

# VISÃO DO SECTOR AGRÁRIO

## Introdução

---

A qualidade das directrizes traçadas para o sector agrário determina o desempenho do sector em termos da sua resposta às necessidades humanas básicas e às exigências do desenvolvimento económico, bem como no estabelecimento de ligações estratégicas com outros sectores da economia.

O Sector Agrário é definido como o conjunto de todas as actividades relacionadas com a provisão de insumos agrários, a produção agrária e as actividades de agro-processamento e comercialização, que acrescentam valor aos produtos das diferentes unidades de exploração agrária.

O objectivo principal da elaboração de um documento conceptual é desenhar, fundamentar e caracterizar uma visão de futuro, que permita que sejam definidas as linhas de orientação do desenvolvimento do sector agrário em Moçambique, tendo como referências obrigatórias:

- as directrizes emanadas pelas políticas do Governo;
- o contexto das grandes transformações sócio-económicas que passa o País;
- a realidade actual do sector agrário.

A principal directriz do Governo e aquela que mais se articula com a visão actual do sector agrário é a Política Agrária e respectivas Estratégias de Implementação - PAEI, que enquadram a actividade agrária nos grandes objectivos de desenvolvimento económico, visando quatro áreas fundamentais:

- **Segurança alimentar** – Dado que se estima que a população de Moçambique vai crescer cerca de 35%, entre 1997 e 2010, isto é, passando de 15.7 milhões de habitantes para cerca de 21 milhões, o objectivo global do Governo no respeitante à segurança alimentar e nutricional é de *garantir que todos os cidadãos tenham, a todo o momento, acesso físico e económico aos alimentos necessários de modo a que tenham uma vida activa e saudável.*
- **Desenvolvimento económico sustentável** – O objectivo actual do desenvolvimento agrário é assegurar a criação da riqueza e melhorar o nível de vida das populações. Esta visão advoga um *desenvolvimento económico e social sustentável integrando todos os agentes económicos e sociais, com vista à erradicação da pobreza absoluta, à redução das assimetrias regionais e ao fortalecimento do empresariado nacional.*
- **Redução de taxas de desemprego** – O alto nível de desemprego leva a que, nas intervenções a nível do sector agrário, se privilegie *o uso intensivo da força de trabalho.*
- **Redução dos níveis de pobreza absoluta** - Advoga-se um desenvolvimento assente na mobilização da poupança doméstica, na criação de um ambiente favorável ao investimento nacional e estrangeiro e no *asseguramento da estabilidade financeira e garantia de financiamento prioritário dos sectores da educação, saúde, água, habitação.*

Entre os vários aspectos característicos da realidade do sector agrário, os seguintes merecem especial consideração na arquitectura de uma visão sectorial consistente:

- Moçambique tem 10 zonas agro-ecológicas distintas espalhadas por 36 milhões de hectares de terra arável, das quais menos de 10% está sob cultivo, possuindo assim um grande potencial para desenvolver um sector agrário diversificado e dinâmico;
- as pequenas explorações agrárias, com menos de 5 ha, constituem mais de 99% das unidades agrícolas e ocupam mais de 95% da área cultivada em todo o País;
- o crescimento na produção alimentar verificada até ao momento deve-se principalmente à expansão das áreas sob cultivo e ao aumento do número de cabeças de gado, e não ao aumento do rendimento e da produtividade;
- O uso de insumos como adubos e pesticidas, a prática de regadio e o uso de equipamento mecanizado na produção agrícola são extremamente baixos;
- Apesar do País ter uma densidade populacional baixa, o acesso à terra pelo sector familiar é bastante desigual e as dificuldades neste acesso estão fortemente correlacionadas com a pobreza.

Entre as grandes transformações que a visão do sector agrário tem em conta, destacam-se a crescente globalização e a abertura ao mercado, a importância dada às questões ambientais, a reforma do sector público, o protagonismo crescente do consumidor e a evolução tecnológica.

- **Globalização** - Os mercados nacionais de produtos e serviços estão a interligar-se, formando uma grande rede que se estende a todo o País. As fronteiras nacionais abrem-se a produtos e serviços de outros países, alguns distantes, e os agentes económicos especializam-se em áreas nas quais obtêm vantagens competitivas. A inserção do sector agrário no processo de globalização implica competitividade, operacionalizada pelo aumento de produtividade, redução de custos e aumento da qualidade de produtos e serviços;
- **Ambiente** - Existe uma crescente consciência relativa à interdependência entre a qualidade ambiental e a qualidade de vida. A palavra chave na questão do meio ambiente é a sustentabilidade da agricultura, definida como sistemas agrários economicamente viáveis, socialmente aceitáveis, ambientalmente sãos e politicamente enquadrados;
- **Reforma do sector público** – Dada a necessidade de melhorar a qualidade dos serviços públicos, pretende-se especializar as instituições do Estado na função reguladora e fiscalizadora, e dar-lhes uma dimensão adequada. A nova filosofia dita que os governos devem abandonar as actividades produtivas e concentrar-se na provisão de bens e serviços que constituem bens públicos;
- **Papel do consumidor** - A decisão dos produtores em relação ao que produzem, quanto e como produzir, tem como referência as demandas e preferências dos consumidores. Os consumidores procuram alimentos cada vez mais saudáveis e de alta qualidade nutricional. Isto tem impacto nas decisões sobre o que plantar e criar e na escolha dos

processos de produção. A tendência natural é que essa pressão pela qualidade dos produtos aumente no futuro, tanto no mercado interno como no mercado externo.

- **Evolução tecnológica** - O avanço científico e tecnológico das últimas décadas indica a mudança no eixo do poder mundial para o domínio do conhecimento. A conjugação dos avanços dos meios de comunicação com métodos e equipamentos de pesquisa científica está a conduzir à formação de equipas intercontinentais de pesquisa, cujos trabalhos são executados de modo interactivo.

O presente documento apresenta no seu Capítulo I a análise de documentos orientadores, desenhados a nível nacional e sectorial para o médio e longo prazos. No Capítulo II, é apreciado o contexto macroeconómico e a cadeia de produção e valor em que se insere o sector agrário. No Capítulo III, é feita a caracterização do produtor, recorrendo a bases de dados elaboradas nos últimos anos. No Capítulo IV é desenhada a situação futura que se pretende alcançar, enquanto que o Capítulo V apresenta a visão para o sector agrário, os seus objectivos estratégicos, pilares de sustentação e os desafios para a sua implementação.

# ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I - DOCUMENTOS ORIENTADORES</b>	<b>4</b>
1. CONSIDERAÇÕES GERAIS	6
2. CONSIDERAÇÕES ESPECÍFICAS	7
Programa do Governo: Objectivos	7
Programa do Governo: Principais linhas de acção	8
Programa do Governo: Acções prioritárias	8
Programa do Governo: Assuntos transversais	8
<b>CAPITULO II – CONTEXTO E ANALISE ECONÓMICA</b>	<b>12</b>
1. CARACTERIZAÇÃO DE POTENCIALIDADES	12
1.1. <i>Potencial natural</i>	12
1.2. <i>Recursos Humanos</i>	14
2. A AGRICULTURA NO CONTEXTO DA ECONOMIA NACIONAL	16
2.1. <i>Desafios económicos do desenvolvimento agrário</i>	17
2.1.1. Contexto macroeconómico da agricultura	17
2.1.2. Financiamento	18
2.1.3. Investimento	22
2.2. <i>Peso e caracterização económica da agricultura</i>	25
2.2.1. Caracterização geral	25
2.2.2. Estrutura das exportações	25
3. ELEMENTOS PRINCIPAIS DA CADEIA DE PRODUÇÃO E VALOR AGRÍCOLA	27
3.1. <i>Agro-indústria</i>	27
3.2. <i>Comércio interno</i>	29
3.3. <i>Contexto económico internacional</i>	32
3.3.1. Dinâmicas dos preços	33
3.3.2. Estrutura dos mercados internacionais	34
3.3.3. Possíveis mudanças no contexto internacional	36
3.3.4. Importância das dinâmicas regionais	37
<b>CAPITULO III - CARACTERIZAÇÃO DO PRODUTOR</b>	<b>40</b>
1. PORQUÊ CARACTERIZAR O PRODUTOR AGRÁRIO?	41
2. CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES DO SECTOR AGRÁRIO EM MOÇAMBIQUE	42
2.1 <i>CARACTERIZAÇÃO DOS AGREGADOS FAMILIARES RURAIS (AFRs)</i>	42
2.1.1 CARACTERIZAÇÃO NACIONAL	43
2.1.2 CARACTERIZAÇÃO REGIONAL E PROVINCIAL	45
2.1.3. Características das AFRs por quartil de área cultivada	47
2.2. <i>CARACTERIZAÇÃO DAS GRANDE EXPLORAÇÕES AGRO-PECUÁRIAS</i>	50
2.3. <i>CARACTERIZAÇÃO DE OUTROS AGENTES</i>	51
2.3.1 SECTOR MADEIREIRO	51
2.3.2 O SECTOR AGRO-INDUSTRIAL	52
2.3.3. SECTOR COMERCIAL	58
3. IMPLICAÇÕES DA CARACTERIZAÇÃO DOS PRODUTORES E OUTROS AGENTES DO SECTOR AGRÁRIO NA VISÃO DO MADER	59

<b>CAPITULO IV - CARACTERÍSTICAS DO SECTOR AGRÁRIO NA SITUAÇÃO FUTURA DESEJADA</b>	<b>61</b>
<b>CAPITULO V - DECLARAÇÃO DA VISÃO DO SECTOR AGRÁRIO</b>	<b>62</b>
1. OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS	62
<i>1.1. PILARES CHAVE</i>	63
1.1.1. Mercados	63
1.1.2. Serviços financeiros e investimento	63
1.1.3. Tecnologia	63
1.1.4. Recursos Naturais:	64
<i>1.2. ASSUNTOS TRANSVERSAIS</i>	64
1.2.1. Género	64
1.2.2. Gestão ambiental	64
1.2.3. HIV/SIDA	64
<i>1.3. DESAFIOS NA IMPLEMENTAÇÃO</i>	65
1.3.1. Instituições, Infra-estruturas e Gestão do Risco	65

## Capítulo I - DOCUMENTOS ORIENTADORES

---

Os documentos orientadores e a situação real da agricultura em Moçambique constituem os pontos de partida da nossa análise.

