



CTA - CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES
ECONÓMICAS DE MOÇAMBIQUE

**PARECER SOBRE O REGULAMENTO PARA O CULTIVO DE OLEAGINOSAS (DECRETO Nº
75/2022, DE 30 DE DEZEMBRO), COM VISTA A ESTABELECEM REGRAS E
PROCEDIMENTOS PARA A PRODUÇÃO, COMERCIALIZAÇÃO, TRANSPORTE,
ARMAZENAMENTO, PROCESSAMENTO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE
OLEAGINOSAS.**

1. ENQUADRAMENTO

A CTA – Confederação das Associações Económicas de Moçambique, tomou conhecimento da aprovação do Decreto nº 75/2022, de 30 de Dezembro, atinente ao Regulamento para Culturas Oleaginosas com vista a estabelecer regras e procedimentos para a produção, comercialização, transporte, armazenamento, processamento, importação e exportação de oleaginosas. O referido Regulamento, dentre outros, prevê a prática do preço mínimo de compra de oleaginosas ao produtor, a ser aplicado em todo o território nacional, nas zonas de comercialização deste produto.

Na sequência, foi elaborado o presente Parecer que reflete a opinião do Sector Privado, com base na auscultação realizada ao empresariado do sector, levando em consideração, práticas internacionais de políticas agrícolas e, as especificidades no contexto económico e agrícola de Moçambique, que possui um grande potencial, incluindo terras férteis e um clima propício ao cultivo de uma variedade de culturas, incluindo oleaginosas.

O sector agrícola moçambicano enfrenta uma série de desafios que reprimem seu potencial de crescimento e desenvolvimento. Entre esses desafios, estão a predominância de pequenos produtores familiares, a falta de acesso a capital e tecnologia agrícola avançada, as leis complexas sobre propriedade da terra e infraestrutura incipiente, bem como, a limitada estrutura modal para escoamento da produção e reduzido acesso à eletricidade, em áreas rurais.

Neste contexto, tratando-se de um Regulamento de grande relevância para o sector empresarial nacional, afigura-se pertinente, a necessidade de se reflectir no Regulamento, sobre até que ponto as regras e procedimentos para a produção, comercialização, transporte, armazenamento, processamento, importação e exportação, enquadram-se no contexto actual de cadeia de produção das culturas em alusão.

De forma a garantir a competitividade e sustentabilidade das empresas do sector, entendemos que o Regulamento para culturas oleaginosas precisa de ser analisado com maior precisão, de forma que a sua implementação não prejudique o desempenho do sector empresarial no geral.

1.1. OBJECTIVOS

O objectivo deste documento é de analisar o conjunto de regras e procedimentos para a produção, comercialização, transporte, armazenamento, processamento, importação e exportação de produtos de oleaginosas (Regulamento para Culturas Oleaginosas), de forma que propiciem a melhoria do ambiente de negócio.

O presente Parecer revê-se nas questões essenciais apresentadas pela FAO no seu estudo (Citar a Ref), que entende que as simulações de fórmulas e preços apresentados no estudo são ainda preliminares, apenas para referência. Todos os grandes Países produtores subsidiam fortemente a agricultura (directa ou indirectamente), pressionando os preços dos principais produtos agrícolas no mercado internacional e afectando os Países como Moçambique, que não consegue ou não pode aplicar medidas semelhantes. Por outro lado, as condições de Moçambique (de baixa produtividade, num mercado muito pequeno e com grandes custos de logística) tornam as fórmulas baseadas no custo de produção, muito acima dos preços de mercado.

Em qualquer dos casos, seja de culturas de exportação ou de consumo interno, no presente cenário global, o desenvolvimento do sector agrário implicará necessariamente a criação de mecanismos de estabilização e/ou apoio pontual aos preços, para gestão e mitigação dos efeitos dos choques e crises de mercado. Este ponto é particularmente relevante para as culturas de industrialização, pois, a variação abrupta de volumes decorrente de grandes variações de mercado torna-se muito difícil de gerir, comprometendo a criação e sustentação das cadeias de valor.

