.

Figura 8. Valor das Importações de óleo alimentar de palma e soja em Moçambique



Fonte: INE 2020

De acordo com os dados do Sustenta a importação do óleo alimentar de origem vegetal cresceu nos últimos cinco anos de 92 milhões de dólares americanos em 2015 para cerca de 149 milhões de dólares em 2018. Deste valor e com base nos acima expostos cerca de 87 milhões de dólares foram de óleo de palma e 36 milhões de óleo de soja, o remanescente foi aplicado na importação de outros tipos de óleo alimentar.

Embora tradicionalmente Moçambique produza o óleo de coco, existe também algum processamento de girassol, soja e algodão contudo sem muita expressão⁷⁴. O presente estudo, no entanto, recomenda a concentração de esforços na produção do óleo de soja e gergelim (Sésamo) primeiro porque já existem programas concretos de promoção da produção de soja e gergelim, segundo devido aos benefícios adicionais destas duas culturas. Estas duas culturas de acordo com estudos recentes (Banco Mundial⁷⁵ e TechnoServe⁷⁶) estão em franco crescimento no país tanto em termos de produtividade como em termos de volume de produção. De facto, de acordo com estes estudos a área plantada para a produção de culturas de óleo alimentar cresceu substancialmente nos últimos anos impulsionada pelo crescimento na procura de gergelim e soja nos mercados internacionais. Como resposta o sector privado investiu forte no fomento da cultura de gergelim e respectivo processamento e aumentou a procura pela soja como fonte de proteína para a ração de frango. O girassol é uma oleaginosa que a curto e médio prazo deveria também ser tomada em consideração, dado que com o apoio do Sustenta a Alif Química na Zambézia, seguindo o modelo da soja, engajou os produtores semicomerciais da COPAZA e outros, totalizando cerca de 95 agricultores semicomerciais, com o objectivo de através destes fazer o fomento da produção de girassol com o envolvimento de cerca de 10.000 pequenos agricultores familiares.

⁷⁴ ADVZ 2019. "Pré-Estudo de Viabilidade da Cadeia de Valor das Oleaginosas" Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze, *Polos Integrados de Crescimento*, Tete

⁷⁵ World Bank, June 2016

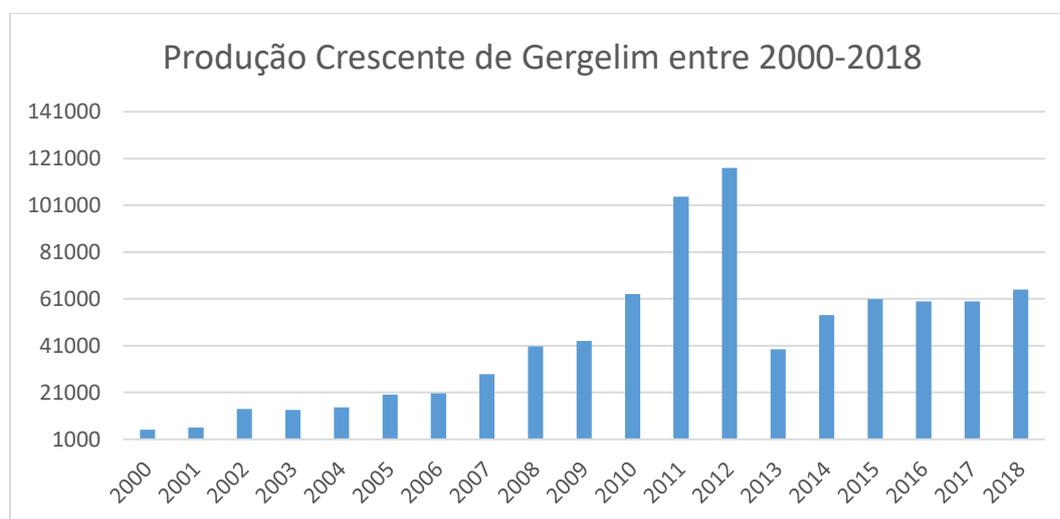
⁷⁶ Idem: TechnoServe 2018

Actualmente já tem cerca de 8.000 envolvidos. Claro que como nos foi referido pela OLAM para se embarcar para um projecto de processamento de sementes de soja, gergelim ou girassol para produzir o óleo alimentar é preciso garantir que se vai usar quase 100% dos subprodutos resultantes da moagem das sementes, incluindo os bagaços e várias essências. Não se pode fazer o que está acontecendo com a castanha de cajú em que Moçambique somente aproveita 15% do seu potencial sendo que os restantes 85% são desperdício, contrariamente ao que acontece na Índia, Brasil ou Vietname.

3.3.5.1. Óleo de Gergelim

À semelhança da soja, a produção de gergelim, está a ser feita com o apoio de uma ONG, a SNV - Netherlands Development Organisation, uma organização internacional holandesa, a qual presta assistência técnica ao projecto e aos produtores familiares do gergelim. A componente de comercialização para garantir a exportação do gergelim para os mercados asiático e europeu é assegurada por uma empresa privada, neste caso a Export Marketing (ETG). O fomento da produção de gergelim iniciou há 10 anos nos distritos de Meconta e Monapo, localizados no “Corredor de Nacala”, envolvendo cerca de duas mil famílias⁷⁷. No entanto a parceria com a ETG permitiu que a produção e comercialização de gergelim se expandisse para quase todas as províncias do Norte e Centro. O resultado foi um crescimento exponencial da produção de gergelim em Moçambique. Como se pode ver na figura 9 a produção de gergelim em 2000 era de somente 5.000 toneladas por ano tendo quadruplicado 5 anos mais tarde para as 20.088 toneladas. No quinquénio seguinte em 2010 atingiu as 63.116 toneladas de gergelim por ano, volume no qual estabilizou nos anos seguintes após saltos qualificados em 2011 e 2012 com cifras superiores as 100.000 toneladas. Desde 2015 que a produção anual de gergelim tem sido de pouco mais de 60.000 toneladas.

Figura 9. A Produção de Gergelim em Moçambique é Crescente nos últimos 20 anos



Fonte: FAOSTAT 2020

O óleo de gergelim (português brasileiro) ou sésamo (português europeu) é um óleo vegetal comestível derivado de sementes de gergelim. O gergelim (*Sesamum indicum* L.) é de facto uma das culturas mais antigas da humanidade, cultivada ao longo dos trópicos e subtópicos, produz um óleo de alta qualidade, inodoro e comestível, servido ainda como uma

⁷⁷ Macauhub Abril e Junho 2014, Notícias in Macauhub 2014

boa fonte de proteínas, vitaminas, minerais e gordura para seres humanos e animais⁷⁸. A semente de gergelim quando processada na prensa de óleo ela produz entre 40 e 60% de óleo alimentar⁷⁹, quantidade superior aos 20% de óleo possível de extrair na semente de soja.

Porque o gergelim é cultivado em regiões semiáridas em todo o mundo, isso torna Moçambique num excelente potencial produtor desta cultura. Aliás uma rápida pesquisa⁸⁰ sobre a posição do gergelim moçambicano no mundo permitiu perceber o potencial que Moçambique tem nesta cultura. Moçambique é de facto considerado a nível de África um produtor de sementes de gergelim de alta qualidade⁸¹. Em 2017 Moçambique exportou mais de 60 mil toneladas de sementes de gergelim no valor de \$50,3 milhões. Para garantir a exportação do gergelim a ETG construiu na cidade de Nacala - Porto, província de Nampula uma fábrica com capacidade para processar 12 mil toneladas de gergelim por ano, sendo considerada a segunda maior do continente africano. Infelizmente esta fábrica somente faz o pré-processamento retirando algumas das camadas do gergelim para efeitos de exportação da semente de gergelim. Ela não faz o processamento para a produção do óleo nem o bagaço de gergelim. Tomando em consideração que de acordo com a SNV⁸² o mercado internacional, em particular do Japão, China e dos Países Baixos, na Europa, está a registar uma procura considerável em relação ao gergelim, podemos concluir que a não ser que seja determinada uma política que incentive o processamento do gergelim para a produção de óleo alimentar tão procurado no mercado doméstico, Moçambique deverá continuar um *net importer* de óleo vegetal. Doutro lado, porque o processamento do gergelim para a produção de óleo alimentar precisa de escala, de acordo com alguns operadores entrevistados, é preciso garantir um mínimo de produção de gergelim superior as 100.000 toneladas. Esta cifra já foi atingida no passado como pode ser visto na Figura 11. Assim, é importante perceber quais as motivações que levaram a atingir aqueles níveis de produção de 104.000 toneladas em 2011 e as 117.000 toneladas em 2012, e o que seria preciso fazer para voltar a atingi-los e mesmo ultrapassar rumo à instalação duma fábrica de produção de óleo de gergelim em Moçambique. É assim que à semelhança da soja esta é uma oportunidade única para uma parceria governo, doadores, ONG's e sector privado na expansão e adequação do programa de promoção da produção de gergelim em curso. De facto, o governo já tem um instrumento em curso que é a Política Nacional de Integração da Agricultura Familiar em cadeias de valor produtivas, denominado SUSTENTA que tem como um dos seus objectivos a promoção de integradores processadores, chamado neste programa **Empresa Âncora** como se pode ver no Diagrama descrito na Figura 10. O que a cadeia de gergelim promovida pela SNV e ETG está a precisar é de uma empresa âncora, que claramente está prevista neste programa. Assim, uma sinergia entre este programa e as entidades envolvidas na promoção do gergelim deveria resultar na instalação de empresas âncora para a produção do óleo alimentar e o bagaço para a ração animal.

Figura 10. Diagrama da Política Nacional de Integração da Agricultura Familiar, Sustenta

⁷⁸ Neto, M., Pereira, W. et al 2016, "Crescimento e produtividade de gergelim em Neossolo Flúvico em função de adubação orgânica e mineral", Universidade Estadual do Maranhão

⁷⁹ R.J. Mailer 2016, in *Encyclopedia of Food Grains, Second Edition*, Acesso me:

<https://www.sciencedirect.com/topics/agricultural-and-biological-sciences/sesame-seed>

⁸⁰ MacaHub (Abril, Junho 2014), Notícias in MacaHub e Selina Wamuci 2020. Acesso em: <https://macahub.com.mo/pt/2014/04/14/mozambique-sells-sesame-seeds-to-europe-and-asia/> e

<https://www.selinawamucii.com/pt/producao/nuts-and-oil-seeds/mocambique-gergelim/>

⁸¹ Idem: Selina Wamuci 2020

⁸² Idem MacaHub/MZ, 14 de Abril 2014



Fonte: Sustenta: Transformando Vidas 2020

3.3.5.2. Óleo de Soja

Como nos referimos acima a produção de soja cresceu bastante em Moçambique impulsionada pela necessidade de produzir ração para a indústria avícola nacional, tendo passado das 706 toneladas em 2002 para 6.700 toneladas em 2010 e para em 2018 atingir as 45.000 toneladas. No entanto, se em muitos países incluindo o vizinho Malawi a soja é usada para a produção óleo de soja (soyoil) como produto principal e bagaço de soja (soycake) como subproduto, em Moçambique a soja é usada para produzir bagaço para a ração animal de frango e o excedente é exportado ainda não processado para os mercados da Índia e Bangladesh. Se no passado as exportações não eram significantes cerca de 3 a 4 mil toneladas em 2014, já em 2018 as exportações de soja atingiram aproximadamente as 16 mil toneladas⁸³ quase metade das necessidades dos mercados da região sul. Constrangimentos de transporte e logística na ligação norte e sul de Moçambique fazem com que as dinâmicas da produção e consumo de soja em Moçambique sejam inadequadas. Há uma clara divisão do país em duas regiões: a região Norte/Centro cuja produção de soja excede o consumo e a região sul que apresenta um grande deficit. A título de exemplo, e de acordo com o estudo da TechnoServe que temos vindo a citar em 2018 a região norte produziu 36.000 toneladas de soja e consumiu somente 12 mil toneladas da produção local. Dado que as necessidades de consumo no Norte são de 17 mil toneladas, a região importou 5 mil toneladas.⁸⁴ A região centro cujo consumo anual de soja foi de 18 mil toneladas produziu somente 9 mil toneladas, e para superar o deficit comprou da zona norte as restantes 9 mil toneladas. Ou seja, a soja e o bagaço de soja do Norte são suficientemente competitivos na zona centro. Já na zona sul o cenário é totalmente diferente, pois não há produção de soja, o consumo anual de soja é de 36.000 toneladas que são provenientes essencialmente de importações que em 2018 atingiram as 33.000 toneladas. Somente 3.000 toneladas da soja consumida em 2018 foi produzida nos campos de produção da Zambézia. Esta dinâmica descreve os desafios que a indústria de óleo alimentar vai enfrentar em termos de localização dos campos de produção

⁸³ TechnoServe 2018

⁸⁴ Terá interesse para futuros estudos entender a razão desta importação: Preço? Qualidade? Oportunidade?

e das indústrias de processamento, ou seja a indústria de óleo alimentar deverá se situar na região norte/centro para poder ser competitiva. Alternativamente deverá se embarcar para uma solução ousada, mas eficaz e com efeito multiplicador incalculável, que é o alargamento da EN1. De facto, a solução alternativa à falta de competitividade dos campos de produção do centro e norte reside na construção do Corredor de Desenvolvimento Número 1, ao longo da Estrada Nacional Número 1, que seria constituída por uma estrada de com um mínimo de 4 faixas de rodagem. Segundo os nossos interlocutores⁸⁵ tal corredor deveria ter ao longo da sua extensão e a cada 100 quilómetros um posto de abastecimento com todas as condições necessárias para o reabastecimento dos veículos e descanso dos respectivos motoristas. Este corredor de desenvolvimento não só iria encurtar o tempo de transporte de mercadorias entre por exemplo a Beira ou Chimoio e o Maputo para 24 horas, como iria assegurar o fluxo rodoviário de turistas ao longo de toda a costa de Moçambique com o conseqüente aumento da renda das famílias residentes ao longo do corredor. Esta opção que certamente tem os seus custos deveria ser objecto duma análise custo/benefício mais aprofundada, goradas que estão todas as hipóteses de reactivar o tão desejado transporte de cabotagem em Moçambique. Esta poderia ser a melhor contribuição que as descobertas do gás, petróleo, rubis e carvão no país poderiam fazer ao desenvolvimento da agricultura e agroindústria em Moçambique.

Finalmente, realçar o facto de actualmente em Moçambique a procura pela soja ser impulsionada pela indústria avícola sedenta de bagaço de soja e não pelos produtores de óleo de soja como acontece nos países vizinhos. Em Moçambique somente 10% da soja é destinada ao óleo alimentar e os restantes 90% são para os criadores de frango. Já no Malawi os maiores processadores de soja são os produtores de óleo, os quais processam a soja para produzir óleo e exportam o subproduto de bagaço para os países vizinhos. Por exemplo em 2018, cerca de 4.000 toneladas de bagaço de soja usado na indústria de rações em Moçambique veio do Malawi⁸⁶. Mais uma vez, dizer que se Moçambique pretende deixar de ser importador líquido de óleo alimentar deve incentivar a produção da soja a níveis tais que permitam, o seu processamento local para a produção de óleo alimentar e o bagaço como um subproduto destinado primeiro ao desenvolvimento da cadeia do frango e o excedente para exportação.

⁸⁵ Por exemplo a Merez Industries que possui indústrias de processamento junto aos 3 maiores portos do país vem defendendo esta solução há vários anos.

⁸⁶ TechnoServe 2018

3.3.6. Produção de Ração Animal

A produção de ração animal é um subsector da agroindústria que deverá constituir aposta de Moçambique como consequência da necessidade de desenvolver duas outras cadeias de valor: a cadeia de valor do frango e a dos óleos alimentares. Como foi referido a produção de

óleo alimentar consome somente 20% da semente de soja, e grande parte do resto serve para produzir o *soycake*. É este bagaço de soja que adicionado ao milho e outros elementos constitui um alimento bastante nutritivo para a produção animal de frangos, suínos e bovinos dada a sua riqueza em proteínas e fibras (vide capítulo sobre a soja). Na verdade, a produção de ração para animais é uma indústria intermédia e que contribui para fechar as cadeias de valor do óleo alimentar e frango e da criação animal numa forma geral. A indústria de rações pode-se transformar numa indústria de exportação para a região como já acontece com a sêmea. No caso do gergelim a sua semente quando processada produz cerca de 40 a 60% de óleo alimentar, e 25% de proteínas, daí que a extracção de óleo de gergelim pode contribuir para a produção de bagaço bastante rico em proteínas para a produção de ração animal.