Foram apreciadas duas categorias de documentos: a primeira integra documentos com potencial para influenciar a Visão sobre o Sector Agrário, e a segunda categoria inclui aqueles que podem vir a ser influenciados pela Visão, uma vez formulada. Os documentos analisados foram os seguintes:

- i. Programa do Governo para o período 2000-2004;
- ii. Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA) 2001 - 2005
- iii. Política Agrária e Estratégia de Implementação (1995)
- iv. Princípios básicos do Proagri (1998)
- v. Estratégia da Segurança Alimentar (1998)
- vi. Abordagem de Desenvolvimento Rural (2000)
- vii. Estratégia de Comercialização Agrícola (2001)
- viii. Agenda 2025

### 1. CONSIDERAÇÕES GERAIS

- ❖ Em termos gerais, a consistência dos documentos é boa. Não foram detectadas contradições evidentes entre os documentos, mas constataram-se diferenças na ênfase relativa sobre o alcance dos objectivos, o que pode resultar em inconsistências na operacionalização.
- ❖ Os documentos analisados fornecem as premissas básicas para a elaboração da Visão. Contudo, é necessário que o MADER adopte instrumentos eficazes de operacionalização que garantam uma implementação coordenada dos programas. Isto permitirá interpretar as prioridades da mesma forma e facilitará a elaboração de sub-estratégias com base numa estratificação mais sofisticada, bem como abordagens de intervenção baseadas numa análise mais profunda em termos de:
  - ❖ Papel fundamental do sector agrário no processo de desenvolvimento económico e social;
  - ❖ Grupos alvo, a partir da estratificação do “sector familiar” e um melhor entendimento das suas estratégias;
  - ❖ Áreas geográficas, com base em diferenças agro-ecológicas, infra-estrutura existente, potencial e dinâmicas de produção, nível de pobreza e densidade populacional;
  - ❖ Produtos agrários objecto das sub-estratégias;

- ❖ Inclusão de temas transversais, como o género, HIV-SIDA e questões ambientais;
- ❖ Ligações entre diferentes intervenientes no sector agrário e interesses opostos que possam existir;
- ❖ Interações entre a agro-indústria e os produtores, com vista ao aumento da competitividade<sup>1</sup> e eficiência económica pelas diversas unidades produtivas;
- ❖ Uma direcção clara sobre os mecanismos a criar a fim de salvaguardar a coordenação na alocação de recursos.

## 2. CONSIDERAÇÕES ESPECÍFICAS

Os documentos reconhecem a importância de uma coordenação intra- e inter-sectorial, isto é, dentro do MADER, entre os vários Ministérios, e entre o Governo, o sector privado e a sociedade civil. A abrangência e consistência dos objectivos, a ênfase e alcance dos documentos chaves orientadores vêm sintetizados no quadro que se segue:

Abrangência e consistência dos objectivos, ênfase e alcance dos documentos chave orientadores	Programa do Governo	PARPA	PAEI	Princípios básicos Proagri	Desenvolvimento Rural	Comercialização Agrícola	Agenda 2025
<i>Programa do Governo</i>							
<b><i>Programa do Governo: Objectivos</i></b>							
A redução dos níveis de pobreza absoluta, a qual será prosseguida através da incidência de acções na educação, saúde e desenvolvimento rural	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
O crescimento económico rápido e sustentável, .....	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
.....focalizando a atenção na criação do ambiente económico favorável à acção do sector privado	✓	⊖ <sup>2</sup>	✓	✓	✓	✓	✓
O desenvolvimento económico do País, orientado prioritariamente às zonas	✓	✓	⊖	⊖	✓	⊖ <sup>3</sup>	✓

<sup>1</sup> A competitividade pressupõe: i) aumento de produtividade; ii) dar resposta imediata às exigências de mercado (qualidade, quantidade e tempo); e iii) minimização dos custos de transacção.

<sup>2</sup> Fonte: **PARPA 2001-2005: Versão Final Aprovada pelo Conselho de Ministros Abril de 2001**

§ 15: Uma estratégia de crescimento que beneficie os pobres (pró-pobre) também requer uma política e ambiente que estimule o sector privado a acelerar a criação de emprego e aumentar as oportunidades para geração de rendimentos através de auto-emprego.

<sup>3</sup> Fonte: **Estratégia da Comercialização Agrícola 2000 – 2004: Aprovada na 19ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros do dia 3 de Julho de 2001**

### **Pag. 18: C.2 Promover a reabilitação e manutenção das vias de acesso**

- As DPICOMs têm que assumir um papel activo no que respeita à identificação das estradas problemáticas no âmbito da comercialização e enviar às DPOPHs para efeitos de priorização, com maior incidência nas zonas com potencial de produção e comercialização agrícola.
- Onde for exequível, as DPICOMs e DPOPHs deverão promover a concentração de investimentos de infra-estruturas em 'pólos de desenvolvimento', isto é, zonas de concentração onde as actividades de vários programas podem ter um impacto real na melhoria do acesso às zonas de comercialização agrícola.

rurais e tendo em vista a redução dos desequilíbrios regionais	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
A auto-suficiência e segurança alimentar em produtos básicos	✓	⊙	✓	✓	✓	✓	✓
O fornecimento de matérias primas à indústria nacional	✓	⊙	✓	✓	✓	✓	✓
Melhoria da balança de pagamentos	✓	⊙	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Programa do Governo: Principais linhas de acção</b>							
A promoção do crescimento económico rápido e sustentável, .....	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
.....com um padrão tanto quanto possível direccionado para os sectores que permitem a maximização da absorção da mão de obra	✓	✓	⊙	⊙	✓	⊙	⊙
O aumento da produtividade do sector agrícola familiar, .....	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
.....essencialmente nas regiões de elevado potencial agro-ecológico	✓	◆ <sup>4</sup>	✓	⊙	✓	✓	⊙
O desenvolvimento das infra-estruturas económicas que promovam o desenvolvimento rural	✓	✓	⊙	⊙	✓	✓	✓
A protecção social dos grupos vulneráveis através de sistemas e programas direccionados para a assistência e segurança sociais	✓	✓	✓	✓	✓	⊙	✓
A promoção do emprego e auto-emprego	✓	✓	✓	⊙	✓	⊙	✓
<b>Programa do Governo: Acções prioritárias</b>							
Estimular a criação de mecanismos adicionais que viabilizem o acesso a recursos financeiros por parte dos empresários nacionais, nomeadamente, fundos de garantia e instrumentos especiais de financiamento	✓	✓ <sup>5</sup>	✓	⊙ <sup>6</sup>	✓	✓	✓
Aperfeiçoar e expandir as redes de comercialização, extensão e assistência à produção e desenvolvimento agrário, com ênfase nas acções conducentes ao aumento da produtividade e escoamento dos produtos	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Aperfeiçoar os mecanismos de incentivo aos investimentos nas zonas rurais e mais carentes de infra-estruturas e de menor desenvolvimento, particularmente nos que permitam a geração de emprego, a construção e reabilitação de infra-estruturas e o reconhecimento dos recursos naturais com potencial económico	✓	✓	⊙	⊙	✓	◆ <sup>ii</sup>	⊙
Fomentar o associativismo empresarial e intensificar o diálogo e discussão conjunta das soluções para os problemas que a economia do País e o sector empresarial enfrentam	✓	⊙	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Programa do Governo: Assuntos transversais</b>							
Por conseguinte, a acção principal do governo será orientada à melhoria das condições de vida da maioria da nossa população que é constituída de mulheres. Assim sendo, a mulher, estará no centro das atenções	✓	✓	✓	✓	✓	⊙	✓
O crescimento económico será promovido tomando em consideração que resulta da aplicação de recursos naturais que devem ser utilizados de forma sustentável e que dele deverão beneficiar todos os moçambicanos.	✓	✓	✓	✓	✓	⊙	✓
Consolidar e adoptar o programa de prevenção e combate contra a	✓	✓	⊙	⊙	✓	⊙	✓

<sup>ii</sup>Observação em relação à Visão sobre o Sector Agrário: O conceito de “concentração de investimentos de infra-estruturas em polos de desenvolvimento” “com maior incidência nas zonas com potencial de produção e comercialização agrícola” tem o potencial de agravar os desequilíbrios regionais, visto que provavelmente há uma correlação negativa entre o nível de pobreza e a dinâmica comercial (maior pobreza estará relacionado com menos dinamismo comercial).

<sup>4</sup> Observação em relação à Visão sobre o Sector Agrário: Embora a priorização das “regiões de elevado potencial agro-ecológico” faz sentido no âmbito do vertente estratégico para a redução de pobreza, que enfatiza o crescimento económico, ela é problemática em relação ao vertente, que enfatiza os programas direccionados para os mais pobres.

<sup>5</sup> Fonte: **PARPA 2001-2005: Versão Final Aprovada pelo Conselho de Ministros Abril de 2001**

§ 23: Políticas para proteger e expandir os mercados financeiros, incluindo uma análise cuidadosa sobre oportunidades para expansão dos serviços financeiros às áreas rurais e às pequenas e medias empresas;

<sup>6</sup> Observação em relação à Visão sobre o Sector Agrário: Os Princípios Básicos de Proagri reconhecem a importancia dos serviços financeiros para o desenvolvimento agrário, embora enfatizam que não é o papel do Mader aplicar os seus fundos para e/ou gerir esquemas de crédito agrário.