De seguida, a CTA apresenta a sua apreciação na **(1)** Generalidade e na **(2)** Especialidade em relação ao Regulamento para Culturas Oleaginosas.

I- Análise Geral

Benefícios e Desafios da Implementação de Preços Mínimos

A implementação de uma política de preços mínimos para *commodities* agrícolas como, gergelim, soja e girassol pode oferecer uma série de benefícios potenciais. Entre esses benefícios, estão a garantia de uma renda estável para os agricultores, o estímulo à produção e o combate à pobreza rural. Por outro lado, essa abordagem também apresenta desafios, como distorções artificiais no mercado, custos fiscais, desencorajamento da competitividade e incentivo à produção excessiva, mas os riscos são mínimos tendo em conta o défice actual é de cerca de 90% relativamente a demanda do país. Para contornar estes desafios, propomos acções complementares que podem ser adotadas em paralelo ou a posterior.

Parece-nos importante reiterar a necessidade de encontrar alinhamento nas políticas e Regulamentos aplicados (ou a aplicar) às várias culturas, bem como, na simplificação da estrutura institucional e operacional de controlo das mesmas. O regulamento das culturas oleaginosas dá um passo muito importante neste sentido, mas continuamos a ter culturas-chave, como o milho e os feijões, sem enquadramento claro.

Nesta base, apresentam-se propostas das fórmulas de exportação ou de paridade de importação (de acordo com o enquadramento de cada cultura), sendo sempre necessário avaliar os custos ao longo da cadeia, pois só assim, se pode chegar a qualquer sistema de partilha de valor pelos seus vários participantes, do qual se definirá o preço final ao produtor (mínimo ou de referência).

É fundamental assegurar um sistema de preços que seja equitativo e que trate com justiça todos os operadores da cadeia de valor, incluindo as empresas. Sem as Pequenas, Médias e Grandes Empresas não será possível implementar a cadeia de valor, nem melhorar, portanto,

os rendimentos e a vida dos pequenos agricultores familiares, por conta disso, será importante e necessário realçar que as empresas locais têm poucas alternativas e ferramentas para gerir riscos, pelo que têm uma elasticidade limitada para acomodar grandes choques e crises.

Todavia, é importante salientar que, não obstante as vicissitudes ora apresentados acima, a CTA como aglutinadora de Federações e Associações de maiores produtores e comerciantes do sector agrícola em Moçambique, através de produtores de pequena escala e agricultores locais, entende que, o Regulamento para Culturas Oleaginosas, se for implementado com rigor, poderá impulsionar o ambiente de negócios para os produtores, face aos preços mínimos e as regras e procedimentos para a produção, comercialização, transporte, armazenamento, processamento, importação e exportação de produtos de oleaginosas.

II- Análise específico

A Metodologia proposta visa sistematizar as acções que possam contribuir para a melhoria do ambiente de negócios, com a seguinte estrutura:

1. Estabilidade de Renda para os Agricultores: a garantia de preços mínimos pode proporcionar uma fonte estável de renda para os agricultores, reduzindo sua vulnerabilidade às flutuações do mercado, focos de corrupção e práticas anti concorrenciais, contribuindo para a segurança alimentar e o bem-estar económico das comunidades rurais.
2. Estímulo à Produção: ao garantir preços mínimos, os agricultores são incentivados a aumentar a sua produção, o que pode ajudar a atender à crescente demanda por alimentos e matérias-primas agrícolas em Moçambique e além-fronteiras.

3. Redução da Pobreza Rural: a implementação de uma política de preços mínimos pode contribuir para a redução da pobreza rural, proporcionando uma fonte confiável de renda para os agricultores e melhorando suas condições de vida.
4. Garantir a transição para o abastecimento da indústria nacional, com produção nacional (especialmente soja e milho).
5. Organizar o mercado dos restantes produtos de exportação.
6. Garantir comércio regular e justo, distribuindo as fontes de geração de receita pública pelas várias culturas, de uma forma equilibrada.
7. Garantir estabilidade para se permitir um trabalho estruturado de desenvolvimento do agricultor familiar, na melhoria da qualidade e rendimentos (e condições para expansão da agricultura empresarial).
8. Distorções de Mercado: No entanto, a fixação de preços mínimos pode distorcer os sinais de mercado, levando a uma alocação ineficiente de recursos e possíveis problemas de excesso de oferta ou escassez de produtos agrícolas.
9. Custos Fiscais: implementar e manter uma política de preços mínimos pode ser financeiramente oneroso para o Governo, pois pode desencadear a necessidade de subsídios e recursos públicos para assegurar que os preços mínimos estabelecidos sejam os efetivamente praticados.
10. Desencorajamento da Competitividade: preços mínimos podem tornar os produtores locais menos competitivos, tanto no mercado interno, quanto no mercado internacional, afectando negativamente as exportações e a participação no comércio global.