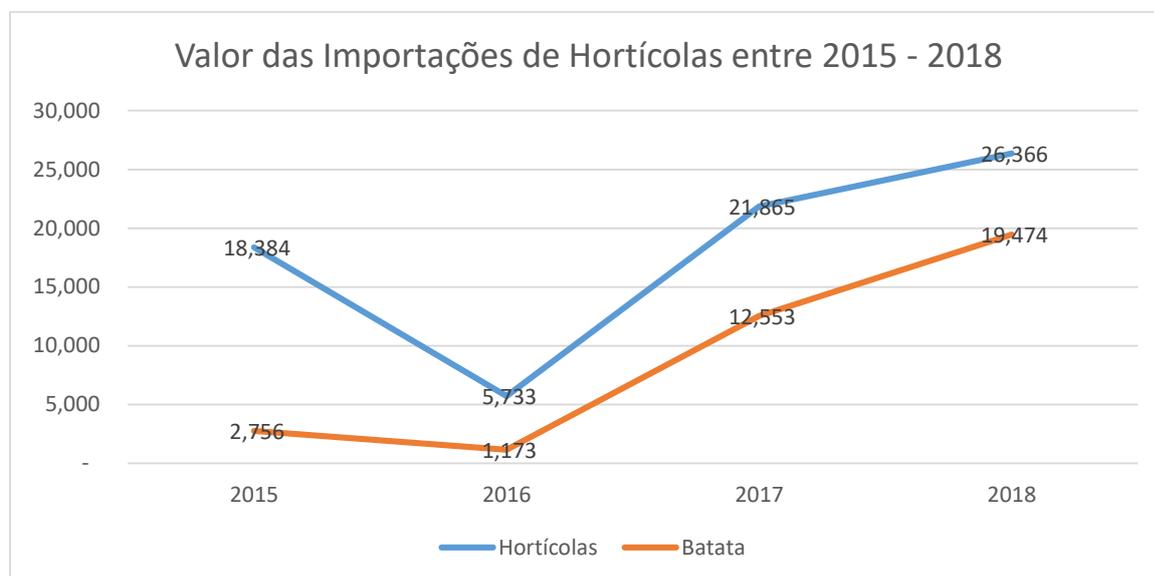
Recomendação: o governo deve usar os recursos destinados ao apoio dos agregadores e processadores no âmbito do programa Sustenta, para através do Instituto de Oleaginosas, complementar os programas de fomento da produção de gergelim e soja em curso no país, garantindo o financiamento das componentes necessárias ao fecho da cadeia de valor destas duas culturas. A intervenção do Instituto de Oleaginosas deveria se estender também às indústrias já existentes, mas cuja operação está abaixo da capacidade instalada. A título de exemplo a Alif Química na província da Zambézia, tem uma capacidade de processamento de 15.000 toneladas por ano, no entanto ela só processa 5000 toneladas porque a sua compra de matéria-prima se encontra limitada pelo financiamento de acordo com um relatório do FSDMoç¹. À semelhança da aliança que propomos neste estudo com o financiamento do Sustenta a Alif Química conseguiu comprar recentemente 3.000 toneladas de semente de Girassol da Itália e Tanzânia que foram distribuídos por mais de 8.000 pequenos produtores familiares através da COPAZA, uma cooperativa que como nos referimos congrega actualmente cerca de 25 agricultores comerciais emergentes, cuja forja veio do fomento e produção da soja. A COPAZA recebe as sementes da Alif Química. Cada cooperativista engaja uma média de 100 pequenos agricultores a quem, entrega semente para a multiplicação e produção do grão. Cabe ao produtor semicomercial da COPAZA a assistência técnica, os serviços de máquina e a garantia da compra do girassol no fim da campanha. Por sua vez a Alif Química engajou três técnicos da AFPACC para assistir a todos os envolvidos, em termos de novas tecnologias de produção, maneiio, colheita e armazenagem. A Alif Química tem contrato firmado de compra de toda a produção no final da época. Devido à envergadura da operação foram acrescentados 70 agricultores semicomerciais à COPAZA. À CTA cabe garantir a consolidação e expansão deste modelo em parceria com o governo, ONG's e doadores.

3.3.7. Cadeia de Valor das Hortícolas

Moçambique mesmo na disponibilidade de terra arável e rios abundantes com água corrente ao longo de todo o ano continua dependente de importações de vários produtos frescos nomeadamente, a batata, a cebola, o alho e sazonalmente o tomate, a couve e repolho. A

figura 11 mostra o comportamento das importações de produtos frescos nos últimos cinco anos.

Figura 11. Moçambique mostra uma dependência externa crescente no consumo de produtos frescos

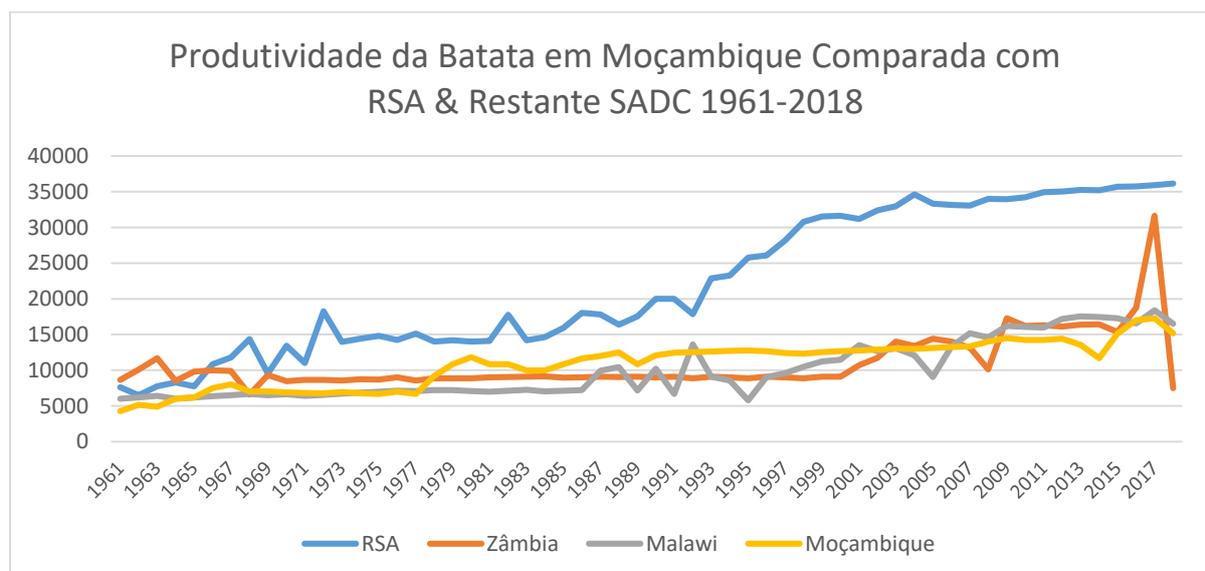


Fonte: Sustenta: Transformando Vidas 2020

A dependência externa no fornecimento de hortícolas ao mercado doméstico em Moçambique é determinado pela falta de organização e estruturação da produção local de hortícolas. A produção de hortícolas exige rigor na preparação da terra, regularidade e qualidade no fornecimento de insumo, assistência técnica especializada e integração no mercado. A integração no mercado exige processamento, armazenagem, conservação e logística de transporte dos campos de produção até ao mercado. Todas estas actividades custam dinheiro pelo que exigem escala de produção para as tornar rentáveis. É assim que o primeiro problema da cadeia de valor de hortícolas em Moçambique é o facto de a sua produção ser feita por pequenas explorações agrícolas familiares. Ao nível da produção familiar individualizada em pequenas parcelas de terra não é possível por exemplo comprar os insumos em *bulo* para conseguir melhores preços no mercado de insumos, não é possível contratar assistência técnica especializada para combater uma doença ou praga, para analisar a qualidade dos solos e determinar a qualidade e quantidade dos insumos necessários, não é possível ou rentável contratar serviços mecanizados de preparação dos solos e muitas outras actividades que exigem escala de produção. Embora como ilustra a figura 12 a produtividade de alguns produtos frescos em Moçambique continue abaixo da produtividade do vizinho África do Sul a experiência mostra que todos os produtores de hortícolas em grande escala no país conseguem competir com os produtores sul-africanos de hortícolas incluindo na batata, cebola e tomate. A produtividade média actual da batata na África do Sul é de 35 toneladas por hectare enquanto em Moçambique só se produzem entre 15 e 17 toneladas de batata num hectare⁸⁷. No entanto exemplos de produtores competitivos no mercado abastecedor do Maputo, existem vindos de Matutuine, Boane, Moamba e até mesmo do longícuo distrito de Vilanculos. São ainda muito pouco mas existem e os volumes de produção ainda não permitem ofuscar as importações.

⁸⁷ FAOSTAT 2020

Figura 12. A produtividade média dos produtos frescos em Moçambique embora crescente continua abaixo da conseguida pelos agricultores sul-africanos (Ex: batata)



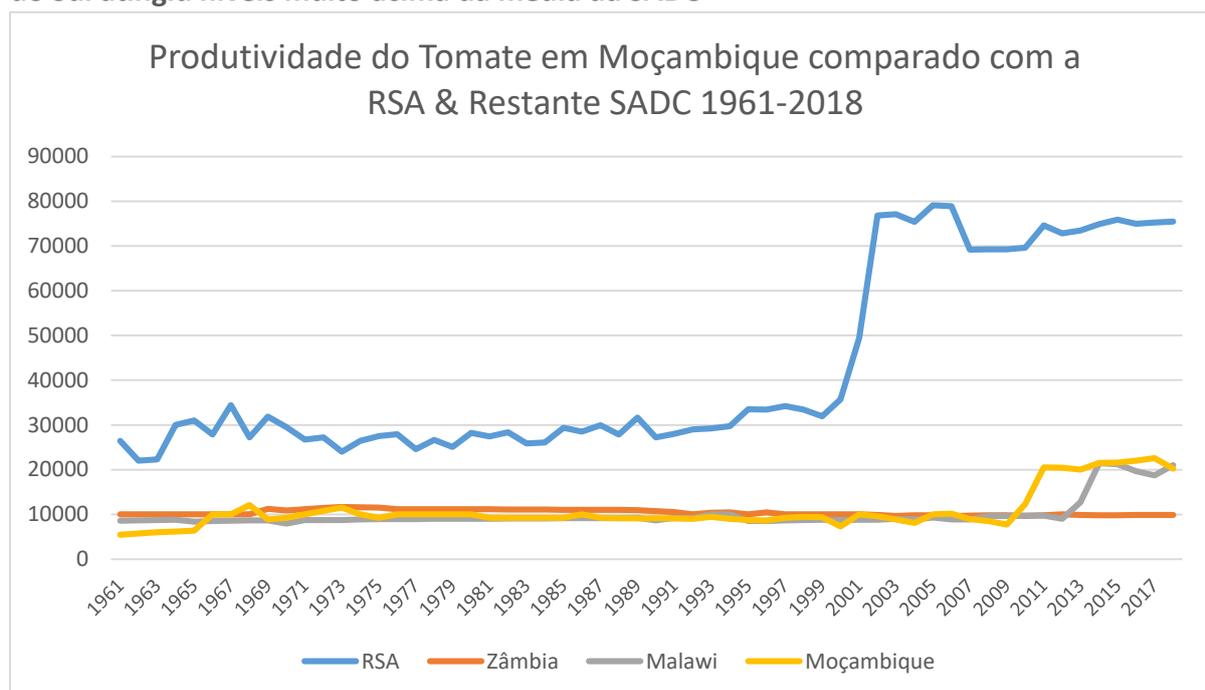
Fonte: FAOSTAT 2020

Como conseguir a Escala de Produção⁸⁸: Os agricultores comerciais e semi-comerciais mostraram na produção de oleaginosas na Zâmbia que podem ser os melhores extensionistas e agregadores de valor na cadeia de produção. Assim, o ideal também para as hortícolas seria seguir o modelo da Alif Química- COPAZA-Pequenos Agricultores Familiares (PAF), com ou sem a integração dum ONG para servir de facilitadora numa fase inicial. Assim teríamos um agregador que poderia ser um intermediário (ex.: Bindzu, Lda, Miruku Coop, Mozambique Good Trade, etc) o qual faria a ligação entre os produtores semicomerciais organizados em cooperativa com o mercado constituído pelos mercados municipais, grandes supermercados e indústria da restauração. A cooperativa dos semicomerciais iria garantir a produção dos PAF's, fornecendo os insumos, prestando assistência técnica e prestando outros serviços para garantir a quantidade, qualidade e o mix produtivo desejado pelo mercado de hortícolas. Por esta via iria se conseguir juntar os pequenos agricultores em zonas com potencial agrícola, para que com a sua concentração geográfica se possa facilitar a sua integração no mercado de insumos, serviços e produtos. Pelo facto de os PAF's estarem ligados à cooperativa de produtores semicomerciais permitiria instalar e rentabilizar um centro de serviços que iria prestar os diversos serviços especializados necessários à produção de hortícolas. Por exemplo, é preciso garantir que os produtores instalados numa dada área produzem culturas semelhantes em termos de insumos necessários incluindo fertilizantes e pesticidas, período de preparação das terras, período de colheita e probabilidade de doenças. Isto vai permitir que a contratação dum serviço de gradagem por exemplo seja feita para todos os produtores ao mesmo tempo maximizando o uso dos equipamentos agrícolas necessários para o efeito. Chegada a época da pulverização idem, em caso de doenças a assistência técnica contratada vai servir a mais do que um pequeno agricultor minimizando os custos unitários. Além do mais a máxima "Follow the money" aplica-se, pois, a presença de

⁸⁸ Este texto foi desenvolvido com base na experiência de trabalho e visão da Bindzu – Agrobusiness & Consultoria, Lda uma empresa que presta assistência técnica aos produtores de hortícolas na província do Maputo e faz agenciamento de mercado para mais de 100 agricultores de produtos frescos no sul de Moçambique incluindo grandes empresas sul-africanas de produção de hortícolas. A Bindzu também produz hortícolas em campos e estufas próprios. Para detalhes vide www.bindzu.co.mz

vários agricultores num dado local vai atrair os provedores dos diversos serviços necessários para aquelas culturas específicas daquela zona, ou seja, o surgimento de *clusters*. O dinheiro também vai atrair o desenvolvimento de novas variedades, o recurso à assistência técnica especializada, a aplicação de novas técnicas agrícolas, o uso de insumos adequados e a preços competitivos ingredientes que vão impulsionar o aumento da produtividade agrícola no subsector das hortícolas. Como pode se ver nas figuras 12 e 13 as produtividades médias na produção da batata e tomate em Moçambique estão muito abaixo da produtividade do nosso concorrente principal a África do Sul, certamente graças à inovação e aplicação de novas tecnologias de produção.

Figura 13. Nos últimos 20 anos a produtividade média dos produtores de tomate na África do Sul atingiu níveis muito acima da média da SADC



Fonte; FAOSTAT 2020

As associações de agricultores são também uma estratégia a seguir para conseguir a escala de produção e produtividade desejadas. Para tal não devem ser geridas como o são as actuais associações em Moçambique. Deve haver homogeneidade da produção das associações de agricultores. As associações agrícolas devem obedecer a um comando que vai decidir que tipo de culturas vão ser produzidas naquela associação, que tipo de insumos vão ser usados, quem, quando e como é que a assistência técnica vai ser providenciada e que infraestruturas de rega, armazenagem e expedição vão ser necessários. Esta partilha de serviços, infraestruturas e redes de comercialização vai maximizar os rendimentos de cada membro da associação pois vai minimizar os custos unitários desses serviços e infraestruturas partilhados. Portanto, tanto a estratégia de concentração dos produtores de hortícolas em regiões específicas como a de organização dos pequenos produtores em associações são considerados fundamentais para o desenvolvimento de uma indústria de processamento, armazenagem, conservação e comercialização de produtos frescos em Moçambique em

quantidade, regularidade, qualidade e preço competitivos⁸⁹. Com produtores dispersos e cada um a produzir o que deseja e quando deseja vai ser difícil desenvolver este subsector.