HIV/SIDA; Estabelecer um quadro institucional que promova a educação das comunidades e apoio à população infectada;	✓						
<b>Na área dos Serviços de Apoio à Produção Agrícola</b>							
Desenvolver acções concorrentes a garantir a disponibilidade de sementes e outros insumos agrícolas com o envolvimento do sector privado, associações, casas agrárias e comerciantes rurais	✓	✓	✓			✓	
Aumentar o conhecimento técnico e científico dos camponeses do sector familiar e cooperativo, através de cursos de formação e reciclagens	✓	✓	✓	✓		✘	
Estabelecer um sistema de prevenção e controle de pragas e doenças	✓	✓	✓			✘	
Promover actividades pós-colheita, através da disseminação de tecnologias de conservação de produtos e processamento local em coordenação com a investigação e extensão	✓	✓	✓			✘	
Estabelecer mecanismos para o atendimento antepado das situações de emergência e de calamidades originadas por pragas, secas ou inundações	✓	✓	✓			✘	
Definir a estratégia nacional de reserva alimentar física ou monetária	✓	⊙	⊙	⊙		⊙	
<b>Na área do Reforço do Serviços Públicos Agrários</b>							
Estabelecer um quadro institucional para o desenvolvimento de actividades de coordenação nacional de investigação agrária no país;	✓	✓	✓	✓		✘	
Desenvolver um sistema integrado, com actividades de extensão em agricultura, pecuária, e florestas	✓	✓	✓			✘	
<b>Na área do uso sustentável dos recursos naturais</b>							
Garantir a segurança e posse da terra, em particular ao nível do produtor familiar e promover a sua gestão melhorada	✓	✓	✓	✓		✘	
Melhorar a gestão dos recursos florestais e faunísticos, de forma a assegurar que as comunidades locais beneficiem do uso e aproveitamento dos recursos naturais e apoiem a sua conservação	✓	✓	✓	✓		✘	
Apoiar a produção florestal e desenvolvimento de actividades cinegéticas, de modo a garantir um desenvolvimento sustentável da indústria florestal e faunística, de caça e pecuarização dos animais bravios	✓	✓	✓			✘	
Potenciar a gestão das águas interiores para promover a irrigação e concentrar as prioridades no desenvolvimento de esquemas de irrigação ligadas ao pequeno produtor	✓	✓	✓			✘	
Desenvolver políticas de irrigação com maior abrangência multi-sectorial	✓	?	?			✘	
<b>Na área dos Serviços de Pecuária</b>							
Fomentar o desenvolvimento pecuário, incluindo a provisão de alguns insumos essenciais, de infra-estruturas de pecuária, o envolvimento dos produtores na gestão dos postos de abeberamento e tanques carracidas, o provimento de serviços veterinários eficientes, a formação e fiscalização	✓	✓	✓			✘	
Criar condições para a assunção pelo sector privado e pelo Fundo de Fomento Agrário da função de repovoamento pecuário	✓	✓	✓			✘	
<b>Desenvolvimento Rural</b>							
Prosseguir a reabilitação e desenvolvimento de infra-estruturas económicas e sociais nas zonas rurais, enfatizando a sua manutenção e operação com participação comunitária, recorrendo, sempre que possível, ao serviço voluntário de especialistas e jovens	✓	✓	⊙ <sup>7</sup>	⊙ <sup>8</sup>	✓	✓	
Criar condições e ambiente conducentes ao desenvolvimento de instituições micro-financeiras sustentáveis que ofereçam oportunidades de crédito para a criação de empresas domésticas, micro e pequenas empresas, priorizando a promoção do aproveitamento dos produtos agrários e recursos naturais e do surgimento e desenvolvimento de mercados para os produtos processados	✓	✓	⊙ <sup>vi</sup>	⊙ <sup>v</sup>	✓	✓	

<sup>7</sup> A PAEI antecipa a integração do mandato de coordenação do desenvolvimento rural no Mader com 5 anos, mas estes assuntos não constam nela.

<sup>8</sup> Visto que a elaboração do programa do PROAGRI antecipa a integração do mandato de coordenação do desenvolvimento rural no Mader, estes assuntos não constam nela.

Iniciar o desenvolvimento de um ambiente legal que permita a autogestão ao nível comunitário, enfatizando a representatividade das suas instituições e a sua capacidade de obtenção e retenção de receitas provenientes de contribuições públicas;	✓	✓	⊖ <sup>vi</sup>	⊖ <sup>vii</sup>	✓	✖	
Reiniciar, com bases legais aceitáveis, o planeamento físico e a gestão racional do solo e dos recursos naturais nas áreas rurais	✓	⊖	✓	✓	✓	✖	
Prosseguir o desenvolvimento da rede de comunicação audiovisual rural	✓	✓	⊖ <sup>vi</sup>	⊖ <sup>vii</sup>	✓	✖	
<b>Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA)</b>							
<b>Na área de acção da Gestão Macro-económica e Financeira</b>							
<b>Política de Desenvolvimento dos Mercados Financeiros</b> A gestão macroeconómica e financeira é uma área fundamental de acção para a redução da pobreza, dado que constitui um requisito crucial para o crescimento rápido, a sua sustentabilidade a médio e longo prazo e para a criação de emprego.	⊖	✓	⊖	⊖	⊖	⊖	✓
Promover a redução das taxas de juro e a melhoria do sistema de pagamentos do País e a diversificação de produtos financeiros; e proceder a reformas legislativas visando a diminuição de riscos na economia e uma maior existência de colaterais para se criarem condições que reduzam as taxas de juro.	⊖	✓	⊖	⊖	✓	⊖	✓
<b>Política de Comércio Internacional e de Promoção de Exportações</b> Desenvolver procedimentos rápidos para o desembaraço alfandegário (exportação e importação), assim como dos reembolsos de IVA para exportadores registados e regulares.	✓	✓	✖	✖	✖	✓	✖
Prosseguir com a implementação do Protocolo Comercial da SADC.	⊖	✓	✖	✖	✖	⊖ <sup>9</sup>	✖
Implementar as opções sobre a concessão de créditos à exportação, em especial créditos ligados a exportações que se pretendam estimular	⊖	✓	✖	✖	✖	⊖ <sup>viii</sup>	✖
Promover exportações para os Estados Unidos e União Europeia ao abrigo dos acordos AGOA e ACP, respectivamente	⊖	✓	✖	✖	✖	⊖ <sup>viii</sup>	✖

Legenda:



= Passagem copiada na sua íntegra do referido documento



= Consistente



= Neutro (o referido documento não se pronuncia especificamente sobre o assunto)



= Possível inconsistência



= Não consta no referido documento, por ter pouca relação com o seu conteúdo

<sup>9</sup> Não há menção específica deste assunto na Estratégia de Comercialização Agrária.

Da análise dos documentos, nota-se que:

- ❖ Os documentos são bastante gerais e poucos específicos, e consequentemente não apresentam opções, “trade-offs” e fronteiras bem definidas, nem mecanismos que salvaguardam que não haja uma desvinculação das prioridades estratégicas, quando são operacionalizadas e transformadas em programas concretos ao nível de cada sector, de acordo com os respectivos mandatos.
- ❖ Os documentos não contêm orientações claras mas também não criam barreiras.
- ❖ É indispensável um alto nível de consistência entre a Visão do MADER para o Sector Agrário, a Abordagem de Desenvolvimento Rural, a Estratégia de Comercialização Agrícola, e a PAEI, visto que o alcance dos objectivos de cada uma delas depende em grande medida de uma interacção harmoniosa entre as mesmas. Isto, mais uma vez, não apenas ao nível estratégico, mas também em termos de operacionalização e implementação de programas concretos.
- ❖ Tanto a Estratégia de Comercialização Agrícola como a Estratégia de Desenvolvimento Rural incluem uma componente de reabilitação e manutenção de estradas rurais, pelo papel chave que essa infraestrutura desempenha no desenvolvimento económico rural, o que requer um envolvimento do Ministério de Obras Públicas.
- ❖ O PARPA identifica duas vertentes estratégicas principais de combate à pobreza:
  - Uma abordagem directa de curto prazo, com programas específicos direccionados para os mais pobres.
  - Uma abordagem indirecta de médio a longo prazo, de crescimento económico geral (crescimento do PIB  $\geq$  de 8%), o que, acompanhado por mecanismos de redistribuição económica social, deve resultar numa redução estrutural da pobreza<sup>10</sup>.
- ❖ Visto que a maioria dos pobres vive nas zonas rurais e está engajada na actividade agrária, e considerando que o sector agrário é um sector chave na economia moçambicana, as duas vertentes devem estar reflectidas nos programas do MADER.

---

<sup>10</sup> **PARPA 2001-2005: Versão Final Aprovada pelo Conselho de Ministros Abril de 2001:**

§ 13: O anterior PARPA (2000–2004) enfatizou as medidas que no curto prazo beneficiam os pobres. O novo PARPA (2001-2005), alarga a visão estratégica ao reconhecer também a importância crucial de medidas de médio e longo prazos para o combate a pobreza, através de políticas que sustentem um crescimento económico rápido e abrangente.

§ 15: A estratégia também inclui políticas e programas para assegurar que o crescimento seja abrangente, de modo que os pobres beneficiem integralmente do crescimento. Este desiderato advém em última instância do acesso a activos (incluindo a elevação da capacidade humana) e a possibilidade de seu uso eficiente pelos cidadãos, famílias e outras instituições, particularmente nas áreas rurais.

§ 16: A dinâmica do desenvolvimento humano e do crescimento inclusivo e abrangente são interdependentes. Por essa razão, uma estratégia que combine programas para benefício dos pobres no curto prazo juntamente com políticas que os beneficiem no médio e longo prazos (promovendo um crescimento rápido e equilibrado) oferece uma melhor oportunidade para criar um “ciclo virtuoso” de progresso acelerado e sustentável, na luta contra a pobreza absoluta.

## Capítulo II – CONTEXTO E ANÁLISE ECONÓMICA

---

Este capítulo tem como objectivo olhar para o sector agrícola numa perspectiva económica. Para o efeito, foi considerada uma dupla abordagem:

1. Analisar a agricultura como um elemento cujo peso é muito relevante na economia moçambicana e definir a relação entre o sector agrícola e a economia em geral;
2. Analisar a agricultura como um sistema, fazendo referência ao conceito de cadeia de produção e valor, na qual a produção agrícola é um dos níveis, que tem de ser analisado nas suas relações com os outros níveis, nomeadamente o agro-processamento e mercado.

O capítulo estrutura-se em três partes principais:

1. ***Caracterização de potencialidades***: um conjunto de elementos de tipo não estritamente económico, mas com relevância para as consequências económicas que estes elementos têm;
2. ***A agricultura no contexto da economia nacional***: a agricultura é abordada do ponto de vista da economia no seu geral e são equacionados os desafios que o contexto económico coloca. Por outro lado, é analisada, numa perspectiva económica, a realidade da agricultura em Moçambique;
3. ***Elementos principais da cadeia de produção e valor agrícola***: A análise do sistema agrícola é baseada no conceito de cadeia de produção e valor, que considera a produção agrícola como um nível dentro duma cadeia mais complexa, sendo destacados dois outros níveis, pela sua importância, nomeadamente o agro-processamento e os mercados domésticos e internacionais.

### 1. CARACTERIZAÇÃO DE POTENCIALIDADES

A materialização da Visão tem que ter em conta o estado actual e as potencialidades do País. Entre estas destacam-se os recursos naturais e o capital humano.