11. Incentivo à Produção Excessiva: assim como uma política de preços mínimos pode elevar a produção, a mesma deve-se desincentivar um excesso de produção, sob o risco de excesso de oferta e pressão adicional para a redução os preços, acarretando uma necessidade ainda maior de subsídios.

III- Comentários Gerais

Dada a complexidade e os desafios enfrentados pelo sector agrícola em Moçambique, o sector privado sugere acções complementares à implementação de uma política de preços mínimos, de modo a propiciar uma solução holística sobre o tema em questão, a saber:

1. Subsídios Directos aos Produtores: fornecimento de subsídios directamente aos produtores, como incentivo ao aumento de produtividade e redução dos custos de produção.
2. Investimentos em Infraestrutura e Tecnologia Agrícola: abertura do mercado para a expansão da infraestrutura agrícola acesso à tecnologia avançada, incluindo sistemas de irrigação e maquinaria agrícola moderna para mecanização da preparação de terra até a colheita e transporte para a unidade de processamento.
3. Desenvolvimento de Mercados e Cadeias de Valor: investir no desenvolvimento de mercados locais e cadeias de valor agrícolas para garantir que os agricultores tenham acesso a mercados justos e lucrativos para seus produtos. Implementar zonas económicas que facilitem a integração do produtor, fornecedor e o transportador logístico.
4. Capacitação Técnica e Treinamento: estabelecimento de um programa contínuo de capacitação e melhoria das habilidades de cultivo, gestão e comercialização de produtos agrícolas.

5. Estes sistemas de preços são complexos e requerem um quadro institucional robusto, capaz de os suportar.
6. Será necessário promover a capacitação das associações, e a capacidade pública de inteligência de mercado, que vão ser o suporte do sistema de preços.
7. O caso de algumas culturas como o caso da cultura do algodão demorou anos a constituir e representa, sem dúvida, uma boa base de trabalho. Ainda assim, é um produto com uma importante particularidade, que é o facto de contar com uma cotação internacional principal, que é usada como referência para o comércio mundial (bolsa de NY), o que não acontece com as outras culturas oleaginosas e o que obrigará a um esforço e flexibilidade redobrada.
8. É fundamental procurar enquadrar (e regular se necessário) as restantes culturas principais, até porque elas vão ser produzidas pelos mesmos produtores. É necessário organizar e disciplinar a actuação dos operadores do meio rural. É igualmente necessário clarificar o mandato dos principais Ministérios intervenientes, e dos seus vários institutos e programas, de forma a que trabalhem de uma forma complementar e cooperativa.
9. Sendo um assunto novo, deverá ser prudente iniciar com sistemas de preços de referência, e não preços mínimos legalmente vinculativos, de forma a permitir uma curva de aprendizagem.
10. A definição da fórmula final para cada cultura requererá um processo de trabalho envolvendo os principais operadores da mesma, do lado da produção/agregação e do lado do processamento. Existirão certamente diversas particularidades que deverão

ser bem entendidas e discutidas, de forma a se chegar a um consenso final, de aplicabilidade prática e que seja plenamente assumido pelos operadores.