Como nota final é importante referir que a produção de hortícolas em Moçambique não precisa de nenhuma política de proteção para garantir a sua competitividade. Não precisa de subsídios aos insumos embora precise de financiamento a preços competitivos. Precisa de organização, estruturação, concentração, profissionalização, assistência técnica, tecnologia incluindo estufas e sistemas de irrigação, integração aos mercados incluindo processamento, armazenagem e transporte para os mercados. É preciso promover a concentração dos produtores de hortícolas, através de um programa concreto que possa atrair também os agricultores comerciais emergentes, todos concentrados em regiões para a produção de culturas semelhantes que lhes permitam o acesso a insumos e assistência técnica

O PROCAVA pode ser o melhor arranjo institucional que o governo tem para implementar esta estratégia de promoção da produção de hortícolas. De facto este programa que tem âmbito nacional, financiamento do IFAD – Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola e que vai ser implementado pelo MADER/FDA tem como objectivo melhorar a renda dos pequenos produtores, apoiando intervenções de desenvolvimento das cadeias de valor de hortícolas, mandioca, leguminosas e pecuária esperando beneficiar cerca de 183.000 famílias de pequenos produtores, adoptando abordagens inclusivas e transformativas em relação ao género, bem como adaptação e resiliência climática, nutrição e segurança de posse de terra. O PROCAVA vai ter uma duração de 10 anos divididos em 2 períodos de cinco anos cada, tem um financiamento de 72,5 milhões de dólares americanos e como dissemos vai abranger 75 distritos de todo o país. O programa vai ter 3 componentes principais (i) Melhoria da Produção e das Ligações ao Mercado incluindo acesso a insumos melhorados, mecanização, melhoramento genético de animais, produção de ração animal, apoio à organização dos agricultores, desenvolvimento de cadeias de valor dentre outras actividades para melhorar o acesso aos mercados (ii) Infraestruturas Resilientes às Mudanças Climáticas, incluindo sistemas de irrigação, infraestruturas de transporte, logística, manuseamento pós-colheita e operações de valor acrescentado e (iii) Apoio Institucional ao governo e outras instituições relevantes.

a preços competitivos. Exemplos de sucesso com envolvimento de empresas privadas nacionais existem em Moçambique é preciso saber replicá-los. Organizações Não-governamentais envolvidas em processos similares também existem como são os casos da SOCODEVI, TechnoServe/Catalisa, SWISSCONTACT e SNV⁹⁰.

⁸⁹ Note-se que a organização dos agricultores familiares em associações ou cooperativas para melhor acesso aos insumos e ao mercado foi a estratégia que nos foi proposta pela OLAM no âmbito da produção do arroz e oleaginosas. E também foi a estratégia usada pela TechnoServe através da COPAZA para a produção de soja na Zambézia e hoje aproveitada pela Alif Química para fomentar a produção de girassol.

⁹⁰ Fonte: Bindzu – Agrobusiness & Consultoria, Lda

4. Os Desafios e oportunidades da Agroindústria em Moçambique

4.1. Desafios da Agroindústria

4.1.1. Introdução

Com base na caracterização da agricultura e da agroindústria acima exposta foi possível melhor entender as características das principais cadeias de valor para o desenvolvimento da agroindústria em Moçambique e identificar os seus desafios e oportunidades. Assim, pôde se constatar que alguns dos principais desafios ao desenvolvimento da agroindústria em Moçambique são (i) a identificação das cadeias de valor prioritárias, (ii) ausência de intermediários agregadores de valor entre os agricultores e as agroindústrias, (iii) desfasamento geográfico entre as zonas de produção agrícola no centro e norte do país e as indústrias de processamento e mercado de consumo na zona sul, (iv) a ausência ou difícil acesso aos incentivos, entre outros.

4.1.2. Priorização das Cadeias de Valor

Moçambique tem potencial para produzir vários produtos agrícolas necessários ao consumo do mercado doméstico, no entanto é consenso que o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural e o Ministério da Indústria e Comércio devem focalizar os seus programas e recursos para um grupo específico de produtos agroalimentares. O critério usado por muitos dos entrevistados para a selecção dos produtos foco incluiu o volume de consumo nacional, o potencial de produção e sua competitividade, a capacidade do país desenvolver uma cadeia de valor fechada com esse produto e a capacidade produtiva de processamento já instalada e sedenta dessa matéria-prima. O critério incluiu ainda um elemento importante para o objecto deste estudo que é o potencial que essas culturas têm de impulsionar e promover o agro-processamento em Moçambique. Assim, as cadeias de valor de eleição foram o arroz, o frango, ração animal, milho, soja, óleo alimentar e hortícolas.

Quadro 2. Principais Produtos Agrícolas de Importação entre 2015-2018 (Valor das Importações em milhares de dólares norte-americanos - USD)

Produtos	2015	2016	2017	2018
Arroz	152.386	139.454	187.596	221.177
Trigo	151.691	120.571	142.748	208.800
Óleos Vegetais	92.304	85.811	84.710	148.941
Peixes	80.712	59.435	71.000	75.468
Leite e Derivados	37.502	30.925	35.266	27.725
Milho	29.446	53.106	44.732	41.530
Carne de Aves	23.622	12.329	8.990	16.353
Produtos de Hortícolas	18.384	5.733	21.865	26.366

Carnes Vermelhas	19.837	15.424	16.385	20.866
Ovos	6.879	4.115	6.138	9.600
Sumos de Frutas	19.625	13.872	13.802	18.917
Batata	2.756	1.173	12.553	19.474
Outros	310.904	238.053	205.820	242.069
Total	946.048	780.001	851.605	1.077.286

Fonte: Sustenta: Transformando Vidas, MADER 2020

O arroz e o milho têm ainda a particularidade de serem alimentos básicos em Moçambique, o arroz na zona sul e nas cidades e o milho nas zonas centro e norte, pelo que a aposta deve ser a autossuficiência, tomando partido da tradição na sua produção e das condições agroecológicas para a sua produção no país. De forma geral, como se pode ver no Quadro 2, a produção local da gama de produtos acima descrita também teria um impacto enorme na melhoria da balança comercial de Moçambique. Nos últimos 5 anos o valor gasto na importação destes produtos tem sido crescente tendo atingido em 2018 mais de mil milhões de dólares americanos.

4.1.3. Ausência de Intermediários Agregadores de Valor

As indústrias do agro-processamento em Moçambique, com destaque para os cereais e as rações, queixam-se da qualidade do produto comercializado pelos produtores e vendido directamente às fábricas ou por meio de um intermediário (*middleman*). De acordo com os operadores agroindustriais o actual intermediário em Moçambique comporta-se como um verdadeiro *middleman* pelo que não acrescenta valor ao produto comercializado. Os operadores acrescentam que se aproveitando das assimetrias de informação nos mercados agrícolas em Moçambique o intermediário compra a um preço ao produtor que transfere mais ganhos a ele ao invés do produtor. Para a agroindústria esta transferência de ganhos para o intermediário deveria ter contrapartidas de trabalho, incluindo a limpeza, secagem, selecção e *grading* dos produtos sejam eles o arroz, o milho, a soja ou o gergelim. Muitas destas tarefas que não são realizadas pelo intermediário, são transferidas para o agroprocessador, o que reduz a sua apetência pelas matérias-primas nacionais, reduz o preço que ele está disposto a pagar pelo produto à porta da fábrica, e aumenta a competitividade da matéria-prima importada.

Este problema de qualidade acontece com frequência nos cereais incluindo o arroz e o milho. Os produtores têm apresentado um cereal de fraca qualidade incluindo a mistura de grãos de cores e tamanhos diferentes, presença de impurezas e grau de humidade não ideal. Esta situação reduz o preço ao produtor e reduz o rendimento e a competitividade do agroprocessador perante a concorrência internacional. A existência de intermediários agregadores de valor é a solução para este problema de acordo com os agroindustriais. Uma hipótese que vem sempre à tona é o uso dos vários silos construídos pelo governo que até muito recentemente estavam sendo subutilizados pela Bolsa de Mercadorias de Moçambique e cuja gestão foi entregue ao sector privado. Esta solução parece não ser possível nas actuais condições embora possa abrir uma janela de oportunidade para o sector privado.

Outro problema com os actuais intermediários é que não investem na qualidade do produto e no desenvolvimento de novos produtos, não aumentam a capacidade produtiva e nem investem no pré-processamento. As razões prováveis para este comportamento incluem a falta de garantia de que os produtores vão continuar a trabalhar com eles após tal investimento, a desconfiança em todo o sistema pois os contratos são de pouco valor no país e a não protecção da propriedade intelectual. À CTA cabe mobilizar o sector privado e discutir com o governo as formas do seu envolvimento no desenvolvimento de intermediários no âmbito dos programas governamentais Sustenta e PROCAVA.

4.1.4. Desfasamento entre as Regiões de Produção e de Consumo

O facto de as grandes zonas de produção agrícola se situarem no Centro e Norte do país enquanto as agroindústrias e os grandes mercados se situam na região Sul de Moçambique tornam a logística e o transporte bastante complexos e onerosos devido à qualidade das infraestruturas. Por exemplo embora a cadeia de valor do frango e respectiva ração venha crescendo nos últimos anos, a sua integração com a produção nacional de milho e soja varia de acordo com a região. Na região sul dada a proximidade com a África do Sul à semelhança das hortícolas o recurso à importação do milho e soja tem sido mais fácil que trazer estes produtos da região centro e norte do país. Portanto, na zona Sul além da questão da qualidade do milho junta-se a questão de competitividade do milho nacional do ponto de vista logístico e custo do transporte norte-sul. Na soja é preciso introduzir na equação a questão do volume de produção nacional que ainda não é suficiente para abastecer os mercados do centro/norte (com custos de logística mais baixos) e ainda abastecer ao sul que tem custos de transporte mais altos que reduzem, portanto, as margens do produtor e intermediário. Como resultado os excedentes da produção de soja no Norte são exportados para a Índia e Bangladesh enquanto o Sul importa a soja da África do Sul ou Argentina.

Para o caso do arroz produzido nas vastas áreas do vale do Zambeze - região com o maior potencial para a produção do arroz em sequeiro e regadio, em volumes capazes de suprir as necessidades do mercado nacional - existe também o desafio dos custos de transporte e logística, para trazer o arroz dos centros de produção para os mercados do Sul, zona de maior consumo de arroz e também para as restantes zonas urbanas de Moçambique, onde o arroz continua sendo um alimento básico. Com a presença de três grandes portos internacionais a servir as três zonas geográficas do país, os preços internacionais de transporte marítimo tornam-se bastante competitivos. A realidade actual dita que é mais caro o transporte de uma mercadoria entre o Norte e o Sul do país, que o transporte da mesma mercadoria entre a Ásia e Moçambique. A disponibilidade do transporte internacional marítimo a preços competitivos torna os produtores asiáticos bastante competitivos em muitas commodities incluindo o arroz.

No óleo alimentar este problema dos custos de logística e transporte criado pelo desfasamento entre as zonas produtivas do centro e norte os mercados de processamento e consumo situados no Sul tem que ser tomado em consideração num futuro programa de desenvolvimento de cadeias de valor do óleo alimentar como propomos neste estudo.

4.1.5. Falta de Escala na Produção de Hortícolas

Como a produção de hortícolas exige rigor na preparação da terra, regularidade e qualidade no fornecimento de insumo, assistência técnica especializada e integração no mercado. A integração no mercado exige processamento, armazenagem, conservação e logística de

transporte dos campos de produção até ao mercado. Todas estas actividades custam dinheiro pelo que exigem escala de produção para as tornar rentáveis. É assim que o principal problema da cadeia de valor de hortícolas em Moçambique é o facto de a sua produção ser feita por pequenas explorações agrícolas familiares⁹¹. Ao nível da produção familiar individualizada em pequenas parcelas de terra não é possível por exemplo comprar os insumos em *bulk* para conseguir melhores preços no mercado de insumos, não é possível contratar assistência técnica especializada para combater uma doença ou praga, para analisar a qualidade dos solos e determinar a qualidade e quantidade dos insumos necessários, não é possível ou rentável contratar serviços mecanizados de preparação dos solos e muitas outras actividades que exigem escala de produção.

4.1.6. Incentivos à Produção Agrícola e ao Agro-processamento

Duma forma geral os incentivos, para a agroindústria, são importantes para produtos cujo mercado tem já líderes globais e com experiência secular de produção comercial como são os casos do milho, arroz e soja. Os actuais incentivos que são sob a forma de subsídios à tarifa de energia e preço do gasóleo embora pouco efectivos, são essenciais para reduzir os custos de produção, mas neste momento não abrangem o agro-processamento. Propõe-se que os mesmos se estendam ao processamento para além do produtor agrícola para que tenham impacto positivo no preço de venda ao consumidor do produto final. Os agricultores que teoricamente já se beneficiam destes incentivos baseados no preço do gasóleo e na tarifa de energia apresentam muitas reclamações relativas às facilidades de acesso aos mesmos.

A isenção do IVA na agricultura é outro incentivo que existe, mas peca por se cingir à primeira transação. Ou seja, o produto agrícola está isento do IVA na altura da sua compra ao produtor. Se por exemplo, como propomos neste estudo incluirmos na relação entre o produtor e o agroindustrial um intermediário que se vai encarregar de agrupar, seleccionar, limpar, secar e armazenar para depois vender ao agroindustrial, então na transação entre este intermediário e a indústria de processamento o IVA deverá ser aplicado o que vai tornar o produto 17% mais caro do que ao se comprar directamente ao produtor. Embora o IVA não seja um custo, porque geralmente o produto processado está isento do IVA como o caso das farinhas ou do óleo alimentar, logo não há cobrança do IVA na venda do produto final, e porque o sistema de reembolsos do IVA não é eficiente, este imposto acaba se tornando um custo porque não se recupera⁹². Por fim, falta no agro-processamento o incentivo fiscal para as indústrias que usam matérias adquiridas localmente à semelhança do que acontece com a indústria de bebidas alcoólicas, as quais têm redução sobre o Imposto de Consumo Específico quando utilizam matérias-primas locais em substituição das matérias importadas, como são os casos do milho local e da mandioca. Sendo este um desafio ele também é uma oportunidade para se incentivar o processamento de matérias-primas compradas localmente nas diversas indústrias alimentares incluindo a dos sumos, farinhas e óleo alimentar.

4.1.7. O Contrabando do Frango que Afecta a Indústria Avícola

A indústria avícola nacional como foi referido tem sido muito bem-sucedida no mercado de frango em Moçambique, logrando substituir o volume de importações deste produto como era típico na década passada. No entanto este esforço tem sido combatido pelo contrabando

⁹¹ Bindzu – Agrobusiness & Consultoria, Lda

⁹² Para detalhes veja Hamela, H 2012. “O IVA no Sector da Agricultura em Moçambique”, USAID/SPEED+

de frango pois muitos importadores e com destaque para os informais têm insistido na importação de frango a partir da África do Sul.

Dados apurados com base em informações da NU – COMTRADE mostram que por exemplo em 2014 foi reportada e registada em Moçambique a importação de 13.648 toneladas de frango, no entanto os países exportadores de frango reportaram exportações de 27.468 toneladas de frango, o dobro da quantidade reportada em Moçambique. Esta diferença reflecte a quantidade de frango que foi exportada para Moçambique, mas que não foi captada pelas autoridades de comércio internacional do país incluindo as alfândegas. O mesmo aconteceu nos anos anteriores sempre com cifras duas vezes superiores às reportadas localmente. Presume-se que estas são as quantidades contrabandeadas para o país no período reportado.

Se no passado recente a concorrência era essencialmente do frango do Brasil, hoje a maior concorrência vem a partir da fronteira com a África do Sul. Só no período vigente deste estudo em foram reportados nos jornais locais casos de apreensão de várias toneladas de frango contrabandeado a partir da África do Sul. Esta carne de frango que entra pela fronteira sul-africana, como descremos acima, é proveniente dos EUA e é constituída essencialmente por pernas de frango. Na verdade, o Brasil e os EUA são os maiores produtores mundiais de frango. Estas potências têm a particularidade de serem igualmente, os grandes produtores de milho e soja para a qual dispõem de uma grande estrutura logística de suporte.