#### 1.1. Potencial natural

O País possui condições naturais para a longo prazo desenvolver um sector agrário diversificado e dinâmico. Duma maneira geral, essas condições são as seguintes:

- Uma superfície de 799.380 km<sup>2</sup>, com uma fronteira terrestre de 4.330 km e uma extensão da costa de 2.400 km;
- Cerca de 36 milhões de hectares (ha) de terra arável, dos quais menos de 10% são cultivados;
- 3.3 milhões de hectares irrigáveis, dos quais somente cerca de 50.000 (0,13%) são actualmente irrigados;
- Cerca de 78% da superfície do País é ocupada por florestas <sup>11</sup>. A área coberta de floresta potencialmente produtiva, contendo espécies de valor comercial, é de cerca de 20 milhões de hectares. Esta área corresponde a cerca de 24% da superfície total do País. O volume comercial existente nesta área é de cerca de 22 milhões de metros cúbicos de árvores em pé com um DAP <sup>12</sup> acima de 40 cm;
- Cerca de 9 milhões de hectares de parques nacionais e áreas de reservas de fauna bravia.

Do ponto de vista do potencial agrícola, Moçambique tem 10 regiões agro-ecológicas <sup>13</sup> com diferentes aptidões, as quais em geral são definidas pela precipitação e tipo de solos (Quadro 1, Mapa 1, Mapa 2, Mapa 3). As distintas regiões agro-ecológicas podem ser agrupadas em três macro-zonas: Norte, Centro e Sul <sup>14</sup>.

As zonas Norte e Centro em geral possuem bom potencial agrícola e têm bacias hidrográficas com regimes de escoamento mais permanentes do que no Sul. Estas zonas são, geralmente, produtoras de excedentes agrícolas, mas o desenvolvimento da pecuária de bovinos é dificultada pela mosca tsé-tsé. No entanto, são importantes produtores de gado suíno e caprino, e de aves.

A zona Sul em geral é caracterizada por solos arenosos pobres e por um regime de precipitação irregular e de baixas quantidades. Estas condições não são favoráveis para agricultura de sequeiro. A presença de barragens e sistemas de regadio potencia a agricultura regada ao longo das margens dos principais rios desta zona.

As actividades agrárias mais importantes na zona Sul são a exploração de produtos florestais e a pecuária, embora a produção animal seja afectada por doenças tais como a febre aftosa, a peste suína africana e a Newcastle.

O desenvolvimento das zonas agro-ecológicas é constrangido pela fraqueza das infra-estruturas, nomeadamente: estradas e pontes, linhas-férreas, portos secundários, electrificação, postos de

---

<sup>11</sup> Saket, 1994.

<sup>12</sup> DAP: diâmetro à altura do peito.

<sup>13</sup> Classificação do INIA, 1996.

<sup>14</sup> Este agrupamento não corresponde literalmente à divisão tradicional entre províncias do Norte, Centro e Sul de Moçambique.

distribuição de combustível, telecomunicações, facilidades de comercialização, abastecimento e armazenamento de bens, sistemas de regularização dos rios, armazenamento de água e irrigação, centros de pesquisa tecnológica e de formação técnica e profissional, entre outras. O subdesenvolvimento das infra-estruturas é assimétrico ao longo do País, de tal forma que o maior potencial agrário das zonas Centro e Norte não é devidamente explorado.

Além das infra-estruturas, há características e dinâmicas sociais e económicas que afectam e constroem, ou impulsionam, a capacidade de aproveitamento e desenvolvimento do potencial agrário natural dessas zonas agro-ecológicas.

As secas extremas e cheias cíclicas afectam sobretudo algumas regiões do Sul e Centro do País. As zonas mais áridas (interior de Gaza, norte e interior de Inhambane e sul de Tete) são igualmente mais propensas e mais vulneráveis às secas extremas, uma vez que a pluviosidade normal destas zonas já está nos limites mínimos de possibilidades de produção em condições de sequeiro.

As cheias são mais frequentes nas margens das principais bacias hidrográficas no Sul e Centro do país, principalmente por causa das chuvas que ocorrem nos países vizinhos.

Devido à sua localização geográfica, o País é também afectado por ciclones.

O sistema de informação sobre a ocorrência e impacto das calamidades ainda é pouco articulado e débil, o que dificulta a análise dos impactos e respostas requeridas, bem como a planificação atempada das respostas antes das ocorrências.

As calamidades naturais ainda não são completamente entendidas como parte endógena e crucial do ambiente em que a produção agrária ocorre. Isto conduz a que as respostas às calamidades sejam mais de emergência do que estratégicas. A capacidade de resposta, uma vez que se saiba que a calamidade vai ocorrer ou tenha ocorrido, melhorou nos últimos anos. No entanto, as estratégias para enfrentar os desafios da produção agrária nas zonas áridas e mais vulneráveis nem sempre são claras. Coloca-se a opção de apostar ou não na produção agrária nessas zonas. Se a opção for a aposta na produção agrária, é necessário garantir que as estratégias, a operacionalização dos planos e a alocação de fundos públicos de investimento se dirijam para o desenvolvimento de infra-estruturas, adaptação de tecnologias, incluindo o fomento de culturas resistentes, inovação institucional e outras medidas que potenciem o desenvolvimento agrário em condições mais adaptadas e menos vulneráveis aos factores climáticos.

## **1.2. Recursos Humanos**

Qualquer desenvolvimento tem que contar com o factor humano. As questões principais em relação ao desenvolvimento dos recursos humanos são a capacidade para absorver tecnologias e realizar mudanças, o que possui impacto directo sobre os níveis de produção e produtividade. A capacidade de organização, incluindo a formação de associações e outras formas de produção e gestão de recursos contribuem para melhorar a gestão dos produtores. Para além do factor “capacidade”, que é mais técnico e institucional, também têm que ser tomados em conta os factores “interesse” e “motivação”, de cariz social e económico. Neste caso, não se trata

apenas de “recursos humanos”, mas dos interesses e objectivos que os agentes económicos procuram atingir.

Segundo estimativas baseadas no censo de 1997, Moçambique possui pouco mais do que 17.5 milhões de habitantes, dos quais cerca de 8.5 milhões são homens e 9 milhões são mulheres. De acordo com estatísticas oficiais, cerca de 80% da população economicamente activa está ligada com a produção agrária, e cerca de 70% vive em condições de extrema pobreza (Mapa 4).

A densidade populacional média é de 20 habitantes por Km<sup>2</sup>, mas a distribuição real desta população não é homogénea. As províncias de Nampula e Zambézia, que cobrem 21% do território nacional, concentram cerca de 40% da população total. As zonas de litoral têm densidades populacionais significativamente mais altas que as do interior. A distribuição heterogénea da população coloca pressões diferenciadas sobre o acesso e sustentabilidade do uso dos recursos disponíveis, incluindo o problema do acesso a terra que é significativamente desigual e relacionado com os níveis de pobreza e oportunidades de desenvolvimento.

Segundo projecções oficiais, 14% da população poderá estar infectada pelo HIV/SIDA. Dados os níveis de pobreza, baixa produtividade do trabalho e da rentabilidade agrícola, e a debilidade dos sistemas sociais e económicos, a redução da actividade económica da população activa por efeito da doença poderá resultar em graves consequências económicas e sociais a curto e médio prazos.

O Relatório de Desenvolvimento Humano em Moçambique no ano 2003 indica que em 2002, o crescimento económico atingiu 12%, por outro lado, desde 1994 o Índice de Desenvolvimento Humano está a evoluir positivamente. Esta evolução positiva é devida fundamentalmente a três factores: a evolução positiva do PIB, a redução nas taxas de analfabetismo <sup>15</sup> e a esperança de vida à nascença.

Entre 1997 e 2000 a taxa de analfabetismo foi reduzida em 4.4% no que diz respeito aos homens e 2.9% às mulheres. Se tomarmos o ano de 1980 como referência, a taxa de analfabetismo entre os homens foi reduzida em 28% e em 19% entre as mulheres. Estes indicadores sugerem que, apesar de se ter reduzido a proporção de mulheres que não sabem ler e escrever, vários aspectos sócio-culturais fazem com que estas ainda não beneficiem da mesma maneira que os homens, em termos de atendimento escolar.

Os resultados do QUIBB 2000 mostram uma tendência crescente dos níveis de alfabetização em quase todo o País entre 1997 e 2000, particularmente em Tete, com um crescimento de 30%, seguido de Gaza com um crescimento de 19% e Manica e Inhambane com uma subida de 16%. As razões para este padrão de evolução não são claramente conhecidas, dado que a alfabetização é um indicador que apenas apresenta oscilações significativas a longo prazo. Em Nampula e Zambézia, que estão no epicentro das melhores zonas agro-ecológicas e têm mais população, os índices de analfabetismo reduzem-se muito lentamente e os níveis de participação escolar são os mais baixos do País.

O Índice de Desenvolvimento do Género (IDG), que é um instrumento de medição das disparidades de desenvolvimento entre o homem e a mulher quando comparado com o Índice

---

<sup>15</sup> Redução de 60.5% em 1997 para 56.7% no ano 2000.

de Desenvolvimento Humano (IDH), mostra uma tendência paralela, o que sugere que as diferenças entre o Homem e Mulher não estão a aumentar acentuadamente. É importante salientar que outros elementos como formas sociais de poder, controle de recursos e a discriminação em função do género são igualmente importantes nesta abordagem.

Segundo estatísticas oficiais, mais de 95 % das mulheres estão integradas na agricultura, em comparação com 66% dos homens. Por outro lado, mais de 90% das mulheres envolvidas na agricultura não possuem outras fontes de rendimento fora da machamba. (INE, 1999). Portanto é imprescindível a integração das questões de género nos desafios de desenvolvimento do sector agrário.

O Programa do Governo para Redução da Pobreza (PARPA) reconhece o papel da educação para o crescimento económico, a expansão da quantidade e qualidade dos recursos humanos no processo de produção, a capacidade de absorver tecnologias, a promoção da equidade social, regional e de género. Os principais objectivos na área de educação incluem o alcance da educação primária universal, enquanto se expande rapidamente a educação secundária, educação não-formal e educação técnico- profissional.

Apesar dos esforços do Governo para o alargamento da rede escolar, as infra-estruturas de ensino técnico profissional orientados para o ensino da agricultura ainda não são suficientes: o total das escolas públicas do ensino técnico orientados para a agricultura são 10, das quais 8 são de nível básico e 2 são institutos médios (Maputo-Boane e Manica-Chimoio.). De um total de cerca de 70 escolas de ensino técnico profissional existentes no País, cerca de 46 são públicas. A maioria está vocacionada para a formação técnico-profissional nas áreas de comércio e indústria.