11. Para as culturas de industrialização interna, nomeadamente soja e gergelim, será fundamental acompanhar o processo de definição de fórmulas com medidas de incentivo ao processamento interno dos produtos, por oposição à sua exportação. A industrialização interna será um processo gradual, que exigirá um trabalho relevante ao nível da uniformização e da melhoria da qualidade da matéria-prima. Devem ser discutidos e 5 definidos planos realistas de integração do produto nacional, com os operadores industriais do ramo.
12. Uma das principais ameaças para as exportações e para o sector agrícola produtivo em geral, é a valorização da moeda, especialmente de acordo com as previsões de crescimento das exportações do gás natural. Mesmo a actual estabilidade da taxa de câmbio do passado recente tem vindo a paulatinamente erodir a competitividade da produção interna, uma vez que, sendo a inflacção nacional, por norma, superior à americana e das grandes economias, o custo de produção interna tem vindo a aumentar face aos preços de venda convertidos em meticais, em prejuízo das margens do negócio.
13. Será aconselhável visitar o sistema de taxas de transacção dos vários produtos, procurando equidade entre as várias culturas, ponderando aspectos como o preço de mercado, o seu desempenho e o seu interesse estratégico.
14. Deverá desenvolver-se um mecanismo de estabilização e apoio aos preços das principais culturas, à semelhança do MEP, desenvolvido para o algodão.
15. Este mecanismo deve ter capacidade de geração de receita própria, decorrente, por exemplo, de parte das taxas de transacção que vierem a ser aplicadas, em especial às

culturas que, em dado momento, apresentem melhores condições para tal. Neste aspecto, neste momento, parece pertinente dar uma atenção especial ao gergelim e ao tabaco, com capacidade de geração de receita expressiva, dado os seus grandes volumes e preços de exportação.

1.2. Proposta inicial para fórmulas de preços de referência

Este documento foi elaborado servir de uma reflexão inicial para contribuir para o processo de desenho de um sistema nacional de preços. As variáveis apresentadas são indicativas, para simulação. As variáveis de custos são já bastante aproximadas, sendo que deverão ser actualizadas com cotações/documentação de suporte (processo em curso).

1.2.1. Pressupostos

- 1- Neste momento a indústria de avicultura importa milho e grão de soja da República da África do Sul –RSA, (portanto a base de análise é o preço de paridade de importação; ou seja, o preço real de custo de importação desses operadores).
- 2- Sobre a soja, a indústria de ração não usa grão de soja, mas sim bagaço. Algumas industriais de ração não fazem processamento do grão de soja, pelo que importam directamente o bagaço de soja. A ração é muito sensível à qualidade do bagaço de soja (qualquer variação compromete a qualidade da ração) e a referência na qualidade do bagaço de soja é a Argentina. Mesmo a RSA ainda não tem uma qualidade ideal do bagaço de soja. Isto significa, portanto, que existe um trabalho de fundo que tem de ser feito ao nível da produção e processamento local da soja, para se garantir a qualidade de bagaço requerida pela indústria - uniformidade da semente, qualidade e técnica de processamento do grão (HIGEST, Ano).
- 3- No milho a questão da qualidade também é relevante. Neste caso o problema está relacionado com a falta de homogeneidade do produto e com infestação, derivada de

excesso de humidade e/ou más técnicas de conservação. Será importante trabalhar-se na questão do milho amarelo especificamente para a indústria. A JFS e a HIGEST estão dispostas a iniciar já um piloto nesta matéria (sementes, insumos e formação apropriada), trabalhando com os preços de referência da SAFEX e considerando os diferenciais de transporte para a região de Niassa (HIGEST, Ano).

- 4- A importação da RSA está isenta de direitos.
- 5- A RSA tem como referência os preços da SAFEX, que são os preços na zona de JBH. Dentro da própria RSA existem diferenciais de preço para as várias zonas, de acordo com a distância (custo de transporte) à zona de JBH.
- 6- Nota-se o aparecimento de comerciantes no mercado, com outros interesses, colocando por vezes os preços ao produtor acima do preço de paridade de importação. Entre vários factores podemos destacar as seguintes situações: (ex: exportação de capitais, lavagem de dinheiro, etc).
- 7- Nota: Aqui inclui-se também o facto de, por exemplo, a Índia valorizar soja não GMO (pagando um preço superior). O GMO não tem sido um requisito para a indústria nacional de rações e avicultura.
- 8- Nota: Também se inclui e é muito relevante a pressão que o Malawi coloca no nosso mercado, seja por movimentos puramente especulativos, seja, por exemplo, como está a acontecer agora, pela falta de divisas nesse País, o que pressiona mais os seus operadores a procurar culturas que possam exportar.
- 9- O ponto acima pode parecer que beneficia o produtor familiar (por originar preços ao produtor por vezes mais altos que o preço de paridade de importação da indústria

nacional), mas essa situação, a médio-prazo, não gera mercado interno sustentável nem desenvolvimento sustentável, pois