4.1.8. Fraco Desenvolvimento do Associativismo e Cooperativismo⁹³

Embora as políticas públicas de apoio aos agricultores estejam aprovadas a nível central elas pecam por não atingir o seu público-alvo, os agricultores familiares. Os agricultores em Moçambique com destaque para os agricultores familiares estão um pouco à sua sorte principalmente porque se encontram bastante dispersos. Diferentemente de países como a Zâmbia ou Malawi as associações de agricultores em Moçambique são muito fracas. As associações e cooperativas são um bom instrumento para canalizar suporte aos membros, ou seja, se os produtores precisam de algum apoio podem recorrer à associação e se o governo, instituição não-governamental pretende apoiar aos agricultores pode também fazê-lo através da associação. As associações também permitem a produção em escala e com ela a redução dos custos com insumos e assistência técnica. No entanto, o presente estudo após a auscultação dos diversos intervenientes recomenda o uso das cooperativas. Primeiro porque elas têm fins lucrativos, portanto têm capacidade de se reproduzir. Segundo, pelo facto de serem orientadas para o lucro (*pro-profeta*) elas exigem maior rigor na gestão. Terceiro, elas pressupõe que cada membro contribui com alguma coisa na cooperativa. Todos os membros devem ser produtivos o que nas associações por vezes não acontece porque a pessoa pertence à associação, mas tem a sua própria machamba aonde dedica o seu tempo primeiro e só depois dedica tempo à associação. A AMPCM – Associação Moçambicana para a Promoção do Cooperativismo Moderno pode ser um bom parceiro para promover a criação das cooperativas neste sector. A Miruku e a AFPACC⁹⁴ são outros potenciais parceiros.

4.1.9. Side Selling

⁹³ Fonte: Esta secção baseou-se nos inputs da OLAM, Rafael Uaene e Bindzu Agrobusiness

⁹⁴ AFPACC – Associação de Fomento do Pequeno Agricultor Comercialmente Conectado

O desenvolvimento da agroindústria passa pelo papel desta na promoção agrícola para alimentar o sector. As agroindústrias devem promover a investigação, o desenvolvimento de novas variedades e novos produtos, realizar actividades de extensão e assistência técnica ao produtor para permitir que este produza com a qualidade e produtividade desejadas, contribuindo para a redução do custo das matérias-primas para a agroindústria. Esse esforço do agroprocessador pode ser posto em causa se o produtor agrícola no final da campanha agrícola não entregar o produto contratado ao agroindustrial optando por vendê-lo a um terceiro que muitas vezes porque não investiu está disposto a pagar um preço mais alto. Esta situação gera rotura na relação de confiança entre produtor e agroprocessador e desestimula a este cortando assim uma fonte de financiamento essencial ao produtor e interrompendo desta forma a cadeia de valor. Este fenómeno é típico em Moçambique em diversas culturas com destaque para os cereais e oleaginosas (exclui-se aqui por enquanto o girassol e a soja). A cultura de gergelim, arroz e do caju são também bastante afectadas. Experiência doutros países mostra que noutras culturas como as frutícolas e amêndoas o *side selling* também constitui uma ameaça pelo que deve ser prevenido. É um fenómeno que deve ser combatido através duma forte fiscalização do processo de comercialização, enforcement dos contratos e respeito pela legislação de forma a repor a confiança e garantir o funcionamento das cadeias de valor. Propõe-se que este fenómeno seja estudado e avaliadas outras experiências em África tais como a Costa do Marfim, Benin e Ghana no combate a este fenómeno.

4.2. Oportunidades para o Desenvolvimento da Agroindústria

Neste subcapítulo destacamos as principais oportunidades para o desenvolvimento da agroindústria incluindo alguns programas em curso desenvolvidos por algumas ONG's em parceria com o sector privado, governo e doadores como são os casos da TechnoServe e SNV na soja e no gergelim, aliados aos programas do governo também em curso como são os casos do Sustenta e o PROCAVA. Constituem também oportunidades a capacidade existente em várias organizações como a CLUSA, Socodevi, TechnoServe/Catalisa, SwissContact e SNV, para desenvolver o associativismo e cooperativismo, os quais podem impulsionar a produção de hortícolas, associados à intenção dos importadores informais de produzir localmente os produtos que actualmente importam da África do Sul com destaque para as hortícolas. Esta intenção dos *mukheristas* intensificou-se após as incertezas de fornecimento nos mercados internacionais que foram geradas pela Covid-19. Do ponto de vista institucional a criação do Instituto de Oleaginosas constitui uma oportunidade para a par do Programa Sustenta se desenvolverem as cadeias de valor do óleo alimentar no país.

4.2.1. Programa da TechnoServe para a Produção de Óleo Alimentar com Base na Soja

Como foi referido a produção de soja em Moçambique cresceu bastante impulsionada pela necessidade de produzir ração para a indústria avícola nacional, tendo passado das 706 toneladas em 2002 para 6.700 toneladas em 2010 e para em 2018 atingir as 45.000 toneladas. No entanto, se em muitos países incluindo o vizinho Malawi a soja é usada para a produção do óleo de soja (soyoil) como produto principal e bagaço de soja (soycake) como subproduto, em Moçambique a soja é usada para produzir bagaço para a ração animal de frango e o excedente é exportado ainda não processado para os mercados da Índia e Bangladesh. Em 2018 as exportações de semente de soja atingiram aproximadamente as 16.000 toneladas⁹⁵

⁹⁵ TechnoServe 2018

quase metade das necessidades dos mercados da região sul que, entretanto, ainda importa o bagaço de soja.

Este crescimento na produção de soja foi possível graças ao aumento do número de produtores envolvidos na produção de soja, estabelecimento dum forte grupo de pequenos produtores agrícolas comerciais (agricultores comerciais emergentes ou agricultores semicomerciais) e a organização dos mesmos numa cooperativa (COPAZA). Estando eles agrupados na cooperativa foi possível através dos mesmos desenvolver um programa de assistência aos pequenos agricultores familiares envolvidos na produção de soja. Este programa de fomento da produção de soja liderado pela TechnoServe e financiado por diversos parceiros internacionais levou 10 anos para se consolidar⁹⁶. No entanto, sempre teve como objectivo garantir a soja para a ração de frango, e não necessariamente o uso desta semente para produzir óleo alimentar. Porque a estratégia usada neste programa coincide com a estratégia que o programa governamental Sustenta está a implementar, desenvolvendo cadeias fechadas com o envolvimento de agricultores comerciais e familiares, julgamos que existe aqui uma oportunidade para o Instituto de Oleaginosas em parceria com Sustenta completar esta cadeia que está sendo desenvolvida pela TechnoServe incluindo nela um agregador processador de óleo alimentar com base na soja, contribuindo assim para tornar esta cadeia totalmente fechada, incluindo a componente sementes, bagaços, ração animal, óleo alimentar e frango. A CTA em representação do sector privado poderia ser o elo promotor desta parceria sector privado, ONG internacional, doadores e governo que resultaria no processamento local da semente de soja para a produção de óleo alimentar e rações.

4.2.2. Programa da SNV para Produção de Óleo Alimentar com Base no Gergelim

À semelhança da soja, a produção de gergelim está a ser feita com o apoio de uma ONG a SNV – Netherlands Development Organization, uma organização internacional holandesa. A SNV, como nos referimos acima⁹⁷ presta assistência técnica aos produtores familiares de gergelim e firmou parcerias com o sector privado, neste caso a ETG para garantir a comercialização. Hoje Moçambique é de facto considerado a nível de África um produtor de sementes de gergelim de alta qualidade⁹⁸. Em 2017 Moçambique exportou mais de 60 mil toneladas de sementes de gergelim no valor de \$50,3 milhões. Para garantir a exportação do gergelim a ETG construiu na cidade de Nacala - Porto, província de Nampula uma fábrica com capacidade para processar 12 mil toneladas de gergelim por ano, sendo considerada a segunda maior do continente africano. Infelizmente esta fábrica somente faz o pré-processamento retirando algumas das camadas do gergelim para efeitos de exportação da semente de gergelim. Ela não faz o processamento para a produção do óleo nem o bagaço de gergelim. Mais uma vez vimos aqui uma oportunidade para o programa Sustenta em parceria com o Instituto de Oleaginosas e através do seu programa de promoção de integradores processadores, completar esta parceria apoiando a construção duma fábrica de óleo de gergelim, a chamada Empresa Âncora nos círculos do Sustenta. Porque o processamento do gergelim para a produção de óleo alimentar precisa de escala, e de acordo com a ETG, é preciso garantir um mínimo de produção de semente de gergelim superior as 100.000 toneladas, vimos também aqui uma oportunidade massiva de criação de emprego e aumento

⁹⁶ Idem: TechnoServe 2018

⁹⁷ Vide capítulo sobre o óleo de gergelim

⁹⁸ Idem: Selina Wamuci 2020

de renda das famílias rurais através dum reforço do programa da SNV de promoção desta cultura no centro e norte do país. E porque não sabendo que ela se desenvolve em terras semiáridas estender esta cultura para as províncias do sul do país que estão sendo afectadas pela estiagem causada pelas mudanças climáticas pelo que muitas das culturas tradicionais em sequeiro já não ocorrem. À CTA caberia promover esta parceria entre o sector privado, o governo e estas ONG's internacionais que estão desenvolvendo cadeias de valor com potencial para serem fechadas a nível local.

4.2.3. Empréstimos Concessionais que o governo tem recebido para instalar agroindústrias

O governo tem recebido empréstimos a título concessional com destaque para a China, os quais têm sido aplicados directamente pelo governo moçambicano na implantação de agroindústrias. É percepção do sector privado abordado no âmbito deste estudo que o governo não deveria investir directamente em agroindústrias, caso tenha oportunidades de investimento por oferta ou empréstimo concessional deveria repassar essa oportunidade ao sector privado por via de leilões ou outra forma competitiva. O sector privado está melhor posicionado para decidir a capacidade ideal de processamento numa fábrica, a sua localização estratégica e para garantir a gestão eficiente do empreendimento. Exemplos incluem a fábrica de processamento de arroz e de castanha de cajú instaladas no Chókwè, a fábrica de descaroçamento de algodão no Guru em Manica, a fábrica de processamento de arroz na Zambézia dentre outras. Assim, estas ofertas constituem uma oportunidade para o sector privado estabelecer agroindústrias no país.

4.2.4. Melhoria do Acesso aos Insumos Agrícolas Melhorados e Tecnologia

O aumento da produtividade na agricultura, passa pelo uso de sementes melhoradas, fertilizantes, insecticidas e técnicas de produção modernas como nos referimos acima. O acesso a esses insumos exige recursos financeiros que geralmente os produtores familiares não possuem. O desenvolvimento da agroindústria pode melhorar e facilitar o acesso àqueles insumos através dum relação contratual entre a agroindústria e o produtor, através da qual aquela pode fornecer os insumos e assistência técnica ao produtor em parceria com empresas especializadas e comprar o produto final após a colheita. Adicionalmente, a agroindústria pode servir de plataforma e interface para o acesso ao crédito por parte do produtor numa relação directa ou através dum instituição financeira. Esta relação infelizmente é minada pela falta de confiança entre os operadores, pois o chamado *side selling* (receber insumos de um e vender a outro geralmente a um preço mais alto do que o contratado dado que este último comprador não gastou nada) é frequente em Moçambique em algumas culturas.

4.2.5. Organização da Produção das Hortícolas e do Arroz

A produção de hortícolas como foi acima referido precisa de escala de produção para garantir quantidade de produção e o seu pré-processamento. A produção do arroz exige uma boa escolha na variedade de sementes, acesso aos fertilizantes e água. Estas duas culturas são um exemplo das que podem beneficiar bastante do cooperativismo⁹⁹. A produção de soja através da COPAZA também demonstrou que o cooperativismo é um bom instrumento para se canalizar suporte e garantir organização da produção e a desejada escala de produção. As cooperativas para além de garantir volume de produção e compras em bulk ao juntar as

⁹⁹ Fonte: OLAM & Bindzu Agrobusiness

necessidades e a produção de vários agricultores, também têm a particularidade de poder garantir uma melhor assistência técnica e institucional aos agricultores e pode permitir a criação de capacidade de pré-processamento, armazenagem, conservação, condicionamento e expedição do produto final reduzindo assim as perdas pós-colheita dos produtores familiares que actualmente se situam em 30%.

Assim, existe uma oportunidade para organizações como a TechnoServe (que trabalha na soja e nas hortícolas), a SNV (que trabalha no gergelim) e a Agência do Vale do Zambeze (que trabalha no arroz ao longo do Vale do Zambeze¹⁰⁰) trabalharem na organização, estruturação e sustentabilidade das cooperativas de agricultores enquanto empresas como a OLAM, ETG, Bindzu Agribusiness e outras garantem o mercado para a produção, de acordo com a sua especialização. A TechnoServe, a SNV, SWISSCONTACT, SOCODEVI, e outras organizações usando da sua experiência nas culturas em que estão envolvidas poderiam aplicá-la na produção e processamento das hortícolas, sendo que para tal a CTA e o governo através do PROCAVA devem coordenar e garantir a implementação de tal programa. Dado que as associações de importadores informais têm estado a consolidar o seu interesse de se envolver na produção local dos produtos que hoje importam da África do Sul, como nos referimos acima, seria desejável que a parceria aqui proposta envolvesse também a Mukhero e Frescata e quiçá outras organizações de informais, pelo menos na sua componente de hortícolas.

5. Conclusões e Recomendações

A principal conclusão deste estudo é que os maiores problemas da agroindústria em Moçambique estão do lado da oferta, ou seja, do lado da produção agrícola. De facto, constatou-se que a agroindústria se ressentia da falta de matéria-prima em quantidade, da falta de qualidade derivada das condições de armazenagem, secagem e selecção do produto, da falta de regularidade no fornecimento, e também da falta de confiança entre o fornecedor e o processador. A agravar a situação, os custos de transporte são elevados e a logística complicada para ligar os centros de produção localizados no centro e norte do país e os mercados do Sul, reduzindo a competitividade dos produtos nacionais.

É assim que, para garantir a qualidade desejada pela agroindústria recomenda-se que **Moçambique focalize os seus esforços em certas cadeias de valor** evitando a tentação de querer produzir tudo dado que as condições agroecológicas e a abundância de terra arável assim o permitem. Usando como critérios a redução da dependência externa e conseqüente redução do défice da balança de pagamentos, a tradição na produção e os volumes de consumo nacional recomenda-se a concentração nas cadeias de valor do arroz, milho, frango, óleo alimentar, soja, gergelim e hortícolas para além do açúcar cuja cadeia já se encontra minimamente desenvolvida.

Segundo, para garantir a ligação entre o produtor agrícola e a indústria de processamento é preciso desenvolver uma **Política de Promoção do Intermediário da Agroindústria**. De facto, as indústrias do agro-processamento em Moçambique, com destaque para os cereais e as rações, queixam-se da qualidade do produto comercializado pelos produtores e vendido directamente às fábricas ou por intermédio de um *middleman*. De acordo com os operadores agroindustriais o actual intermediário em Moçambique não acrescenta valor ao produto

¹⁰⁰ Fonte: Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze

comercializado. Este intermediário comporta-se como um parasita que, muitas vezes, se aproveitando das assimetrias de informação nos mercados agrícolas em Moçambique; compra a um preço ao produtor que mais transfere os ganhos para si ao invés do produtor. Para a agroindústria esta transferência de ganho para o intermediário deveria ter contrapartidas de trabalho, incluindo a limpeza, secagem, selecção e *grading* dos produtos sejam eles o arroz, o milho, a soja ou o gergelim. Muitas destas tarefas que não são realizadas pelo intermediário, são transferidas para o agroprocessador, o que reduz a sua apetência pelas matérias-primas nacionais, reduz o preço que ele está disposto a pagar pelo produto à porta da fábrica, e aumenta a competitividade da matéria-prima importada.

Assim, um programa de promoção da agroindústria deve passar pelo desenvolvimento e implementação duma política de promoção de intermediários trabalhadores e não simplesmente um puro *middleman* como acontece neste momento em Moçambique. Os intermediários devem acrescentar valor ao produto do agricultor para torná-lo apetecível e mais competitivo no preço e qualidade à porta de fábrica. O intermediário deve também garantir que os produtos nacionais estejam nas prateleiras dos grandes supermercados como são os casos do SPAR, Shoprite, Game, Recheio, entre outros. Esta agregação de valor constitui uma grande oportunidade para as mukheristas envolvidas no mercado de produtos norte-sul, com destaque para os feijões, amendoim, gergelim, farinha de milho, farinha de mandioca (tapioca) que para acederem ao mercado premium precisam dum pré-processamento (selecção e empacotamento). O papel do intermediário no caso dos cereais (milho e arroz principalmente), soja e gergelim seria o da compra, selecção, secagem, armazenagem e venda aos agroindustriais quando estes precisassem nas quantidades e qualidade desejada por cada industrial dependendo do seu produto final. Os informais intermediários por excelência, com muito envolvimento da mulher, pecam por não ter a capacidade de agregar valor ao produto que comercializam. Havia uma discussão sobre se este papel de agregar caberia aos silos espalhados pelo país fora e sob gestão da Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM). No entanto, no final de 2020 o governo decidiu privatizar a gestão destes silos pelo que a opção que era discutida e proposta por algumas instituições no país incluindo o IFC e o Banco Mundial de potencializar a BMM para se tornar no intermediário agregador de valor tornou-se inviável. Assim, abriu-se uma janela de oportunidade para o sector privado e as mukheristas que garantem o escoamento dos produtos do centro/norte para o sul desempenharem este papel de intermediário trabalhador e agregador de valor. Para tal deverão ter a capacidade de comprar, armazenar em condições que evitem aflotoxinas, secar e seleccionar os produtos nos quais estejam envolvidos na sua comercialização.