O programa do Governo na área de ensino técnico profissional compreende a médio prazo a reabilitação e construção de infra-estruturas, colocação de equipamentos em escolas de artes e ofícios, revisão curricular e a expansão do ensino médio nas províncias de Gaza, Zambézia e Niassa.

Desde 1999 o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural iniciou o processo de elaboração da Reforma Institucional, a qual preconiza um quadro e modelo organizacional do MADER mais eficiente que responda aos desafios de desenvolver um sector agrário moderno e competitivo. A formação de quadros a todos os níveis é um factor importante na prossecução desse objectivo.

## **2. A AGRICULTURA NO CONTEXTO DA ECONOMIA NACIONAL**

Os problemas e as características da economia nacional serão analisados do ponto de vista de agricultura com o objectivo de determinar os desafios que esta realidade coloca ao desenvolvimento agrário.

## **2.1. Desafios económicos do desenvolvimento agrário**

### **2.1.1. Contexto macroeconómico da agricultura**

Segundo as estimativas oficiais, o Produto Interno Bruto (PIB) tem crescido significativamente na última década. No entanto, este crescimento é instável, concentrado e de base restrita, sendo determinado por diversas componentes de serviços, incluindo transportes, comércio e serviços financeiros, e por mega projectos (Gráfico 2, Gráfico 3).

O crescimento relativo dos serviços é típico de processos de rápido desenvolvimento por causa das ligações internas da economia. No entanto, no caso da economia de Moçambique, os serviços são predominantemente urbanos ou relacionados com os países do hinterland, e contribuem pouco para as ligações económicas com a agricultura e o meio rural, pelo que não favorecem o desenvolvimento de uma base ampla e diversificada de crescimento económico.

A cidade de Maputo concentra cerca de metade da rede comercial (68% dos grossistas), 80% das empresas de serviços, 35% da rede de abastecimento de combustíveis, 40% dos balcões da banca e cerca de 60% das operações bancárias, bem como 80% das casas de câmbio. Em comparação, Zambézia e Nampula, apesar de serem províncias com maior aptidão agrária, cobrem 21% do território nacional e concentram 40% da população, apenas contêm 17% da rede comercial (21% dos retalhistas e 10% dos grossistas), 5% das empresas de serviços, 16% da rede de distribuição de combustíveis e da rede de balcões bancários, e 3% das casas de câmbio. Estas duas províncias, no seu conjunto, detêm 30% das estradas, nomeadamente 21% das estradas revestidas e 33% das não revestidas, mas o estado e taxa de transitabilidade dessas estradas são muito deficientes <sup>16</sup>.

Os mega-projectos inserem-se nas iniciativas de expansão do complexo mineral-energético internacional, e incluem a Mozal, a Motraco, o Ferro e Aço, as reservas de gás natural e o gasoduto da Sazol, os projectos de areias pesadas de Chibuto e Moma, e outros. Como se verá mais adiante, estes projectos concentram cerca de 45% do total de investimento aprovado para Moçambique na última década e meia.

Portanto, o padrão do crescimento global da economia não parece ser o mais adequado para reduzir a pobreza, diversificar a base produtiva, fortalecer as ligações económicas internas e, neste processo, gerar sustentabilidade e equidade económicas. A agricultura e a agro-indústria podem e devem contribuir para reequilibrar o crescimento, fornecendo uma base social e económica mais ampla de produção e de acesso à riqueza gerada.

A análise da balança de pagamentos de Moçambique, que é um dos indicadores fundamentais da sustentabilidade e competitividade da economia e dos padrões de crescimento, mostra dois aspectos fundamentais. Em primeiro lugar, os défices comercial e global são insustentáveis e maiores que as exportações de bens. Em segundo lugar, eles parecem estar fortemente relacionados com o investimento, no sentido em que a expansão do investimento e da economia resulta no aumento destes défices.

Este último resultado não é surpreendente, dado que é normal que a expansão económica, a curto prazo, obrigue a mais importações, crescendo as exportações mais lentamente, pois é

---

<sup>16</sup> Dados disponíveis no MIC, MIREME, ANE, INE e Relatórios Anuais do BM e KPMG.

necessário criar a capacidade produtiva, melhorar a competitividade e adquirir capacidade de penetração no mercado externo. No entanto, a expectativa normal é que, a médio prazo, o investimento se reflita no aumento significativo das exportações e num certo nível de substituição de importações, na medida em que as capacidades produtivas potenciadas pelo investimento podem ser usadas para gerar novas capacidades produtivas e sustentar novo investimento.

A análise do padrão da relação entre a balança de pagamentos e o investimento em Moçambique mostra que as exportações respondem muito pouco ao investimento, mesmo a médio e longo prazos. A única excepção foi introduzida pelo investimento da Mozal, uma vez que este mega projecto só produz para exportação. Mesmo neste caso, como a Mozal tem um contributo fiscal muito baixo e pode repatriar os lucros livremente, o seu contributo para a moeda externa disponível na economia é muito limitado. Por outro lado, a capacidade produtiva que tem sido criada não tem contribuído para reduzir a dependência que a actividade económica tem em relação a importações, o que parece reflectir a fraqueza das ligações económicas internas e a debilidade do processo de substituição de importações.

Este padrão, em que o aumento do investimento resulta no agravamento da balança de pagamentos, é derivado fundamentalmente da estrutura da base produtiva, concentrada em semi-processamento de produtos primários para exportação, cujos termos de troca tendem a deteriorar-se e são voláteis, ou processamento final de bens de consumo dependentes de importações. Por causa desta estrutura produtiva, que se tem reproduzido e agravado ao longo das últimas quatro décadas, as exportações não aumentam, é acrescentado pouco valor à produção e recursos e não se desenvolvem ligações internas entre os diferentes sectores produtivos e de serviços.

O desenvolvimento da agricultura e agro-indústria pode e deve contribuir para alterar estas tendências gerando as necessárias ligações entre sectores e agentes, assentes na diversificação da produção, melhoria da produtividade do trabalho, dos rendimentos agrários e da qualidade dos produtos, bem como o aumento do valor acrescentado nas cadeias produtivas e de valor. A agricultura e agro-indústria podem, portanto, substituir importações; diversificar e expandir exportações dentro de processos que acrescentem mais valor e de acordo com a análise económica de mercados e oportunidades dinâmicas. Elas podem igualmente potenciar o desenvolvimento de outros sectores como, por exemplo, de produção de bens intermédios, maquinaria, equipamento, assistência técnica, pesquisa e desenvolvimento tecnológico, serviços financeiros e comerciais, e outros.

As estratégias corporativas, mercados e preços, a infra-estrutura, quadros e mecanismos institucionais de coordenação e articulação, aspectos de política económica (tais como acesso a crédito direccionado para exportação, a dinâmica da taxa de câmbio e os sistemas indiferenciados de incentivos), entre outros, têm impacto significativo no investimento, na diversificação da produção, na substituição de importações e nas exportações.

### **2.1.2. Financiamento**

As estatísticas oficiais apontam para a persistência de um nível muito baixo ou, mesmo, negativo de poupança na economia, o que contribui para explicar a relação positiva e forte entre investimento e fluxos externos de capital, e a concentração do investimento em torno de projectos financiados com investimento directo estrangeiro (IDE) e empréstimos externos ou ajuda internacional.

Um dos desafios centrais para a estratégia agrária é o de identificar e mobilizar recursos adicionais para o financiamento do investimento e das operações agrárias correntes. Neste contexto, é importante analisar a dinâmica do investimento em Moçambique e na região, identificar investidores e investimentos específicos que possam ser atraídos para Moçambique e o benefício líquido que daí poderá resultar. É necessário igualmente identificar possíveis fontes de financiamento, fazendo melhor uso de entidades financeiras e organizações promotoras de pesquisa e desenvolvimento tecnológico, e aprofundar a pesquisa de mercados, análise estatística e económica, tanto nos países da SADC, como em outras regiões.

Os mercados informais de crédito e poupança nas zonas rurais podem dar um contributo significativo ao investimento. Paralelamente, a racionalização dos diferentes fundos de fomento, entidades de microcrédito e sistemas formais de captação de poupança implicarão o desenvolvimento das bases de um sistema financeiro virado para o desenvolvimento rural.

No mesmo contexto, é necessário mobilizar os produtores e outros agentes económicos intervenientes no desenvolvimento rural e actividades agrárias, incluindo os comerciantes, empresas concessionárias, a banca e outros agentes, para uma aplicação mais dinâmica e intensiva de capitais acumulados através do comércio, serviços financeiros e outras actividades.

A estratégia agrária tem que endogeneizar a mobilização dos recursos financeiros de que necessita, tomando em conta o quadro macroeconómico e as várias possibilidades de captar e aplicar, produtivamente, as capacidades financeiras disponíveis. Isto quer dizer que o financiamento do desenvolvimento agrário, num contexto em que a agricultura se entende como base de acumulação, deverá ser o resultado de três factores chave combinados: o desenvolvimento institucional dos agentes económicos, a identificação de estratégias coerentes e economicamente fundamentadas, e a priorização e coordenação dos objectivos, actividades e intervenções. As capacidades, estratégias, prioridades e articulação devem ser desenvolvidas em torno de cadeias de processos económicos, mobilizando assim o conjunto das capacidades nacionais, permitindo aumentar a eficácia e eficiência dos recursos disponíveis e aplicados e a atracção de mais recursos e agentes económicos para o processo de desenvolvimento agro-indústria. Isto requer:

- Desenvolver as capacidades institucionais para analisar e tirar proveito de tendências e oportunidades de investimento e financiamento, racionalizar e utilizar eficaz e eficientemente as capacidades existentes, e captar e aplicar produtivamente as poupanças existentes;
- Identificar e priorizar, com base em informação e análise económica, os tipos de produtos e actividades de cadeias produtivas e de valor que requerem financiamento, em especial que estejam ligadas com o aumento da produtividade do trabalho, rendimentos agrários e qualidade dos produtos, e a transformação e exportação de produtos agrários em condições vantajosas;
- Atrair capital estrangeiro e nacional, comercial, financeiro e produtivo, formal e informal, para financiar o investimento agro-indústria:
  - fornecendo estratégias de investimento credíveis, que contenham objectivos e prioridades claras, articuladas e integradas, e que incluam análises coerentes de sustentação económica;

- ajudando a desenvolver a organização institucional dos produtores e outros agentes económicos para facilitar e rentabilizar a captação e utilização de recursos financeiros;
- coordenando e articulando a intervenção pública na capacitação e potenciação dos processos e cadeias sócio-económicos fundamentais, ligados com o desenvolvimento agrário;
- identificando e seleccionando os investimentos prioritários a realizar, de modo a gerar as ligações de crescimento e investimento necessárias.