- (i) não permite a ligação da produção à indústria nacional,
- (ii) não se gera valor interno nem emprego,
- (iii) não gera qualquer receita pública,
- (iv) não se consegue fazer um trabalho estruturado ao nível do fomento e da produção, com vista a melhorar os insumos, melhorar as técnicas agrícolas, procurando melhorar rendimentos e a qualidade interna. Por outro lado, coloca sim a economia agrária muito susceptível aos riscos do mercado externo (como aconteceu por exemplo no feijão boer).

10-Caso o abastecimento da indústria nacional não gere o preço ao produtor desejado pelo Governo, o mesmo poderá ser subsidiado, seja através dos comerciantes/fomentadores, seja através das indústrias. Neste ponto já temos um precedente importante, que é o caso do incentivo ao imposto sobre o álcool concedido à indústria de cerveja, que permite que essa indústria ofereça um preço mais competitivo pelas fontes nacionais de amido (mandioca e milho), procurando substituir gradualmente o amido importado.

11-O mecanismo referido no ponto anterior poderá também, por exemplo, ser financiado com taxas de transação a serem aplicadas aos produtos de exportação de maior valor, como o gergelim.

a) Medidas de curto prazo, para as culturas com mercado interno

Analisar possibilidade de suspender a importação e a exportação de soja e milho até abastecimento da indústria nacional, caso o produto esteja disponível, na qualidade e quantidade necessária.

1- Nomear operadores de comercialização.

- 2- Calcular o preço de referência ao produtor, com base no preço de paridade importação. Nota 1: O preço de referência ao produtor poderá calculado por região (centro, norte e sul), se os diferenciais de transporte forem muito expressivos.
- Nota 2: Os diferenciais de qualidade devem ser calculados por cultura, de acordo com a realidade específica de cada caso.
- Nota 3: O novo regulamento de oleaginosas já prevê aplicação de taxas de transação, que devem ser revistas por tipo de produto, de acordo com o seu preço em relação às culturas concorrentes (procurando equilíbrio e equidade).
- Nota 4: As taxas de transação têm de ser incluídas na fórmula de cálculo dos preços interno de referência.
- Nota 5: O mecanismo pode prever situações excepcionais de revisão do preço ao produtor durante a época de comercialização, caso hajam variações abruptas de mercado.

b) Medidas de curto prazo para as culturas de exportação

- 1- Aplicar taxas de transação/exportação de acordo com o preço do produto.
Nota: a semente de algodão exclui-se desta medida, pois a sua taxa já é "incorporada" na taxa incidente sobre a fibra.
- 2- Nomear operadores de comercialização.

Variáveis

Câmbios	MZM/ZAR	4,09					
	MZM/USD	64,46					
<u>Preço para culturas de processamento interno</u>	Mercado	Referencia	Zar/ton	USD/ton	MZM/kg		
Soja	RSA	SAFEX Jun	9.000,0	571,1	36,8		
Milho	RSA	SAFEX Jun	4.450,0	282,4	18,2		
<u>Preço para culturas de exportação</u>	Mercado	Referencia	Moeda	CIF destino	Fret e seg	FOB Moz	MZM/kg
Gergelim	Índia	xxxx	USD/ton	1.350,0	150,0	1.200,0	77,4
<u>Custos de transporte interno</u>		Dist. km			MZM/kg		
Do produtor para o fomentador/comerciante		100			1,5		
Do fomentador aos portos ou centros de consumo		300			3,0		
Da região Centro para SUL		1.000			4,0		
Da região Norte para Sul		2.000			8,0		
Da região Norte para o Centro		1.000			4,5		
<u>Custos de transporte rodoviário de importação</u>		Dist. km	ZAR/ton	USD/ton	MZM/kg		
Da RSA para SUL		550	850,0	53,9	3,5		
DA RSA para Centro		1.680	1.800,0	114,2	7,4		
Da RSA para Norte		2.600	2.500,0	158,6	10,2		
<u>Outros custos</u>							
Custos de compra ao produtor (brigada, sacaria,)					1,0		
Custos portuários para FOB (na exportação)					1,9		
Custos da linha de navegação (na exportação)					0,8		
Custos Kudumba+Certificados (na importação/exportação)					0,4		
Despesas de desalfagamento (%)					1,5%		
<u>Taxas transação+dif. Qualidade+margem comerciante</u>	Taxa trans	Dif quali.	Margem comerciante				
Soja grão	5,0%	5,0%	10,0%				
Milho grão	0,0%	5,0%	10,0%				
Gergelim grão	10,0%	5,0%	10,0%				