Terceiro, **Revisão pontual da Política Fiscal** para permitir a aplicação dos incentivos fiscais aos agroindustriais locais que utilizem matérias-primas adquiridas localmente como acontece com a indústria de bebidas alcoólicas. Propõe-se que este incentivo se estenda a toda indústria agroalimentar. O segundo propósito da revisão pontual da política fiscal seria o estímulo ao surgimento de intermediários agregadores de valor estendendo a isenção do IVA na agricultura a toda a cadeia de valor, não só à primeira transacção como acontece actualmente. Isto permitirá que o intermediário agregador ao vender ao processador não tenha que aplicar o IVA. O IVA na agricultura se torna um custo pois grande parte dos produtos finais na agroindústria como são os casos dos óleos, rações, frango estão isentos do IVA pelo que não há espaço para cobrar o IVA e fazer deduções. O sistema de administração

fiscal também apresenta ineficiências pelo que o reembolso do IVA pago é demasiado moroso e oneroso. Infelizmente esta discussão já dura há vários anos liderada pela CTA, mas não encontra eco na Autoridade Tributária nem no governo numa forma geral. Por fim, o sector privado agrícola continua acreditando que o crescimento deste sector precisa da redução da carga fiscal, nomeadamente o IRPC que deve voltar a ser de 10% como o foi no passado recente.

Quarto, o governo em parceria com a indústria deveria desenvolver uma **Política de Incentivo à Deslocalização das Grandes Indústrias do Agro-processamento** com destaque para as indústrias de óleos, sabões e rações que se encontram no Sul para se instalarem junto aos centros de produção. Esta proximidade da indústria processadora aos campos de produção iria aumentar a competitividade dos produtores da zona norte, evitando assim que, por exemplo, os excedentes de produção da soja sejam exportados para os mercados asiáticos enquanto a região sul importa soja para suprir as suas necessidades. De facto, o custo de transporte entre o norte/centro e o sul não garante margem de lucro ao produtor agrícola quando este vende a um comprador do Sul, no entanto quando exporta para a Ásia, o baixo custo de transporte compensa a operação.

Quinto, com o surgimento do Instituto das Oleaginosas e o Programa Sustenta do MADER em curso a componente institucional para o desenho e implementação dum **Política de Desenvolvimento da indústria do Óleo Alimentar** encontra-se preenchida. Esta política económica deverá ser apoiada por uma política fiscal consentânea, ou seja, uma **política fiscal que desincentive a importação de matéria-prima para o processamento do óleo alimentar**. Para tal deveria-se banir, introduzir uma sobretaxa ou aumentar as tarifas na importação do óleo cru e garantir o controlo da natureza do óleo importado. Existe também a possibilidade de se igualar as tarifas aduaneiras aplicadas ao óleo cru e ao processado para evitar o contrabando de um pelo outro. Esta política é adoptada por alguns países africanos. Como vimos, em Moçambique quase a totalidade do óleo de palma que entra, é registado como cru quando de facto é óleo refinado. Assim, propõe-se que o governo representado pelo Instituto de Oleaginosas e a CTA em representação do sector privado promovam a aliança e parceria entre o Sustenta e os programas em curso de produção de oleaginosas liderados pela TechnoServe e SNV e financiados por diversos doadores à semelhança do que já está a acontecer com a Alif Química que com o financiamento do Sustenta para produzir girassol, ancorou-se nos produtores semicomerciais promovidos e desenvolvidos pela TechnoServe no âmbito da produção da soja. O desafio é de juntar vários actores incluindo o sector privado, doadores e ONG's envolvidas na promoção do agronegócio para a implementação dum programa de promoção da indústria de óleos em Moçambique. O governo deve estimular a ligação entre a indústria nacional de óleos representada pela AIOPA – Associação Industrial de Óleos e Produtos Afins, a indústria de ração animal para frango representada pela AMIA – Associação Moçambicana da Indústria Avícola e as organizações envolvidas na promoção da produção de soja e gergelim tais como a TechnoServe, SNV para que a cadeia de valor destas oleaginosas seja fechada localmente evitando assim a simples exportação da semente de gergelim e o processamento da soja primariamente para a produção de bagaços como tem sido o caso hoje em Moçambique. Deverão constituir parte do programa governamental liderado pelo Instituto de Oleaginosas os financiadores destes programas nomeadamente a Embaixada dos Países Baixos, USAID, Fundação Melinda e Bill Gates dentre outros. A vantagem é que o programa de promoção de oleaginosas suportado no Sustenta irá evitar

cometer os erros que já foram cometidos por aquelas organizações no passado. Lembre-se que tanto o programa de promoção da soja e do gergelim iniciaram há cerca de 10 anos. Portanto o Sustenta e os programas da SNV e TechnoServe naquelas culturas específicas deveriam ser complementares e não concorrentes. Lembre-se que neste momento em Moçambique o óleo é subproduto no processamento da soja e o bagaço é o produto final uma situação atípica pois como referimos nos países vizinhos a soja é destinada primeiro à produção de óleo sendo o bagaço um subproduto (veja capítulo 3.3.5.2.). Em resumo, o papel do Instituto de Oleaginosas e da CTA seria o de promover a introdução a componente de moagem (*crushing*) para a produção de óleo alimentar, nos programas de produção de oleaginosas já em curso fazendo assim a alavancagem dos mesmos. Adicionalmente, nesta parceria o governo poderia concentrar os seus esforços não só no financiamento ou facilitação do acesso ao financiamento pelos agregadores processadores, como poderia prover os serviços de extensão e apoiar a investigação de novas variedades de semente da soja, gergelim e quiçá do girassol como mais uma potencial oleaginosa de eleição.

Sexto, as ligações entre os campos produtivos da zona centro/norte a zona industrial de processamento e mercado do Sul, como foi várias vezes referido neste estudo, são negativamente afectadas pelos custos de transporte e logística entre as duas regiões. Assim, a longo prazo é preciso resolver a questão das **Infraestruturas de Transporte e Logística**. A questão da qualidade das infraestruturas de transporte norte/sul passa pela manutenção periódica da Estrada Nacional Nº 1 a curto prazo, mas a médio e longo prazos requer o seu alargamento para pelo menos quatro faixas de rodagem. As quatro faixas de rodagem primeiro reduziriam o tempo de transporte do norte ao sul e vice-versa, segundo aumentariam a segurança do transporte rodoviário, terceiro com a construção de pontos de paragem e descanso em cada 100 Km de estrada permitiria por exemplo para uma distância de Maputo a Beira ser feita em 24 horas com recurso a três motoristas. O facto de os camiões trabalharem 24 horas iria otimizar a sua utilização, rentabilizar o seu tempo de vida e estimular a indústria de camionagem na qual o negócio de camiões estaria desassociado do negócio de atrelados. A indústria de logística e distribuição também iria encontrar espaço para uma maior expansão com os atrelados estacionados nos vários pontos de carga e descarga. A indústria do turismo iria também beneficiar-se desta autoestrada, o que prova o efeito multiplicador duma iniciativa desta envergadura. A opção da chamada estrada nacional número zero que é a cabotagem marítima, embora seja a mais viável do ponto de vista económico, se tem mostrado ao longo dos últimos anos pouco provável de se concretizar. Fica aqui a recomendação para o médio/longo prazos.

Sétimo, para reduzir a grande dependência externa no mercado das hortícolas, deverá se desenhar um **Programa de Promoção da Produção Local de Hortícolas** sob a liderança do governo e em parceria com (i) as empresas comerciais agrícolas envolvidas na produção de hortícolas, (ii) empresas especializadas na assistência técnica aos produtores de hortícolas desde à produção, processamento até à comercialização, (iii) associações de importadores informais de produtos frescos oriundos da África do Sul e (iv) ONG's envolvidas na promoção de hortícolas. De facto, as associações de importadores de produtos frescos já antes da Covid-19 para garantir a sustentabilidade do seu negócio já previam envolver-se na produção de hortícolas estimulados pelas grandes empresas de produção de hortícolas que têm vindo a despontar no país. De acordo com as mesmas associações com o surgimento da Covid-19 e os momentos de incerteza porque passaram, ficou claro que o seu envolvimento na produção

não é uma opção, mas sim um imperativo. Assim, o governo tem nestes empresários informais parceiros com algum capital e conhecimentos sobre os produtos frescos e seus mercados faltando-lhes a componente produção. Uma segunda componente nesta promoção da produção de hortícolas, seria a promoção do associativismo e cooperativismo, de forma a garantir a escala de produção necessária à competitividade dos produtores de hortícolas no país. A escala como nos referimos ao longo do estudo permite o acesso a insumos melhorados mais baratos, assistência técnica mais coordenada, homogeneidade na produção e capacidade de agro-processamento condição essencial para o acesso aos mercados.

Por fim, o estudo recomenda a inclusão no Sustenta numa estratégia visando o empoderamento da mulher, pois, embora o programa Sustenta pretenda que 60% dos seus beneficiários sejam mulheres¹⁰¹, ele não apresenta uma análise de género e um programa concreto visando este grupo específico. Relativamente aos jovens o Sustenta já apresenta uma abordagem concreta que inclui a integração dos jovens agricultores comerciais emergentes em acções de parceria com os agricultores comerciais emergentes mais velhos com idade superior aos 50 anos, como forma de promover a inclusão da juventude na economia rural local¹⁰². Aliás, esta omissão numa estratégia de género, foi também constatada no Plano Nacional de Investimento no Sector Agrário (PNISA), pela recente avaliação do Programa de Empoderamento da Mulher e Juventude na Agricultura para a região centro e norte de Moçambique¹⁰³ levada a cabo pelo MADER.

6. IMPACTOS ESPERADOS

O presente estudo mostra o elevado grau de dependência externa que o nosso país tem relativamente aos produtos agrícolas e seus derivados. Ele também nos descreve os vários desafios e obstáculos ao desenvolvimento da nossa agroindústria incluindo a falta de capacidade do lado da oferta de produtos agrícolas nas quantidades, qualidade e regularidade desejados e a preços competitivos. O resultado é uma excessiva dependência nas importações de produtos tais como os óleos alimentares, os cereais incluindo o arroz e o milho e as hortícolas com destaque para a batata, tomate, cebola e vegetais diversos. A dependência na importação do milho é mais acentuada na região sul. O estudo propõe soluções que incluem a promoção focalizada em certas culturas cuja cadeia de valor quando fechada tem o condão de reduzir sobremaneira as importações acima referidas. Nesta secção vamos descrever os principais impactos da implementação das políticas, estratégias e programas aqui propostos ao governo, sector privado, doadores e ONG's. Os impactos principais serão a nível da balança de pagamentos, poupança de divisas e do emprego.

6.1. Impacto na Criação de Emprego

6.1.1. Na Cadeia de Valor das Hortícolas

No emprego tem-se como base de raciocínio que perante a presença de terra arável, fértil e abundante e a existência numa elevada mão-de-obra ociosa e desempregada no país não faz

¹⁰¹ MADER 2020. "Sustenta Transformando Vidas", Pág. 35, Maputo

¹⁰² World Bank 2019. "The Agricultural and Natural Resources Landscape Management Project – Additional Financing", *Agriculture Global Practice*, African Region

¹⁰³ Fonte: Mata, R.T. 2020. "Flagship Programme for Youth and Women Empowerment in Agriculture in Northern and Central Mozambique", MADER, June 2020, pág. 3

sentido a exportação de postos de trabalho para moçambicanos que as importações de produtos que poderiam ser produzidos no solo pátrio representam. Por exemplo, a importação de 17 toneladas de batata significa um hectare de terra arável ocioso no país e 7 postos de trabalho vendidos ao exterior dos quais 4 seriam fixos. Ou seja porque a produtividade média da batata em Moçambique varia entre 15 a 17 toneladas por hectare de acordo com os dados da FAOSTAT (2020) ao importarmos 17 toneladas de batata da África do Sul estamos a perder a oportunidade de empregar 7 pessoas em Moçambique que num hectare de terra poderiam perfeitamente produzir esta quantidade caso um programa concreto de incentivo à produção nacional fosse implementado à semelhança, por exemplo, dos programas em curso na cadeia de valor da indústria avícola e o que aconteceu na banana em que Moçambique se tornou *net-exporter* na sua relação com a África do sul.

Quadro 6. Volume de importações de Hortícolas e a área necessária para o seu cultivo

	USD/Ano	USD/Ton	Ton/Ano	Ton/ha	Área (ha)
Batata	19.474.000,00	378,07	51.509	17	3.030
Cebola	20.282.816,28	346,57	58.525	20	2.926
Tomate	5.697.793,60	220,54	25.835	22	1.174
Vegetais	385.390,12	406,08	949	80	12
Total	45.840.000,00				7.142

Fonte: Sustenta 2020, IIAM 2020, Bindzu, Lda, Associações Mukhero e Frescata, e cálculos do autor.

Com base nos dados apresentados no Quadro 6 podemos ver que Moçambique importou em 2018 cerca de 51.059 toneladas de batata, que para a sua produção necessitam de 3.030 hectares de terra, à produtividade média de 17 toneladas por hectare. E o Quadro 7 mostra-nos que o cultivo de batata nestes 3.030 hectares de terra precisa de cerca de 19.821 trabalhadores dos quais 12.120 seriam trabalhadores a tempo inteiro (fixos) e os restantes sazonais o que significa ocupados pelo menos 6 meses. Deste modo, podemos facilmente perceber que só na importação da batata, Moçambique exporta cerca de 20.000 postos de trabalho directos por ano dos quais mais de 12.000 seriam fixos.

Quadro 7. Postos de Trabalho Exportados na Importação de Hortícolas = Postos de Trabalho Criados Por um Programa de Substituição de Importações

Cultura	Área a Cultivar	Mão de Obra Fixa	Mão-de-obra Sazonal	Total		
				Mão-de-obra /ha	Postos de Trabalho	Postos Fixos
Batata	3.030	4	3	7	19.821	12.120
Cebola	2.926	3	2	5	15.485	8.779
Tomate	1.174	6	4	10	12.037	7.046
Vegetais	12	2	1	3	36	24
Total	7.142				47.379	27.968

Fonte: Fichas Técnicas do IIAM 2010, Bindzu – Agrobusiness & Consultoria, Lda e cálculos do autor.

Usando o raciocínio que desenvolvemos para avaliar as oportunidades de emprego exportadas e, portanto, perdas no cultivo da batata, pode-se avaliar o impacto no emprego numa política de fomento da produção de produtos frescos no país. Assim como demonstrado no Quadro 7, Moçambique exporta cerca de 47 mil postos de trabalho directos dos quais mais de 27 mil (57%) seriam postos fixos e assalariados a tempo inteiro. Isso tomando em consideração apenas a importação de produtos frescos, incluindo a batata, a cebola, o tomate e os vegetais diversos.

Para um país com os actuais níveis de desemprego esta opção de política tem de ser mudada. Evidente que uma produção local de hortícolas iria impulsionar toda uma cadeia de processamento, empacotamento, transporte e expedição para os mercados e os possíveis postos de trabalho criados neste processo não foram aqui contabilizados.