Várias análises e estudos recentes sobre a questão do financiamento de forma generalizada partilham o sentimento de que:

- Existem vários obstáculos e dificuldades no acesso a fontes de financiamento:
  - São exigidas garantias reais muito elevadas;
  - São exigidos níveis relativamente elevados de participação;
  - São adoptados sistemas relativamente complexos para formular um pedido de financiamento;
  - Existe uma atitude negativa com respeito ao sector agrário;
  - As instituições financeiras estão concentradas nas zonas urbanas e fundamentalmente em Maputo.
- A taxa de juro é muito alta e não viabiliza empreendimentos com altos custos iniciais e uma taxa de recuperação lenta, especialmente nos primeiros anos, como tipicamente tendem a ser os investimentos agrícolas e agro-industriais.

É importante notar que o impacto destes “obstáculos” não é igual para todas as empresas. As empresas e os investimentos mais desfavorecidos são os investimentos que não estejam associados com capital internacional de relevo, permitindo reduzir o custo total do investimento com uma taxa de juro menor e incluindo know-how e acesso aos mercados, os investimentos de menor envergadura e as empresas de pequena e média dimensão.

Existem, ainda, problemas específicos relativos ao sector empresarial. Muitas empresas têm um nível de endividamento, determinado principalmente no período da guerra, que as impede de voltar a uma situação financeira sã e proíbe-lhes o acesso a novos fundos. As capacidades financeiras e de gestão do sector empresarial são fracas, o que tem duas consequências: em alguns casos limitam a capacidade de fundamentar economicamente e apresentar um sólido plano de negócios que possa ser aceitável para os bancos; noutros casos, os problemas surgem depois do crédito ser recebido, quando estas fraquezas geram problemas a nível da gestão financeira e dificuldades nos reembolsos.

Esta análise parece sugerir que, relativamente ao acesso aos recursos necessários para investimento em agricultura e agro-indústria, é necessário tomar simultaneamente em conta dois níveis de problemas: o nível da oferta dos serviços financeiros e o nível da demanda. Em particular a nível da demanda, por além dos problemas de tipo “micro” previamente mencionados, é necessário sublinhar a existência de problemas de tipo “macro”, isto é, que a ausência de políticas e estratégias selectivas, concretas, claras, eficientes, produtivas e eficazes por parte do Governo não facilita nem incentiva a atracção de capitais, quer por parte do sector financeiro, quer por parte de investidores privados, tanto nacionais como internacionais.

Para além disso, outras razões são apresentadas como determinantes dos problemas que afectam de forma directa a “oferta” de crédito e de serviços financeiros compatíveis com os investimentos agrícolas e agro-industriais:

- *Política macroeconómica* - Em consequência dos programas de estabilização que Moçambique tem feito nos últimos 15 anos, a política monetária tem sido particularmente restritiva com dois resultados evidentes: altas taxas de juro e restrições na distribuição do crédito. Além disso, a emissão de títulos do tesouro e das empresas (especialmente bancárias) desvia a poupança para objectivos especulativos e ajuda a manter altas taxas de juro.
- *Sistema financeiro muito concentrado* - a nível geográfico (em Maputo) e institucional (um único banco controla mais do que 50% do mercado, e os quatro bancos principais controlam 90%). Assim, os bancos funcionam num ambiente oligopolista, onde os altos custos resultantes e a ineficiência interna e de escala são passados aos clientes principalmente através de “spread” muito altos <sup>17</sup>. Dada a baixa cobertura territorial do sistema bancário, este não funciona como mobilizador da poupança, sobretudo nas zonas rurais.
- *Interesses do sistema financeiro* - os bancos fazem investimento sobretudo em projectos de rápido e alto retorno, ou projectos grandes que contam com a forte participação de capital estrangeiro.
- *Baixo nível de poupança* - Os depósitos não superam 30% do PBI (900-1000 milhões de dólares) e a maioria são depósitos de curto prazo. O investimento na economia supera largamente os depósitos a prazo, e para acelerar o crescimento e transformação da economia, muito mais investimento será necessário.

Por último, e do ponto de vista de construção duma estratégia orientada para a mobilização de investimentos, é crucial analisar os interesses e os objectivos estratégicos dos investidores e do sistema financeiro, com o objectivo de desenvolver políticas capazes de realmente atrair fundos para investimentos e reduzir os problemas da “oferta” de capitais. Isto significa entender no concreto porquê e onde os bancos e os investidores investem, quais são as motivações e os objectivos que orientam as suas decisões, e a razão porque se concentram em alguns sectores ou alguns tipos de negócios <sup>18</sup>.

Apesar desta situação, é importante notar que nos últimos anos têm sido desenvolvidas por alguns actores várias experiências interessantes, as quais poderiam ser, após uma análise detalhada, expandidas e replicadas.

- GAPI: Para além do crédito, principalmente para agro-negócios, realizou recentemente com sucesso duas experiências relevantes:
  - Promoção do sistema de *contract-farming* e crédito aos pequenos produtores do algodão, em parceria com a AGRIMO;

---

<sup>17</sup> Ref. Carvalho Neves.

<sup>18</sup> Por exemplo, na base dos dados oficiais, 22 a 23% dos créditos do sistema bancário doméstico são direccionados para a agricultura, o que significa que existem empreendimentos agrícolas que parecem atractivos e outros não. Entender estas diferenças é fundamental para poder agir sobre o processo de mobilização de investimentos na agricultura.

- Promoção das associações, e créditos ao fórum de pequenos produtores, em parceria com a CLUSA.
- AMODER: Esta organização, que também se dedica ao crédito para agro-negócios, introduziu um esquema do tipo “fundo de risco” na província de Niassa, com foco especialmente na comercialização agrária (projecto MALONDA);
- INCAJU: Este instituto público introduziu um fundo de garantia, em parceria com o BCI;
- Com o apoio do IFAD está a ser desenvolvido um sistema integrado de finanças rurais, o qual poderia vir a ser o “quadro” que permita reviver as finanças rurais.

Uma análise preliminar destas experiências permite observar dois elementos importantes para o desenvolvimento das estratégias do MADER:

- O contexto institucional é crucial para permitir o crédito aos pequenos produtores. No caso de ambas as experiências do GAPI, o crédito pode chegar aos produtores porque existe a possibilidade de reduzir os custos de transacção na sua gestão e aumentar as garantias de reembolso, dado haver uma garantia de mercado (via CLUSA ou AGRIMO). A inexistência destas condições institucionais (sistema de concessões no caso de AGRIMO e associativismo no caso da CLUSA) inviabilizaria sem dúvida todo o esquema do crédito;
- Os elementos de fraqueza na demanda podem inviabilizar a rentabilidade dos investimentos. Em particular a nível dos pequenos produtores, processadores e comerciantes rurais, existem fraquezas na capacidade de gestão e administração financeira que, no caso de MALONDA, são cobertas pela instituição financiadora, dado que existe um incentivo para que o investimento tenha o maior êxito possível - de facto não existem juros e os lucros são divididos 50-50% entre o produtor e MALONDA. Este exemplo mostra que “fortalecer” a demanda facilita a “oferta” de fundos para investimentos.

Em conclusão, é importante ressaltar um elemento importante que deriva da análise da situação do sistema do financiamento e investimento, nomeadamente o elevado grau de fragmentação e dispersão, e a falta dum quadro estratégico de base que permita integrar as experiências existentes, desenvolver um ambiente favorável ao surgimento de novas iniciativas e mobilizar através de estratégias viáveis e credíveis os capitais e as poupanças existentes.

### **2.1.3. Investimento**

Uma análise dos padrões do investimento demonstra um elemento significativo, tanto a nível da economia no seu geral quanto a nível do sector agrícola: uma marcada concentração num número limitado de projectos (“mega-projectos”).

A nível da economia no seu geral, a concentração do investimento nos megaprojectos é tão evidente, que uma dúzia de projectos concentra quase 70% do capital investido na economia nacional, entre 1990 e 1999. De maneira análoga, a província de Maputo concentra quase 60% dos investimentos totais na economia no mesmo período<sup>19</sup> (Gráficos 9, 10, 11 e 12).

---

<sup>19</sup> Fonte: Carlos Castel Branco (2002).

Antes de analisarmos especificamente o investimento na agricultura, é importante sublinhar que esta análise está baseada em dados do Centro de Promoção do Investimento (CPI), que regista as “intenções de investimento”, o que implica que existem duas possíveis fontes de erros que é preciso tomar em conta. Em primeiro lugar, nem sempre as intenções de investimento se concretizam em investimentos reais. Em segundo lugar, estes dados subestimam todos os investimentos que os pequenos produtores possam fazer e que não são registados no CPI. Com respeito a estes problemas, uma possível resposta consiste no facto de pequenos desvios ou erros não afectarem as “tendências”. Um ponto essencial é que se torna necessário que o MADER desenvolva maior capacidade e uma base estatística mais sólida para monitorar o investimento real na agricultura, condição necessária para qualquer estratégia de atracção e promoção dos investimentos privados.

A análise dos padrões de investimento na agricultura mostram que a sua importância relativa é tal que este sector concentra 8% do investimento total, posicionando este sector no quarto lugar após a indústria transformadora, o turismo e os recursos naturais. Se medirmos o peso da agricultura, não com referência ao investimento total mas em relação ao investimento privado nacional, este sector concentra cerca de 6%. Se olharmos para o investimento estrangeiro, a agricultura só recebe 4% do total investido na economia moçambicana. Finalmente, se considerarmos o empréstimo, a agricultura concentra 10% do dinheiro que o sector financeiro, doméstico e internacional, investe no País (Gráficos 13 e 14).

Quando se analisa o investimento no sector agrícola, as características predominantes, obviamente relacionadas, são a elevada concentração sectorial, com o açúcar e algodão representando 60% dos investimentos privados, bem como uma forte concentração geográfica, com as províncias de Maputo e Sofala mobilizando quase 60% dos investimentos na agricultura.