A - Fórmula para acultura de uso Interno

CULTURA EXEMPLO	Soja				
<u>Preço de paridade de importação</u>		ZAR/ton	USD/ton	MZM/kg	
1- Preço na origem	RSA	9.000,0	571,1	36,8	
2- Transporte da origem ate	Reg. Centro	1.800,0	114,2	7,4	
3- Preço CIF	Reg. Centro	10.800,0	685,3	44,2	
4- Despacho	1,5%	162,0	10,3	0,7	
5- Custos Kudumba+Certificados (na importação/exportação)				0,4	
6- Preço custo em	Reg. Centro	10.962,0	695,5	45,2	
7- Taxa de transação entre comerciante e industrial	5,0%			-2,3	
8- Preço líquido de taxa em	Reg. Centro			42,9	
<u>Preço interno</u>				MZM/kg	
9- Origem da produção interna				Centro	Norte
10- Transporte da região produtiva para	Reg. Centro			-3,0	-4,5
11- Preço nas instalações do comerciante				39,9	38,4
12- Margem do comerciante	10,0%			-4,0	-3,8
13- Transporte da machamba ate comerciante				-1,5	-1,5
14- Sacaria, custos de compra e manuseamento comerciante				-1,0	-1,0
15- Preço de referência ao produtor 1				33,4	32,1
16- Margem de qualidade				-1,7	-1,6
17- Preço de referência ao produtor 2				31,8	30,5
					71% da Paridade

B- Fórmula para cultura de Exportação

CULTURA EXEMPLO	Gergelim	USD/ton	MZM/kg	
1- Preço CIF destino	India	1.350,0	87,0	
2- Transporte da origem ate porto em Moz		-150,0	-9,7	
3- Preço FOB Moz		1.200,0	77,4	
4- Custos portuários			-1,9	
5- Custos de linha de navegação (na exportação)			-0,8	
6- Custos Kudumba+Certificados (na importação/exportação)			-0,4	
7- Despacho	1,5%	-18,0	-1,2	
8- Preço porto Moz		1.182,0	73,1	
9- Taxa de transação/exportação	10,0%	-118,2	-7,3	
10- Preço porto Moz líquido de taxa			65,8	
11- Transporte do porto para regiões produtivas			-3,0	
12- Preço nas instalações do comerciante			62,8	
13- Margem do comerciante	10,0%		-6,3	
14- Transporte da machamba ate comerciante			-1,5	
15- Sacaria, custos de compras e manuseamento comerciante			-1,0	
16- Preço de referência ao produtor 1			54,0	
17- Margem de qualidade	5,0%		-2,7	
18- Preço de referência ao produtor 2			51,3	78% do preço FOB líquido

IV- Recomendações:

Embora a implementação de uma política de preços mínimos possa oferecer certos benefícios para os agricultores e a economia em geral, apenas a sua implantação não cria condições permanentes para se estabelecer uma estrutura sustentável para o sector. São necessárias acções complementares dentro do ecossistema produtivo que produzam uma harmonização da cadeia produtiva e reduzam o risco fiscal, propiciando um sistema autossuficiente e em equilibrado crescimento.

Pela melhoria do Ambiente de Negócios!