6.1.2. Na Cadeia de Cereais e Oleaginosas

Como nos referimos na nossa análise das cadeias de valor dos cereais e oleaginosas, apesar dos progressos na produtividade da soja e gergelim o nosso país ainda continua muito dependente de importações de óleo alimentar. A maior razão é o facto de Moçambique privilegiar a produção de soja para o bagaço ao invés de soja para a produção de óleo alimentar como acontece nos outros quadrantes do mundo. Em Moçambique o óleo na produção da soja é um subproduto sendo o bagaço o produto final. No caso do gergelim Moçambique privilegia a produção para exportação da semente de gergelim como matéria-prima das indústrias europeia e asiática de óleos, essenciais e bagaços. Perante o déficit de óleo alimentar no país a prioridade tem que ser a produção para a produção de óleo alimentar e depois a exportação de excedentes. Para o efeito como nos referimos deve se garantir uma produção mínima de 100.000 toneladas ano¹⁰⁴. Actualmente produzimos cerca de 60.000 toneladas ano, (Note-se que em 2012 atingimos as 117.000 toneladas), pelo que temos um déficit de 40.000 toneladas para atingir o limite necessário à implantação numa fábrica de processamento. Porém, porque as exportações não deveriam parar, o ideal seria duplicar-se a produção de gergelim necessário para manter uma fábrica funcional. Pelo que uma estratégia de produção de óleo alimentar também na base do gergelim iria significar aumentar a produção nacional de gergelim das actuais 60.000 toneladas para pelo menos 200.000 toneladas, o dobro do volume atingido em 2011 e 2012.

Assim, de acordo com o Quadro 8 a produção das 140.000 toneladas adicionais de gergelim para manter pelo menos uma fábrica de óleo de gergelim funcional no país e salvaguardar os compromissos de exportação em curso pode gerar 741.667 postos de trabalho dos quais 500.000 seriam fixos. Esta cultura poderia permitir a utilização de pelo menos 250.000 hectares de terra actualmente ociosos.

Quadro 8. Mais de Um Milhão de Postos de Trabalho Exportados na Importação de Cereais e Oleaginosas Cultiváveis em Moçambique

Cultura	Produção Ton/Ano	Ton/ha	Área a Cultivar	Mão de Obra Fixa	Mão de Obra Sazonal	Mão de Obra/ha	Postos de Trabalho
Milho	259.563	7	37.080	2	1	3	120.511

¹⁰⁴ De acordo com a ETG empresa pré-processadora de gergelim para exportação em Nacala, são precisas 100.000 toneladas por ano de semente de gergelim para a viabilização numa fábrica de óleos

Arroz	469.000	6	78.167	2	1	3	232.546
Soja	38.000	0.85	44.706	2	1	3	136.353
Gergelim	140.000	0.56	250.000	2	1	3	741.667
Total			409.953				1.231.077

Fonte: Sustenta 2020, FAOSTAT 2020, IIAM 2010, Bindzu-Agrobusiness & Consultoria, Lda e cálculos do autor

Outro impacto não menos importante resultante do processamento local do gergelim para a produção de óleo alimentar seria a redução da exposição dos nossos produtores às flutuações dos preços das commodities no mercado internacional, bem como outras barreiras não tarifárias que às vezes certos países impõem para proteger os seus produtores como aconteceu com o mercado indiano de feijão boer de há alguns anos a esta parte. A Índia introduziu de repente quotas de mercado para os países exportadores e o efeito foi desastroso para os pequenos produtores moçambicanos daquela commodity. Claro que como já nos referimos para se embarcar para um projecto de processamento de sementes de soja, gergelim ou girassol para produzir o óleo alimentar é preciso garantir que se vai usar quase 100% dos subprodutos resultantes da moagem das sementes, incluindo os bagaços e várias essências.

A produção da soja mesmo no actual cenário do seu uso essencialmente para produção de proteínas para a criação de frangos tem também um grande potencial para a criação de emprego. Porque como nos referimos acima, devido às questões logísticas e de custo de transporte a região sul de Moçambique somente consome 3.000 toneladas da soja produzida no Norte, pelo que importa bagaço de soja equivalente a 33.000 toneladas de semente de soja para suprir as suas necessidades. Entretanto a região norte importa 5.000 toneladas adicionais embora tenha excedentes de produção na cultura de soja. Assim a produção das 38.000 toneladas de soja importadas poderia permitir o uso de cerca de 44.000 hectares de terra actualmente em ócio e gerar mais de 136 mil postos de trabalho dos quais quase 90 mil seriam fixos. As mesmas questões logísticas entre o sul e as regiões produtoras do centro e norte não permitem que as indústrias moageiras e de rações localizadas no Sul recorram ao milho nacional para a sua actividade. Além dos problemas logísticos, questões ligadas à qualidade também limitam o uso do milho nacional nas nossas agroindústrias principais como nos foi afiançado pela Companhia Industrial da Matola, Merec Industries e Higest. Assim, os mais de 40 milhões de dólares de importações anuais de milho¹⁰⁵, aos preços da SAFEX correspondem a cerca de 260.000 toneladas de milho por ano cuja produção nacional permitiria a criação de cerca de 120.511 postos de trabalho, os quais são hoje exportados anualmente.

No arroz o cenário é o mesmo: são exportados cerca de 232.546 empregos, pois como nos referimos acima e de acordo com a Direcção Nacional de Desenvolvimento Rural o déficit de arroz em Moçambique é de cerca de 469.000 toneladas. Este déficit gera as necessidades de importação que dados do Sustenta indicam custar ao país cerca de 220 milhões de dólares por ano. Assim, o Quadro 8 mostra que a produção do arroz necessário para suprir este déficit

¹⁰⁵ Sustenta – Transformando Vidas, MADER 2020

poderia permitir o uso de mais de 78.000 hectares de terra actualmente ociosos e gerar cerca de 232 mil postos de trabalho dos quais mais de 150 mil seriam fixos.

Note-se que estes empregos aqui apresentados espelham os impactos directos da produção local do arroz, milho, soja, gergelim não foram contabilizados os empregos à jusante ou seja no processamento e muito menos os empregos indirectos que poderão ser criados ao longo de toda a cadeia por falta de dados. Um estudo mais focalizado ao emprego poderia aprofundar esta pesquisa.

6.2. Impacto na Balança de Pagamentos

O volume de importações de produtos agrícolas em Moçambique mostra um país cada vez mais dependente do mercado externo para suprir as necessidades crescentes dos cidadãos moçambicanos. Dados do Sustenta, mostram que embora a factura dos produtos agrícolas importados tenha diminuído entre 2015 e 2016 passando dos 946 milhões de dólares para 780 milhões, a dependência continuou a sua trajectória ascendente (vide Quadro 1). Atingindo em 2018 mais de mil milhões de dólares americanos de importações. Com este volume de importações o déficit comercial no sector agrícola passou de 358 milhões em 2015 para 525 milhões em 2018.

Assim para inverter a tendência crescente deste déficit este estudo propôs a promoção da produção nacional de hortícolas, tendo discutido a proposta não só com o sector empresarial formal como também com os principais importadores de hortícolas e derivados representados pelas respectivas associações. As associações de importadores informais contactadas nomeadamente a Mukhero e Frescata apoiaram e mostraram vontade e disponibilidade para embarcar num programa idêntico. Alguns dos seus membros já iniciaram demarches nesse sentido e no caso vertente da Frescata ela como grupo também já iniciou demarches incluindo a busca de terrenos para a concretização de tais iniciativas. É assim, que um programa destes poderia ter impacto directo na poupança de divisas e redução do déficit comercial em mais de 45 milhões de dólares americanos como se pode ver no Quadro 6 acima que apresenta o volume actual de importações de hortícolas no país. Note-se que dados colhidos juntos das associações acima referidas mostram volumes de importação de hortícolas bem maiores.

Como demonstrado no Quadro 2, no capítulo 3 sobre a contextualização, em 2018, Moçambique gastou mais de 148 milhões de dólares americanos em óleos de origem vegetal, 221 milhões de dólares em arroz e 41 milhões de dólares na importação de milho. Assim, nos cereais e oleaginosas o país gastou em 2018 cerca de 412 milhões de dólares americanos. Um programa de substituição das importações de cereais, oleaginosas e hortícolas como o que propomos neste estudo ao sector privado, governo, doadores e ONG's teria um enorme impacto no deficit comercial do sector agrícola pois reduziria as necessidades de importação em mais de 450 milhões de dólares americanos, dos quais 412 milhões dólares em cereais e oleaginosas e 45 milhões poupados nos produtos frescos. Isto significa que o país iria reduzir as suas importações de produtos agrícolas dos actuais mil milhões de dólares para pouco mais de 619 mil dólares americanos. E o déficit da balança comercial agrícola reduziria dos actuais 524 milhões de dólares para menos de 70 milhões de dólares americanos (67.168.000 USD) uma redução correspondente a 87% do actual déficit.

7. A Agricultura, a Agroindústria e o Empoderamento Económico da Mulher

7.1. Uma breve análise de género

De acordo com o programa WIN, empoderamento económico da mulher consiste em ajudar negócios liderados por mulheres a aumentarem os seus rendimentos através da melhoria do acesso aos mercados de produtos e de fornecedores, acesso aos serviços necessários para o desenvolvimento dos seus negócios, endereçando ao mesmo tempo as desigualdades por género que existam nas transacções comerciais. A agroindústria como vimos constitui o motor de desenvolvimento da agricultura, através da promoção de produtos de qualidade, melhoria do acesso aos insumos melhorados, assistência técnica especializada, financiamento e garantia de mercado para os produtos agrícolas. No entanto, estudos mostram que a mulher não tem as mesmas oportunidades de acesso aos insumos e tecnologia como os homens¹⁰⁶. Ela também está em desvantagem no que diz respeito ao acesso aos serviços de extensão e assistência técnica¹⁰⁷. De facto, os dados do IAI 2015¹⁰⁸, como também nos referimos, comprovam que em Moçambique a mulher tem menor acesso ao crédito e aos serviços de extensão relativamente ao homem.

Esta desvantagem da mulher associada ao facto de segundo o Censo Populacional de 2017 cerca de 60% da população envolvida na agricultura ser constituída por mulheres, e porque de acordo com o IAI 2015 cerca de 29,3% das explorações agrícolas no país são geridas por mulheres a tase da necessidade dum discriminação positiva na implementação dum programa de desenvolvimento da agroindústria baseado nas cadeias de valor seleccionadas deverá ser considerada.

Sendo a agricultura o sector com o maior potencial para aumentar os rendimentos da população rural e fazer face à pobreza¹⁰⁹, então o aumento do rendimento da maior parte das mulheres está dependente da agricultura. De facto, de acordo com o Banco Mundial, dum forma geral as oportunidades de crescimento do rendimento para os pobres rurais em Moçambique residem predominantemente na agricultura. A agricultura contribui de forma significativa para o trabalho das famílias, com destaque para o autoemprego, para o rendimento e o autoconsumo. A subsistência de mais de 85 por cento das famílias rurais em Moçambique - e virtualmente de todos os pobres rurais - está intimamente ligada às actividades dentro da agricultura¹¹⁰. Esta dependência na agricultura afecta mais as mulheres pois de acordo ainda com o Banco Mundial as famílias rurais dispõem de três fontes principais para o aumento dos seus rendimentos, que são primeiro a renda agrícola, segundo a renda não agrícola, e terceiro a renda da migração doméstica e internacional. Mas como é sabido por razões do nível educacional, número de dependentes ou razões culturais as mulheres têm menos oportunidades de desenvolver actividades não agrícolas¹¹¹, logo as oportunidades de

¹⁰⁶ World Bank 2011. *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, D.C.

¹⁰⁷ Gilbert, R.A., W.D. Sakala, and T.D. Benson.2002. "Gender Analysis of a Nationwide Cropping System Trial Survey in Malawi", *African Studies Quarterly* 6 (1): 223-243.

¹⁰⁸ IAI 2015. *Inquérito Agrícola Integrado 2015*.

¹⁰⁹ "Cultivando Oportunidades para o Crescimento mais Rápido do Rendimento e Redução da Pobreza nas Áreas Rurais", World Bank Group, Washington D.C., Março de 2020

¹¹⁰ Idem: World Bank Março 2020

¹¹¹ Cunguara, B. and B. Kelly.2009. "Trends in Agriculture Producers Income in Rural Mozambique", Michigan State University, Maputo

renda não agrícola e renda resultante de trabalho migratório são mais propensas para os homens.

Mais ainda, porque os dados do Censo Populacional de 2017, indicam que em termos numéricos a agricultura ocupa mais de cinco milhões de pessoas em Moçambique em idade activa, das quais mais de três milhões são mulheres, isto significa que cerca de 60 por cento das pessoas envolvidas na agricultura são mulheres¹¹². E como vimos acima a renda principal das famílias rurais é a renda agrícola, podemos também perceber que é o trabalho destas mulheres envolvidas na agricultura que garante o sustento de mais de 60% das famílias rurais. Por outro lado, dados do Censo nos dizem que 35% dos agregados familiares nas zonas rurais têm como chefe de família mulheres, estes factos aumentam ainda mais o papel da agricultura no empoderamento económico da mulher rural.

A participação da mulher na agricultura não se resume à sua participação individual, como também pela via das associações e cooperativas agrícolas. De acordo com um estudo conduzido pela TechnoServe/WIN¹¹³ nas províncias de Maputo e Gaza e que entrevistou cerca de 122 agricultores familiares envolvidos na produção de hortícolas e organizados em associações, 64% dos entrevistados eram mulheres, o que reafirma os dados segundo os quais 60% das pessoas envolvidas na agricultura são mulheres. Mais ainda a maior parte das associações era constituída por mais de 70% de mulheres, o que pode sugerir que elas são a força motora da organização em associações. No caso da Miruku Agroindústrias as duas cooperativas com que ela trabalha, e que produzem essencialmente o milho, amendoim, soja, castanha e gergelim¹¹⁴ têm composição distinta. A cooperativa de produtores de Monapo com cerca de 800 membros é constituída em cerca de 60% por mulheres, no entanto a do Alto Molócuè na Zambézia tem 1200 membros dos quais somente 30% são mulheres. Não há informação quanto ao nível da sua participação nos órgãos de decisão tanto das associações como das cooperativas. Na comercialização, o estudo constatou que a produção realizada pelas famílias associadas é majoritariamente feita por mulheres, o que coincide com os dados que o nosso estudo encontrou no seu contacto com as associações de importadores informais de produtos frescos. De facto, nas entrevistas com as associações de importadores, constatou-se que a Mukhero tem cerca de 1413 membros dos quais 966 mulheres, o que constitui 68.3% dos membros e a Frescata tem 228 membros dos quais 121 são mulheres ou seja cerca de 53%. Portanto, os *traders* são constituídos majoritariamente por mulheres. Ao nível da direcção se assiste a um certo equilíbrio pois por exemplo, a direcção da Frescata é composta por cinco pessoas das quais três são mulheres e dois homens, no entanto embora os cargos de Secretário Executivo e Presidente do Conselho Fiscal sejam ocupados por mulheres, a presidência da associação está a cargo de um homem. Na Mukhero a associação mais antiga e com maior número de membros, o Conselho de Direcção é constituído por sete pessoas das quais quatro mulheres e três homens. Mais uma vez a presidência está a cargo de um homem embora a Mesa da Assembleia Geral seja dirigida por uma mulher. A dinâmica das associações de importadores inclui muitas reuniões com a direcção das alfândegas, as mulheres além de se dedicar aos negócios têm quase sempre ao seu cargo as responsabilidades domésticas, e mulheres na presidência das associações enfrentam

¹¹² INE 2019. IV Recenseamento Geral da População e Habitação 2017, pág. 120, Maputo

¹¹³ "Gender Analysis – Horticulture in Maputo and Gaza", Women In Business Program, TechnoServe, 08/2019

¹¹⁴ Fonte: AMPCM – Associação Moçambicana para a Promoção de Cooperativas Modernas, Delegação Regional Norte, Nampula

dificuldades de conciliar o negócio, trabalhos domésticos e reuniões institucionais com o governo, papel principal da associação – ligação com o governo. Assim, os homens são os que aparentam ter mais disponibilidade de conciliar os negócios com o diálogo político, dado que não têm as ocupações domésticas na maior parte das vezes.

A nível da agroindústria infelizmente este equilíbrio não foi encontrado pois 99% dos entrevistados neste presente estudo foram homens, o que pode indicar que a nível das grandes empresas de agro-processamento a liderança ainda é dominada por homens. Melhor investigação precisaria de ser feita para tirar uma conclusão mais informada.