Com o fim de entender as determinantes destes padrões de investimento, pode ser útil analisar a correlação entre investimento e outras variáveis como “potencial agro-ecológico” e exportações.

A primeira constatação é que não existe uma necessária correlação entre distribuição dos investimentos e “potencialidades agro-ecológicas”, como tradicionalmente definidas, pois o sul e o centro recebem a grande maioria dos investimentos.

A segunda constatação é que não existe uma forte correlação entre o peso do investimento e o peso global na produção nas exportações. De facto, o algodão e açúcar, que concentram 60% do investimento total na agricultura, têm um peso sobre as exportações agrícolas que não supera 35%. Este dado pode ser explicado se tivermos em conta que aproximadamente 70% das exportações agrícolas são produtos em bruto ou com um mínimo de processamento (caju em bruto, tabaco, madeira, algodão descaroçado). O tabaco e o caju em bruto, que representam aproximadamente 45% das exportações agrícolas, recebem muito pouco investimento. As principais consequências desta falta de correlação entre investimento e exportações tem várias consequências: o baixo valor acrescentado das exportações, o facto de não ter base na produtividade, rentabilidade e qualidade, e o mercado potencial de crescimento. A dinâmica presente é oposta ao que deveria ser uma estratégia de diversificação e aumento do valor acrescentado, penetração em mercados mais dinâmicos e lucrativos e sustentabilidade da presença, visto que o peso destes mercados a nível global está em forte redução. Finalmente, as ligações de crescimento são fracas, apontando para problemas a vários níveis, como por exemplo, as ligações intra-sectoriais e o emprego.

Estes padrões levantam a pergunta sobre o que é que está a determinar o investimento na agricultura em Moçambique. É possível colocar a hipótese de que as principais determinantes até hoje têm sido fundamentalmente estratégias corporativas regionais, ligadas à competição oligopolista, para aproveitamento do mercado quer nacional, quando este se encontra protegido, como no caso do açúcar, e o internacional, no caso de existência de quotas e preferências comerciais outorgadas ao País.

Relativamente à análise dos padrões do investimento na agricultura, é importante é notar dois elementos adicionais: a importância da infra-estrutura e a coordenação dos investimentos.

A importância da infra-estrutura parece mais clara quando notarmos que o investimento parece ter uma forte correlação com a existência e a possibilidade de utilizar infra-estrutura, para a ligação entre produção-processamento-mercado, i.e. estradas e portos, bem como para facilitar o processo produtivo, i.e. energia eléctrica.

O problema da falta de coordenação do investimento é evidente especialmente quando vários investimentos são feitos sem tomar em conta as condições de oferta de matéria prima e acentuando problemas a nível local, como é o caso do algodão em Nampula, onde a produção de matéria prima não supera as 50,000 tons, enquanto a capacidade de processamento é de 180,000 tons. De facto, o papel do Estado, até ao momento, tem sido mais de tipo reactivo que pró-activo, no procura e na resposta aos investidores.

Em geral, dado o grande peso do investimento sul-africano, é possível constatar que os seus padrões correspondem aos acima descritos (Gráficos 15 e 16).

A agricultura pesa menos de 7% no total dos investimentos, tendo um impacto de 36% sobre o emprego total por eles criado, e constituindo o terceiro sector em termos de investimento e o primeiro em termos de emprego. Nas outras componentes de IDN (investimento directo nacional), empréstimos e IDE (investimento directo estrangeiro), a agricultura representa respectivamente 12%, 7% e 5% (Tabela 1).

Se olharmos para a distribuição a nível provincial do investimento sul-africano na agricultura, é importante destacar que ele é particularmente relevante nas províncias de Manica (86%), Niassa (100%), Nampula (66%), Cabo Delgado (62%) e Sofala (68%), províncias onde de facto o investimento em manufacturas é relativamente baixo<sup>20</sup>. É também importante notar que estas não são as províncias que mais beneficiam do investimento total (Tabela 2). Igualmente é importante referir que a agricultura, em algumas destas províncias, representa um sector fundamental para atrair o investimento, o que implica que o sector pode ser um factor de redução dos desequilíbrios regionais no País. Este é um ponto importante a destacar em relação ao papel que a agricultura pode ter na economia nacional, e aos desafios que os padrões de investimento e desenvolvimento colocam ao desenvolvimento agrário.

---

<sup>20</sup> Evidentemente o investimento está fortemente concentrado na província de Maputo

## **2.2. Peso e caracterização económica da agricultura**

### **2.2.1. Caracterização geral**

A produção agrícola é dominada pelas culturas alimentares, nomeadamente mandioca, milho, arroz e mapira. A proporção destas culturas na produção agrícola total chega a atingir 90%, e tem sido relativamente estável nas últimas três décadas (Fonte: INE, SNAP).

Apesar disso, estes dados devem ser lidos com cautela, pois a própria base estatística pode estar a induzir em erro:

- Existem limitações na série histórica antes de 1992. O problema principal é que, relativamente às culturas alimentares, até esse ano só eram avaliadas as quantidades comercializadas e não as efectivamente produzidas. Esta é uma diferença grande, considerando que a percentagem comercializada destes produtos tende a ser muito baixa. Para superar este problema, os dados até 1992 foram ajustados com base em rácios de conversão que permitem incluir estimativas de auto consumo;
- Em segundo lugar, os dados sobre a produção são determinados por estimativas da população, ajustadas por coeficientes relativamente fixos de áreas cultivadas e rendimentos por área, e por estimativas sobre o peso de cada cultura na economia familiar. É provável, portanto, que o erro estatístico favoreça estas culturas;
- Finalmente, as bases de dados mais completas são sobre culturas alimentares básicas por causa da preocupação com a segurança alimentar, pelo que este poderá ser um terceiro factor de distorção a afectar a estimativa do peso relativo das culturas.

Em todo o caso, não existem muitas dúvidas que as culturas alimentares básicas constituem a maior fatia da produção agrícola nacional.

Não existe suficiente informação sobre outros produtos alimentares importantes, como vegetais, frutas e feijões. Há números globais mas não sobre variedades, e mesmo estes números globais são de baixa fiabilidade. Por exemplo, existe informação sobre o número de árvores de fruto, mas, à parte o trabalho do TIA 2001, não existem estimativas fiáveis sobre as quantidades produzidas nem sobre as variedades de frutas.

### **2.2.2. Estrutura das exportações**

Se olharmos para a estrutura das exportações agrícolas de Moçambique é possível ver que existe uma forte dependência de commodities como caju não processado, algodão, tabaco, açúcar, madeira não processada e copra. Esta situação denota ao mesmo tempo uma fraqueza e uma grande vulnerabilidade do sistema produtivo agrário que é preciso tentar enfrentar de duas maneiras (Gráfico 19, Gráfico 20, Gráfico 21, Gráfico 22, Gráfico 23):

A curto prazo, existem instrumentos financeiros de vários tipos para reduzir o risco ex-ante e reduzir as perdas ex-post, que podem ser considerados. A escolha e uso efectivo dos instrumentos de diminuição do risco envolve o seu conhecimento, a análise do custo- benefício de cada um, a sua adaptação à realidade da economia nacional, a compreensão das condições institucionais requeridas e das características e dinâmicas dos produtores e de outros agentes.

Um estudo recente do MIC sobre a possibilidade de instalar uma bolsa de produtos agrícolas no norte de Moçambique, que poderia ajudar a estabilizar os preços e estabelecer mercados futuros, concluiu não haver suficiente excedente que justificasse tal acção. O estudo concluiu que, para além do aumento geral de excedentes, seria necessário desenvolver associações de produtores para viabilizar o funcionamento da bolsa de produtos agrícolas, garantindo a escala mínima necessária.

Tentativas de estabelecer mercados futuros de produtos agrícolas específicos para exportação (paprika e algumas oleaginosas), com associações de camponeses em Nampula, não tiveram grande sucesso por vários factores. Os produtores têm dificuldades em perceber os mercados e também adoptam estratégias de diversificação para reduzir o risco, em vez de se concentrar em produtos específicos, ainda que estes tenham contratos futuros e mercados externos. Além disso, há grandes assimetrias de informação sobre mercados entre produtores e compradores, o que dificulta a base negocial e reduz a confiança no processo.

Para além disso, é necessário assinalar que, apesar da tendência secular de deterioração dos termos de troca e das fortes oscilações nos preços internacionais, a curto e médio prazos há oportunidades que podem e devem ser exploradas. Por exemplo, se se olhar para os preços de alguns dos produtos nos últimos 5-10 anos, as tendências podem ser estáveis ou mesmo crescentes, o que implica que é importante desenvolver capacidades para aproveitar os ciclos de “boom and burst” que caracterizam as commodities actualmente a ser produzidas e exportadas em Moçambique.

A longo prazo, é necessário diversificar a produção, acrescentar maior valor, criar capacidade para monitoria contínua das dinâmicas dos mercados internacionais e aproveitar os produtos mais dinâmicos e as várias oportunidades que vão surgindo. A transformação da base produtiva deve começar a curto prazo, incluindo a criação das capacidades institucionais <sup>21</sup>, sociais e técnicas necessárias.

Por além da monitoria dos mercados, o Estado tem um papel importante na sua criação, através da negociação bilateral sobre condições de acesso e a eliminação de eventuais barreiras.

O ponto fundamental é que a economia não deve continuar a apostar na exportação de produtos em bruto como solução para os problemas da balança de pagamentos. Torna-se necessário promover, numa base mais diversificada, a agro-indústria que alimente o mercado doméstico, substitua importações e também exporte.

Parece claro que a análise e a monitoria constantes dos mercados é um elemento importante para fundamentar qualquer estratégia. De forma muito geral é necessário recolher informação sobre os seguintes elementos:

---

<sup>21</sup> Capacidades institucionais referem-se a organizações, sistemas de funcionamento e rotinas, tanto no sector público como privado e sociedade civil.

- Tendências dos preços internacionais, diferenciando por tipos, qualidade e níveis de processamento;
- Oferta a nível global;
- Procura a nível global;
- Estrutura das cadeias produtivas globais;
- Situação/estrutura da produção em Moçambique.