No acesso à informação principalmente sobre mercados e preços, o nosso estudo constatou que há muita assimetria de informação entre os intermediários, comerciantes ou simplesmente middleman e os agricultores com destaque para os agricultores familiares. Esta assimetria de informação faz com que os agricultores aceitem o preço imposto pelo intermediário na ausência dum preço de referência e muitas vezes na ausência de alternativa de mercado para os seus produtos. Como também nos referimos no estudo para exacerbar a situação é que este intermediário não acrescenta valor ao produto comprado antes de o vender ao agroindustrial para o seu processamento. Esta situação faz com que ele/ela receba um preço baixo do agroindustrial, e conseqüentemente pague um preço também baixo ao produtor, muitas vezes ficando o intermediário com a maior margem. Quanto às diferenças no género em termos de acesso à informação de preços e mercados, o estudo da TechnoServe sugere que os homens têm maior acesso à informação sobre preços pois na escolha do que produzir os homens fazem a sua escolha com base no preço desse produto no mercado. Ou seja, eles usam o rendimento esperado na venda dessa cultura como critério para a escolha do que produzir. Esse critério na tomada de decisão do que produzir sugere o conhecimento da diferença de preços e mercados dos produtos no cesto da escolha. Entretanto, a maior parte das mulheres usa como critério de escolha simplesmente a facilidade e o custo de produzir essa cultura.

Quanto ao acesso aos recursos, porque os homens não usam os custos de produção como critério para decidir o que produzir, o estudo da TechnoServe usa esse facto como proxy para concluir que os homens têm uma maior capacidade de investimento, o mesmo que dizer maior acesso ao financiamento e logo aos recursos. Mais ainda, o estudo encontrou que 66 por cento dos homens produzem hortícolas todo o ano comparado com somente 37% das mulheres com essa capacidade. Esta diferença indica que os homens usam melhores inputs incluindo sementes híbridas que lhes permitem produzir no verão o que mais uma vez indica que os homens têm maior acesso aos inputs melhorados e têm maior capacidade de investimento. Este desequilíbrio na capacidade de investimento confirma a desvantagem da mulher no acesso ao financiamento como descrito pelo IAI 2015.

Outro elemento importante é o acesso ao recurso terra. De facto, de acordo com Brauw (2014) na agricultura o direito sobre a terra muitas vezes está correlacionada com o empoderamento da mulher. Segundo de Brauw, o acesso, o controle e a posse de activos como a terra afecta a forma como o indivíduo se engaja na cadeia de valor. Assim, a mulher na zona norte de Moçambique onde a sociedade é matriarcal - pelo que ela detém a terra por herança - o seu poder de decisão sobre o que produzir aumenta e o seu controle sobre a

renda também aumenta¹¹⁵. Vários estudos demonstram que quando a mulher controla a renda, ela e as crianças e a sua qualidade de vida melhora em termos de alimentação e outras despesas não alimentares¹¹⁶. Exemplo disso podemos encontrar no projecto de capacitação e empoderamento da mulher no Corredor da Beira através do seu envolvimento no agroprocessamento. As mulheres envolvidas no agroprocessamento viram a sua renda a quase triplicar e houve uma redução nos níveis de malnutrição das crianças o que pressupõe uma melhoria da qualidade de vida dos seus agregados familiares¹¹⁷. Assim pode se afirmar que a posse da terra, o controle sobre a renda e outros activos são elementos importantes para o empoderamento da mulher.

Uma melhor demonstração do impacto da posse sobre a terra no empoderamento da mulher seria possível se informação sobre terra detida por mulheres existisse. Infelizmente os dados do Inquérito Agrícola Integrado focam-se na diferença entre agregados familiares cujo chefe é uma mulher daqueles agregados cujo chefe é homem¹¹⁸. Consequentemente, informação sobre a propriedade e controle sobre as áreas de cultivo por parte da mulher é escassa em Moçambique¹¹⁹.

A nível da comercialização se tivermos em conta que nos estamos a referir à mulher intermediária, a questão da informação sobre preços e mercados não se põe. Também no acesso aos recursos financeiros, ao nível da comercialização é sabido que as instituições de microfinanças dão preferência às mulheres na hora da escolha do melhor mutuário. As mulheres são consideradas pelos bancos de microfinanças como os melhores clientes. Aliás a maior parte dos homens entrevistados pela TechnoServe no âmbito da análise de género na produção de hortícolas, foram claros ao afirmar que preferem entregar as vendas às esposas porque estas fazem uma melhor gestão do dinheiro além da sua capacidade negocial com as outras mulheres envolvidas na comercialização (as *guevas*). Portanto podemos dizer que ao nível da produção os homens têm melhor acesso aos recursos, mas já não podemos afirmar o mesmo ao nível da comercialização.

Sobre a confiança e satisfação no negócio das mulheres e homens envolvidos no comércio informal, de acordo com os líderes das respectivas associações existe a intenção e vontade de migrar para a produção local dos principais produtos frescos que comercializam. Se antes havia essa intenção de migrar para a produção, com a pandemia da Covid-19 e os momentos de incerteza que gerou, a vontade ficou consolidada. É que devido a Covid-19 houve o fecho temporário das fronteiras, dificuldades e condicionalismos na travessia da fronteira tanto das mercadorias como dos respectivos donos o que gerou algum pânico nos mercados. Portanto embora se precise de mais informação (e desagregada), os dirigentes das duas associações afirmaram que existe alguma falta de confiança por parte dos seus membros (homens e mulheres) quanto à sustentabilidade do negócio de puro comércio dependente da produção dos agricultores sul-africanos, devendo se apostar na produção local de muitos dos produtos frescos importados da África do Sul dado que em Moçambique há condições agroecológicas

¹¹⁵ De Brauw 2014. "Gender, Control, and Crop Choice in Northern Mozambique" IFPRI – International Food Policy Research Institute, Washington D.C.

¹¹⁶ Thomas 1990 and Duflo 2003 in De Brauw 2014

¹¹⁷ Para detalhes vide próximo sub-capítulo 7.2.

¹¹⁸ De Brauw 2014

¹¹⁹ Idem

para o efeito. Prova disso como nos referimos é que por exemplo a Frescata já está à procura de espaço para a produção local de hortícolas.

Quanto a confiança e satisfação ao nível da produção agrícola, tanto os homens como as mulheres mostraram um nível similar de satisfação tanto com o negócio como com a vida na agricultura, incluindo o tempo de trabalho e de descanso. De facto, no estudo sobre horticultura que vimos citando 83% das mulheres e 89% dos homens mostraram-se ou satisfeitos ou muito satisfeitos em trabalhar na agricultura. As razões de satisfação para as mulheres incluem o facto de “possuir o seu pedaço de terra”¹²⁰ e por isso não precisar de “mendigar” para alimentar a família”. “Estou satisfeito porque tenho o meu pedaço de terra e na machamba o meu espírito fica satisfeito”¹²¹ reportaram. Para as mulheres viúvas a satisfação provinha do facto de a agricultura constituir a fonte da sua sobrevivência e da sua família desde a morte do respectivo marido.

O nível de satisfação com o tempo de lazer embora inferior nas mulheres mostra-se alto e muito similar. De facto 78% das mulheres e 88% dos homens mostraram-se muito satisfeitos (M - 29% ; H - 20%) ou satisfeitos (M – 49%; H – 68%) com o tempo de lazer ou descanso. Esta similitude no nível de satisfação deve derivar do facto de na horticultura as mulheres e os homens trabalharem quase o mesmo número de horas por dia (M – 7,2 h ; H – 7,5). Os sonhos da vida são quase sempre os mesmos, fazer crescer o negócio, construir casa de alvenaria e ter carro provavelmente para melhorar a distribuição e comercialização do produto final. Estudos futuros deverão confirmar este nível de satisfação bem como a similitude nas horas de trabalho, pois como é sabido as mulheres além do trabalho de campo têm várias actividades domésticas por realizar de acordo com os hábitos e costumes africanos. Também se sugere que a análise de satisfação seja feita ao nível da agroindústria e do comércio informal.

Quanto à rentabilidade, o estudo da TechnoServe sugere que os homens têm níveis de rentabilidade duas vezes superiores ao das mulheres muito por conta do tamanho das parcelas cultivadas e do uso de sementes melhoradas, fertilizantes, pesticidas e rega. Esta situação confirma a constatação do programa WIN segundo a qual “as mulheres produtoras de pequena escala enfrentam vários desafios, produzindo tipicamente culturas de menores margens e em terrenos de área mais reduzida que os homens”. Daí que, o WIN pretende trabalhar com as empresas para ajudar as mulheres produtoras a ganhar melhor acesso a insumos, tecnologias e mercados de venda de produtos agrícolas para que eles possam aumentar a sua produção e rendimento. Assim, no âmbito da promoção da produção de hortícolas ao propormos a promoção do associativismo e cooperativismo como um dos veículos para aumentar a escala de produção e garantir a necessária competitividade na produção de hortícolas estamos a responder a estes desafios da mulher identificados pelo programa da WIN e confirmado pelo estudo que temos vindo a citar.

Finalmente, os impactos esperados na implementação dos programas propostos para promover a produção de oleaginosas e hortícolas incluem a criação de vários postos de

¹²⁰ O sublinhado é nosso

¹²¹ TechnoServe 2019. “Gender Analysis – Horticulture in Maputo and Gaza”, pág. 58, TechnoServe/WIN Maputo

trabalho, dos quais mais de um milhão de postos serão na produção de cereais e oleaginosas e cerca de 47 mil serão na horticultura. Se considerarmos que como referimos acima cerca de 60% dos habitantes envolvidos no sector da agricultura são mulheres ¹²², então podemos aferir que cerca de 60 por cento dos 1,2 milhão de postos de trabalho a criar serão eventualmente ocupados por mulheres o que será um grande contributo ao empoderamento económico da mulher pela via do emprego.

7.2. A Agro-indústria e o Empoderamento da Mulher – O exemplo do Corredor da Beira

Embora, cerca de 60% dos intervenientes na produção agrícola em Moçambique sejam mulheres, existem oportunidades de empoderamento da mulher fora da produção agrícola per si. O agro-processamento é uma dessas actividades e que demonstrou que tem efeitos positivos sobre a renda da mulher e na redução dos níveis de desnutrição crónica em crianças, um detalhe importante se tomarmos em conta que a mulher é a primeira e principal responsável pelo bem-estar das famílias e das crianças. O Projecto de Potenciação das Habilidades Empresariais Femininas (PPHEF) promovido pelo Ministério do Género, Criança e Acção Social (MGCAS), implementado pelo GAPI, S.I. e financiado pelo Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) é um dos exemplos que nos mostra o impacto da agro-indústria no empoderamento da mulher. Este projecto em curso desde 2010 nas províncias de Manica e Sofala tem como objectivo “empoderar e aumentar a renda da mulher rural através do melhoramento das habilidades de comercialização agrícola e agro-processamento” e abrange cerca de 2.819 mulheres organizadas em 156 associações¹²³.

No distrito de Sofala o projecto opera nos distritos de Dondo, Nhmatanda, Gorongosa e Caia e em Manica nos distritos de Gondola, Sussundenga, Guro e Barue totalizando 8 distritos daquelas provincias do centro do país. Para o agro-processamento foram seleccionadas 3 cadeias de valor principais, nomeadamente o milho, a mandioca e o mel, no entanto as indústrias que foram de facto implementadas incluem também as cadeias de valor da fruta, amendoim, castanha, moringa, trigo e frango. Das 44 pequenas indústrias de processamento implantadas 20 são de farinhação do milho e 11 produção e processamento de mel, 4 são de processamento de fruta em jam e sumos, 3 são de processamento de mandioca sendo os restantes 6 distribuidos pelas restantes cadeias de valor (para detalhes vide o Quadro 9).

Quadro 9. Número e Tipos de Negócios criados pelo projecto 2010-2020

TIPOS NEGÓCIOS	MANICA	SOFALA	TOTAL
Prestação de serviços de Farinação/Trituração (milho, cereais)	12	8	20
Produção e processamento de mel	4	7	11
Processamento de fruta (jam e sumos)	3	1	4
Processamento de mandioca	1	2	3
Produção de chips	0	1	1

¹²² INE 2019. IV Recenseamento Geral da População e Habitação 2017, pág. 120, Maputo

¹²³ Gapi, S.I. 2021. “Relatório Resumo de Progresso: Projecto de Empoderamento da Mulher e Desenvolvimento de Habilidades”, Março de 2021

TIPOS NEGÓCIOS	MANICA	SOFALA	TOTAL
Processamento de castanhas	0	1	1
Processamento de amendoim	1	0	1
Processamento de moringa	0	1	1
Processamento de trigo	1	0	1
Criação e processamento de frango	1	0	1
TOTAL	23	21	44

Fonte: Gapi, S.I. 2021

Para permitir o envolvimento das mulheres no agro-processamento foi necessário reduzir ou eliminar algumas das barreiras ao seu envolvimento na agro-indústria das quais se destacam¹²⁴:

1. O baixo nível educacional das mulheres que torna difícil a formação em tecnologias de produção e processamento¹²⁵, daí que a solução foi encorajar os filhos a se envolverem no projecto, tornando-se eles mesmos membros das respectivas associações das mães. Assim, tornava-se possível chegar às mães e suas famílias;
2. A motivação, foco no negócio, vontade de empreender e a persistência são algumas qualidades que foi necessário encontrar nas mulheres seleccionadas para se envolverem no agro-processamento. Embora não exista uma avaliação de causalidade várias são as mulheres que desistiram ao longo do percurso denotando alguma ansiedade e vontade de ver resultados imediatos¹²⁶.
3. O nível de literacia financeira também foi um obstáculo, que, no entanto, foi sendo resolvido através das poupanças de grupo do tipo ASCAS.

Devido a estas limitantes após a selecção das mulheres a envolver no agroprocessamento foi preciso capacitá-las. Estas limitantes encontradas nas mulheres do Corredor da Beira confirmam a sugestão de Cunguara e Kelly (2009)¹²⁷ segundo a qual a educação, o número de dependentes e cultura limitam o acesso da mulher a oportunidades de negócio e emprego fora da agricultura (“off-farm opportunities”).

Assim, para capacitar as mulheres no agro-processamento foram realizadas actividades de treinamento em nutrição, higiene e processamento (formação de formadores contínuos), associativismo, gestão básica de negócios para mulheres, gestão avançada em negócios, literacia financeira e um treinamento básico às comunidades e associações em matérias ligadas à nutrição.

¹²⁴Fonte: Gapi, S.I. 2021 (Relatório Progresso e entrevista)

¹²⁵ MGCAS 2018. Access to land and agro-processing: good practices in empowering rural women and girls, Ministério do Género, Criança e Acção Social, Maputo

¹²⁶ De acordo com o Relatório de Progresso “31 associações desistiram (17 em sofala e 14 em Manica) devido aos seguintes factores: (i) demora no arranque da segunda fase que provocou desmotivação de muitos membros pois muitas dessas associações são constituídas por membros bastante idosos que esperavam ganhos imediatos, (ii) conflito armado na zona centro e (iii) mudança de residência dos membros e/ou líderes”

¹²⁷ Cunguara, B. and B. Kelly 2009. “Trends in Agriculture Producers Income in Rural Mozambique”, Michigan State University, Maputo (in De Brauw 2014)

Nos 10 anos de implementação do projecto, foi possível reduzir os níveis de prevalência da desnutrição nos distritos abrangidos de 22% em 2010 para 20% em 2020 na província de Manica e de 20% para 17% na província de Sofala. Através da venda dos produtos processados houve um aumento da renda das mulheres envolvidas no negócio, tendo em média a renda aumentado cerca de 163% de 3.887,00MT/ano em 2010 para cerca de 10.213,29MT/ano por mulher em 2020. Uma melhoria bastante substancial. Devido às queimadas que afectaram essencialmente o negócio do mel que se desenvolve maioritariamente na província de Sofala o impacto do agro-processamento na renda das mulheres produtoras de Sofala foi inferior (cresceu somente 91%) ao impacto na renda das mulheres produtoras de Manica a qual aumentou em 234% como se pode ver no quadro que se segue.

Quadro 10: Impacto do Agro-processamento na Renda das Mulheres Envolvidas

Indicador	Baseline (MZM) 2010	Target (MZM)	Actual (MZM)	Variacão (MZM)	%
Aumento da Renda Média	3.887,00	4,470.05	10.213,29	6.326,29	163%
Sofala	3.887,00		7.438,59	3.551,59	91%
Manica	3.887,00		12.987,98	9.100,98	234%

Fonte: Gapi, S.l.

Como se pode ver o agro-processamento tem a capacidade de empoderar a mulher através do aumento da sua renda, redução na desnutrição e o correspondente aumento do bem-estar da família sob sua responsabilidade. No entanto, há necessidade de aprofundar os resultados deste estudo para melhor entender as barreiras que as mulheres enfrentam para entrar no agro processamento através duma análise de género, deste e outros programas envolvendo o agroprocessamento¹²⁸. Desta forma poder-se-ão desenhar programas específicos para resolver ou minimizar estas barreiras ao empoderamento da mulher pela via do agroprocessamento.

Este projecto no Corredor da Beira focalizou a sua acção em 3 cadeias de valor nomeadamente o milho, a mandioca e o mel. O estudo da Technoserve, por sua vez, focalizou-se nas hortícolas. Seria importante, que próximos estudos avaliassem quais são aquelas cadeias de valor que mais potencial têm para empoderar a mulher em Moçambique. Mais uma vez se enfatiza a necessidade duma melhor desagregação de dados do Inquérito Agrícola Integrado informação que poderia ajudar a identificar essas cadeias de valor.

¹²⁸ Exemplos incluem o IKURU no agroprocessamento do amendoim, milho e gergelim, COPAZA no processamento de leite e bolos de soja dentre outros.

8. Comentários Adicionais Obtidos nos Encontros de Validação do Presente Estudo

Para finalizar o relatório foram realizados 2 encontros de validação do relatório preliminar, dos quais 2 destinados aos mentores principais do estudo (i) a CTA representada pelo Pelouro do Agronegócio e (ii) a TechnoServe/WIN representada por diversos dos seus colaboradores. O terceiro encontro foi destinado à VALIDAÇÃO final do estudo por parte de todos os intervenientes no estudo representando as instituições e empresas que ao longo do estudo foram entrevistados. Participaram deste encontro virtual de validação cerca de 23 indivíduos. Alguns dos comentários e recomendações que surgiram nestes encontros não estão incorporados no texto principal deste relatório pelo que constam deste subcapítulo que constitui parte integrante do Relatório Final. Eis alguns dos comentários e recomendações:

1. Embora as cadeias de valor propostas pelo estudo sejam sem dúvida bastante importantes do ponto de vista de substituição de importações, redução no gasto em divisas, aumento do emprego e renda das famílias, há duas cadeias de valor que não só promovem o emprego como as exportações, elemento importante para equilibrar a balança de pagamentos. São elas a cadeia de valor das frutícolas (Litchi e abacate) e das amêndoas com destaque para a macadâmica que tem vindo a desenvolver no país por esforço próprio do sector privado. De acordo com a Associação dos Produtores de Macadâmica de Moçambique, a cadeia de valor da macadâmica cria 3 postos de trabalho fixos e 4 sazonais por hectare.
2. Os regadios e seu funcionamento são uma incógnita. Não está claro onde é que eles se encontram e qual o seu estado de funcionamento, manutenção e gestão. Também existe a percepção de que eles se encontram concentrados na zona centro e, portanto, longe dos centros de produção que encontram nas terras férteis e produtivas do norte. **Recomendação deste estudo:** Seria importante mapear estes regadios para perspectivar a localização e desenvolvimento dos regadios em Moçambique. Esta é uma actividade que a CTA e o Instituto Nacional de Irrigação (INIR) em parceria com as ONG's que trabalham neste sector deveriam desenvolver sistematizando os estudos sobre a matéria existentes se for o caso.
3. O modelo de apoio directo aos pequenos produtores é um modelo que não funciona e já o provou. Assim, propõe-se, como consta do estudo, que se aposte nos produtores agrícolas comerciais e semicomerciais à semelhança do Sustenta como instrumento de apoio e desenvolvimento dos pequenos agricultores familiares (PAF). Os agricultores semicomerciais provaram ser os melhores extensionistas na potenciação dos PAF pela sua capacidade de efeito demonstração. É assim que seria importante mapear os 38,5% de agricultores emergentes semi-comerciais constantes da última estratificação conduzida pelo Banco Mundial.
4. Há assimetria de informação entre os produtores e os compradores. Muitas vezes os potenciais compradores não sabem onde se encontram os produtores dos bens que eles precisam. Cabo Delgado foi caso típico na necessidade de ligar os grandes projectos em curso naquela província aos produtores dos bens por estes necessitados como são os casos das hortícolas. Noutros casos foi preciso gerar a produção como foi o caso do frango e ovos. Ou seja, deve ser feito mais para promover a integração do conteúdo nacional na indústria extractiva.

5. No caso da avicultura, em Cabo Delgado embora se possa considerar o seu desenvolvimento um caso de sucesso, os avicultores julgam que seria importante que o país tivesse pelo menos um avozeiro (na África Austral só existe na RSA e Zâmbia). Eles também se queixam da falta de uma fábrica de rações a nível da província.
6. Embora o Sustenta aparente ser a solução para o financiamento ao desenvolvimento do sector agrário em Moçambique, o desenvolvimento da agricultura baseada nos agricultores comerciais e semi-comerciais exige a presença de linhas de financiamento adequadas à rendibilidade do sector agrícola. Portanto com taxas de juro bonificadas e prazos de reembolso adequados às respectivas culturas.
7. Do mesmo modo que os regadios parecem ter sido construídos de forma concentrada deixando de fora zonas com grande potencial produtivo, existe uma aparente falta de coordenação intersectorial na implantação de infraestruturas de transporte e energia no país. A energia não vai para aonde as agroindústrias gostariam de se implantar e as estradas não ligam necessariamente os centros de produção aos mercados. O sector privado gostaria de saber como se decidem os destinos das estradas que são construídas se não são direccionadas aos melhores campos de produção agrícola.
8. A investigação deve ser parte integrante de qualquer programa de promoção da agroindústria pelo que este estudo deveria ter dado ênfase à mesma. Associado a investigação, a transferência de tecnologia, desenvolvimento e produção de sementes são outras áreas que precisam de ser analisadas para o desenvolvimento da agroindústria.
9. O transporte marítimo de cabotagem como meio de reduzir os custos de transporte e logística entre os campos produtivos do centro/norte e os mercados do sul é outra questão que mais uma vez foi levantada. Embora não haja objeções à ideia avançada pelo estudo de desenvolver o Corredor de Desenvolvimento Norte-Centro-Sul garantido um transporte rodoviário mais fluído e de qualidade entre estes três pontos do país, a ideia da cabotagem continua sendo considerada a solução mais barata e adequada para o país.
10. Dado que este estudo propõe políticas e programas para o desenvolvimento da agroindústria em Moçambique, é fundamental que estas políticas sejam consistentes no tempo, devem obedecer a uma agenda e visão de longo prazo e não constituírem parte integrante da agenda de quem estiver a dirigir no momento certos pelouros governativos. Devem ser políticas e programas da nação como um todo e não da equipe "in charge". Desta forma vai se garantir a previsibilidade e segurança na acção do governo, um ingrediente essencial à atracção de investimentos e segurança do investidor.
11. A produtividade agrícola é um desafio enorme para o desenvolvimento da agroindústria. É preciso avaliar e combater as causas principais da baixa produtividade agrícola no país.
12. A questão da competitividade do arroz deve ser resolvido por decisão política de substituir a importação deste cereal, promover a produção nacional do mesmo e para tal deve ser estudar a possibilidade de elevar os direitos de importação ou introduzir uma sobretaxa conjugada com subsídios ao produtor num horizonte mínimo de 10 anos. Mas antes do mais deve haver vontade e decisão políticas. O mesmo para a indústria nacional de óleos baseada em oleaginosas locais.

13. O conceito de conteúdo local deve ser alargado às agroindústrias, estimulando-as a usar matérias-primas locais nas suas operações. Actualmente, conteúdo local é objecto de discussão quando se trata de megaprojectos, o que é uma abordagem considerada errada por alguns empresários.
14. Por fim, e para estas cadeias de valor propostas pelo estudo é importante definir um *roadmap* da sua implementação.

9. Assuntos para estudo de seguimento

1. Como apoiar a Frescata e a Mukhero no desenho e implementação dum programa de apoio aos seus membros cuja intenção é embarcar para a produção.
2. Avaliados que foram os impactos a nível da balança de pagamentos e criação de emprego quanto custaria a implementação de cada um dos programas de desenvolvimento das cadeias de valor.
3. Grande parte dos produtos agrícolas considerados como a melhor aposta pelos diversos stakeholders entrevistados sugerem a sua produção em sistemas de regadio e não sequeiro como é prática em muitas culturas em Moçambique. Seria importante mapear os regadios existentes no país, e avaliar o seu estágio actual em termos de utilização e gestão. Adicionalmente é preciso equacionar a questão da construção de reservatórios de água para garantir disponibilidade de água todo o ano tendo em conta os círculos viciosos de cheias e seca no país. Em Manica a produção de lichee e abacate já se está ressentindo da falta de água e está desesperadamente a precisar de reservatórios de água.
4. Na produção de hortícolas é importante o recurso à assistência técnica especializada e o uso de alguma mão-de-obra especializada para transmitir seus conhecimentos aos produtores. Seria de avaliar a disponibilidade de mão-de-obra qualificada, mas não necessariamente diplomada, constituída por moçambicanos trabalhadores das plantações de hortícolas na África do Sul e desenhar um *Brain Hunting Program* com o devido apoio da Secretaria de Estado da Juventude e Emprego. Estes ex-trabalhadores iriam formar os estagiários moçambicanos nas áreas de cultivo de hortícolas em Moçambique.
5. É preciso promover a produção de hortícolas no país, no entanto deve-se estudar o fenómeno do contrabando de hortícolas entre a África do Sul e Moçambique, para garantir a competitividade da produção nacional de hortícolas.
6. Avaliar como é que os dados do Inquérito Agrícola Integrado podem ser melhor desagregados em função do género, principalmente nos dados de produção e nalguns dados importantes relativos ao acesso aos factores de produção, elemento fundamental para o aumento da produtividade na agricultura, e redução das desigualdades baseadas no género.
7. No âmbito do Inquérito Agrícola Integrado é preciso também testar a hipótese de a dificuldade no acesso aos serviços de extensão do estado por parte da mulher derivar do facto de estes serem geralmente prestados em grupo (campos de demonstração) o que pressupõe a mulher participar em encontros, mobilidade essa que se torna difícil para a mulher dadas as suas múltiplas tarefas domésticas. Daqui encontrar a melhor forma de a mulher melhorar o seu acesso aos serviços de extensão do estado.

10. Bibliografia

- ADVZ 2019. “Pré-Estudo de Viabilidade da Cadeia de Valor das Oleaginosas” Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze, Polos Integrados de Crescimento, Tete
- Brethenoux, J., Costa, C., et. al. 2013, “Developing Value Adding Market-led Post-harvest Processing Enterprises in Mozambique”, InfoDev, Maputo~
- Censo 2017, “IV Recenseamento Geral da População e Habitação 2017”, Instituto Nacional de Estatística, Maputo
- Comunidade Profissional Suinícola 2020, Publicação Online *3tres3*, Disponível em https://www.3tres3.com.pt/artigos/composic%C3%A3o-quimica-e-valor-nutricional-do-bagaco-de-soja_12292/
- CTA 2020. “Contributo da CTA para a Agenda do Governo 2020-2024 no Sector Agrário”, Maputo
- Cunguara, B. and B. Kelly.2009. “Trends in Agriculture Producers Income in Rural Mozambique”, Michigan State University, Maputo
- da Silva, C., Baker, D., Shepherd, A., Jenane, C., and Miranda-da-Cruz, S. (2009). *Agro-industries for Development*.
- De Brauw, A. 2014. “Gender, control, and Crop Choice in Northern Mozambique”, IFPRI, Washington D.C.
- DNDR 2016. “Será Competitivo Produzir Milho e Arroz em Moçambique?”, DNDR Policy Brief, Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural
- Dorosh, P. & J. Thurlow 2018, “Beyond Agriculture Versus Non-Agriculture: Decomposing Sectoral Growth-Poverty Linkages in Five African Countries”, *World Development*, Vol.109 (C), pages 440-451
- Duflo, E. 2003. “Grandmothers and Granddaughters: Old-Age Pensions and Intrahousehold Allocation in South Africa”, *World Bank Economic Review* 17 (1): 147-159
- FAO (1997). *The State of Food and Agriculture 1997*. FAO Agriculture Series No. 30, Rome.
- Gapi, S.I. 2021. “Relatório Resumo de Progresso: Projecto de Empoderamento da Mulher e Desenvolvimento de Habilidades”, Março de 2021
- Geraldino C. Araújo et. Al. 2008. “Cadeia Produtiva da Avicultura de Corte: Avaliação da Apropriação de Valor Bruto Nas Transacções Económicas dos Agentes Envolvidos”, *Universidade Federal de Mato Grosso & Faculdades Integradas Rui Barbosa, S.P.*, Brasil
- Gilbert, R.A., W.D. Sakala, and T.D. Benson.2002. “Gender Analysis of a Nationwide Cropping System Trial Survey in Malawi”, *African Studies Quarterly* 6 (1): 223-243
- Goldberg, R. (1966). Agribusiness for developing countries. *Harvard Business Review*, Sep 1, 1966, Vol.44 (5): 81-93.
- Henson, S. e Cranfield, J. (2009). *Agro Industries for Development*. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italy.
- Henson, S.J. and Jaffee, S. (2008). Understanding Developing Country Strategic Responses to the Enhancement of Food Safety Standards. *The World Economy*, 31 (1), 1 – 15.

Hamela, H. 2012. “O IVA no Sector da Agricultura em Moçambique”, USAID/SPEED, Maputo

IAM 2010, “Fichas Técnicas de Culturas”, 1ª Edição, Instituto de Investigação Agrária de Moçambique, Maputo

MADER 2020, “Sustenta – Transformando vidas”, Publicação do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural, Maputo

MASA 2016. “Anuário de Estatísticas Agrárias 2015”, Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar, Maputo

Mata, R.T., 2020. “Flagship Programme for Youth and Women Empowerment in Agriculture in Northern and Central Mozambique”, Maputo, MADER

Mead, D.C. (1994). The Contribution of Small Enterprises to Employment Growth in Southern and Eastern Africa. *World Development*, 22 (12), 1881–1894.

Mead, D.C. e Liedholm, C. (1998). The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries. *World Development*, 26 (1), 61 – 74.

MGCAS 2018. Access to land and agro-processing: good practices in empowering rural women and girls, Ministério do Género, Criança e Acção Social, Maputo

MINAG 2013. Plano Nacional de Investimento do Sector Agrário 2013-2017, *Ministério da Agricultura*, Maputo

Quisumbing, A.D. et.al 2013. “Closing the Gender Gap: Learning from Value Chain Development in Africa and Asia”, Whashington D.C. The UN Foundation Trust

TechnoServe 2018. “Mozambique’s Soy Value Chain: Review of Development to Date and Future Opportunities”, Maputo

TechnoServe 2019. “O Modelo do Pequeno Agricultor Comercial *Como Mecanismo de Desenvolvimento Rural*”, TechnoServe, The Kingdom of the Netherlands & AGRA, Maputo

TechnoServe 2019. “Gender Analysis – Horticulture in Maputo and Gaza”, TechnoServe/WIN Maputo

T. Born & H. Hamela 2020, “Performance of Commercial and Smallholder Agriculture in Mozambique: Constraints, Challenges, and Opportunities”, USAID/SPEED+, Maputo

Thomas, D. 1990. “Intra-Household Resource Allocation: An Inferial Approach”, *Journal of Human Resources* 25 (4): 1010-1046

Unido 2020, “3ADI+: Accelerator for Agriculture and Agroindustry Development and Innovation”, Accessed at: <https://www.unido.org/3ADIplus>

World Bank 2011. *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, D.C.

World Bank 2016. “Agriculture and Rural Development Non-Lending Technical Assistance”, Washington D.C., June 2016

World Bank 2019. “Agriculture Public Expenditure Review: Assessment and Result-Focused Expenditure Management”, Washington D.C.

World Bank 2019. “The Agricultural and Natural Resources Landscape Management Project – Additional Financing”, *Agriculture Global Practice*, African Region

World Bank 2020, “Republic of Mozambique Agrarian Sector Transformation: A Strategy for Expanding the Role of The Private Sector”, Washington D.C., May 2019

World Bank 2020 “Cultivando Oportunidades para um Crescimento mais Rápido do Rendimento e Redução da Pobreza nas Áreas Rurais – Diagnóstico dos Rendimentos Rurais em Moçambique”, *Agriculture Global Practice*, Washington D.C., Março 2020

World Bank 2020, “Mozambique Country Private Sector Diagnostic”, Washington D.C. August 2020