Este esquema permitiria dar uma visão geral da situação global e do contexto internacional. Poderiam ser necessárias análises mais detalhadas com respeito a alguns mercados alvos específicos. Um check-list de perguntas preliminares para fazer uma pré-avaliação da existência de potenciais oportunidades nos mercados poderia incluir:

- Rever as estatísticas sobre importações, consumo e produção domésticos no mercado alvo, e determinar aproximadamente os preços domésticos e os preços das importações, países de origem e tendências;
- Contactar companhias de transporte (marítimas, terrestres e aéreas) para obter os custos de transporte desde os principais portos/pontos de produção em Moçambique até os principais pontos de chegada ao mercado alvo;
- Rever a pauta aduaneira com o objectivo de obter as tarifas aplicadas aos produtos moçambicanos e verificar se existe algum tratamento preferencial relativamente aos produtos dos outros países;
- Contactar três ou quatro compradores/importadores para obter as suas opiniões sobre a possibilidade futura de comprar/importar produtos de Moçambique e investigar com especial ênfase não só os preços que eles normalmente aplicam para os consumidores e que consideram atractivo para os fornecedores, mas também os requerimentos de qualidade e a “percepção” presente dos produtos moçambicanos nos segmentos de mercados relevantes;
- Calcular, de forma indicativa, qual deveria de ser o preço CIF em Moçambique. A partir do preço pagados pelos importadores subtrair os custos de transporte, os custos aduaneiros e outros custos;
- Para os produtos identificados, sugerir quais os “subprodutos” que tenham maior potencial de mercado.

### **3. ELEMENTOS PRINCIPAIS DA CADEIA DE PRODUÇÃO E VALOR AGRÍCOLA**

#### **3.1. Agro-indústria**

A principal constatação nesta área é que, embora o papel e as potencialidades que a agro-indústria pode ter para Moçambique sejam muito grandes, a situação actual está caracterizada por uma grande fraqueza do sistema agro-industrial. A situação geral caracteriza-se por baixos níveis de produtividade e reduzida capacidade de competir com importações. Este facto exige uma intervenção sofisticada, baseada numa análise integrada da relação da agro-indústria com a agricultura e com o resto da economia, e articulada à volta do conceito de cadeia de valor e produção, que permita ligar os vários níveis do sistema agro-industrial.

Um elemento fundamental a reter é a importância de ligar a agro-indústria, por um lado com os mercados, o sistema de produção agrícola e o fornecimento de insumos e, por outro lado, com os mercados internacionais.

Os relatórios de avaliação da agro-indústria mostram uma agro-indústria que trabalha, em média, a 30% da sua capacidade instalada. As razões principais são a falta de matéria-prima concentrada e estável (ex. fruta) ou a baixa capacidade de competir com os comerciantes que exportam em bruto (ex. caju). Disto decorrem duas conclusões, sendo a primeira a falta de coordenação entre o processamento e a produção de matéria prima, e a segunda a relação dinâmica que existe entre estes dois níveis. Tal como no caso da análise do mercado interno, existe um problema de ligação dinâmica entre oferta e procura a nível da agro-indústria. A estrutura da produção agrícola está ligada aos níveis e padrões de industrialização e processamento. Diferentes estruturas industriais podem promover diferentes estruturas de produção agrícola. Estas, por sua vez, podem facilitar ou dificultar a adopção de diferentes estruturas industriais. Além disso, se houver agro-indústrias perto das fontes de matérias-primas, aquelas constituem-se em mercados dos excedentes agrícolas locais, e podem (não necessária nem automaticamente) incentivar a produção agrícola.

É evidente que os problemas e as ineficiências da agricultura vão impedir o desenvolvimento dum agro-indústria competitiva em Moçambique, mas ao mesmo tempo, uma estratégia de desenvolvimento da agro-indústria, adequadamente articulada com o contexto e as dinâmicas no âmbito do sistema agrícola local, pode incentivar o desenvolvimento de capacidades e aumentar a produtividade dos produtores agrícolas.

Esta reflexão leva a notar que o papel que a agro-indústria pode ter na economia nacional em geral, e relativamente ao desenvolvimento da agricultura em particular, é fundamental. Serão delineados alguns destes cenários, sem implicar que a simples existência da agro-indústria seja condição suficiente para isto acontecer.

A agro-indústria pode tornar-se num potente motor para o desenvolvimento da agricultura e a redução da pobreza nas zonas rurais através do seu impacto potencial:

- Criação de oportunidades de emprego;
- Assegurar um mercado estável para os produtores agrícolas;
- Valorização e incentivos aos produtores agrícolas com um impacto positivo sobre a qualidade e produtividade dos produtores agrícolas.

Para além disso, o impacto e a relevância da agro-indústria sobre o tecido económico e como forma de reduzir alguns dos problemas macroeconómicos pode permitir:

- Diversificação das exportações e melhoramento da balança de pagamentos através de maiores exportações e redução de importações;
- Diversificação e desconcentração dos padrões de investimento;
- Desenvolvimento de ligações dinâmicas de crescimento entre vários sectores (i.e. agricultura, serviços, maquinaria intermédia, etc.)
- Aumento da riqueza a nível das zonas rurais.

Por fim, o papel da agro-indústria numa estratégia de desenvolvimento que vise enfrentar os problemas das dinâmicas dos mercados internacionais é também outro ponto importante, que será posteriormente detalhado.

É importante notar que existem duas diferentes interpretações de agro-indústria, que não têm características fundamentalmente diversas, mas que podem influenciar as estratégias de desenvolvimento. A questão principal não é definir qual destas duas visões é a correcta ou apropriada, mas é necessário distinguir explicitamente entre estas duas interpretações, evitar confundi-las e saber qual delas priorizar, considerando os objectivos e contextos locais que inevitavelmente vão variar ao longo do País, bem como ao longo do tempo.

A primeira interpretação, mais comum no círculo das ONG's e dos micro-projectos para geração de rendimentos a nível das zonas rurais, considera agro-indústria apenas aquelas actividades pós-colheita que permitem libertar força de trabalho e tendem a aumentar a segurança alimentar (i.e. moagem de milho de pequena escala). Este tipo de agro-indústria dificilmente vai ter as características referidas anteriormente, e tornar-se num potente motor de desenvolvimento e acumulação, porque de facto tem outros objectivos e tende a funcionar mais como "safety net".

A segunda interpretação baseia-se num conceito da agro-indústria centrada nos processos de acumulação e de desenvolvimento de um conjunto de ligações dinâmicas de crescimento com o resto da economia.

É importante diferenciar estas duas interpretações e permitir uma intervenção baseada numa análise integrada da relação da agro-indústria com a agricultura e com o resto da economia, articulada à volta do conceito de cadeia de valor e produção, que permita ligar os vários níveis do sistema agro-industrial, e ligar este mesmo sistema com o resto da economia.

### **3.2. Comércio interno**

O processo de liberalização introduziu mudanças estruturais que tiveram um duplo efeito. Por um lado, verificaram-se fortes flutuações a nível regional e sazonal. A eliminação de qualquer mecanismo de suporte e controle dos preços domésticos, como por exemplo os "marketing boards", expôs os produtores domésticos às flutuações dos preços internacionais, especialmente marcantes no caso dos produtos agrícolas.

Por outro lado, a heterogeneidade dos "stakeholders" tornou-se mais evidente. A liberalização do mercado doméstico trouxe um conjunto de oportunidades e desafios que incentivaram a entrada de actores nem sempre adequadamente articulados entre eles e com estratégias divergentes. A comercialização de cereais, mas também de outros produtos, atraiu comerciantes de várias escalas e alguns agro-processadores. A provisão de serviços de apoio e assistência aumentou gradualmente, impulsionada principalmente por ONG's mas também por algumas instituições governamentais. Gradualmente, foram estabelecidas novas associações de agricultores a vários níveis (associações, uniões e fóruns) para representar e defender os interesses económicos dos seus membros na procura de insumos, diversificação da produção e sua comercialização.

É possível distinguir dois tipos de produtos, com base num conjunto de características:

- **Produtos para segurança alimentar** - O milho, o arroz (no norte) e a mandioca são produtos com baixa elasticidade-preço das quantidades comercializadas, ou seja, as quantidades comercializadas não variam significativamente com a variação no preço.

No entanto, a comercialização destes produtos é sensível em relação à produção atingida, a qual é dependente de vários factores tais como as condições climáticas, a disponibilidade de insumos, os resultados das campanhas imediatamente anteriores, e outros. Estes resultados indicam que a maioria das famílias só comercializa estes produtos quando consegue atingir níveis de produção superiores ao que pode consumir e reservar para semente ou segurança alimentar. Também indicam que estes níveis de produção, para a maioria das famílias, são muito mais influenciados por factores diferentes do preço, alguns dos quais, como o clima, são exógenos à sua intervenção, apesar de serem cruciais na determinação das quantidades produzidas. Estes produtos são tipicamente produzidos para segurança alimentar directa, não para o mercado, pelo menos no que diz respeito à maioria das famílias.

- **Produtos para mercado** - A elasticidade-preço das quantidades comercializadas de feijões, amendoim e arroz (no sul) é relativamente alta, indicando que os produtores respondem activamente à variação no preço de oferta. Em alguns dos casos, como no amendoim, os produtores escolhem entre usos alternativos (por exemplo, vender amendoim para uso directo ou para fazer óleo), em função dos preços relativos. Esta informação indica que os produtores procuram o mercado para estes produtos e têm um maior conhecimento da sua dinâmica. Assim, a produção para o mercado ajuda a desenvolver a informação e impulsiona o próprio mercado.

A análise das características e das tendências do comércio interno pode ser decomposta em análise do lado da demanda e análise do lado da procura. É muito importante notar que existe uma relação dinâmica de dependência entre a procura e a demanda, de forma que não é fácil definir “quem determina a quem”. O principal é entender através de que canais e de que maneira um influencia o outro e vice-versa.

Do lado da oferta emergem os seguintes elementos, entre si relacionados:

- Estratégias de produção baseada na diversificação e sem um padrão de especialização para o mercado;
- Níveis de produtividade relativamente baixos associados a “modelos tecnológicos” pouco avançados quanto ao uso de insumos e meios de produção. De facto, uma parte significativa dos actuais produtores utilizam a agricultura como um dos próprios meios de sustento, num contexto onde o objectivo principal é a segurança alimentar e não a produção para o mercado;
- Irregularidades na produção de excedentes fortemente dependentes de condições climáticas e doutros factores fora do controle dos produtores (i.e. oscilações nos preços);
- Baixa qualidade do produto ligada ao facto de não existirem padrões definidos, a não ser em casos em que compradores o façam, como acontece no caso dos processadores de caju. A consciência sobre a importância de padrões e standards de qualidade é ainda muito limitada;
- As famílias e produtores mais virados para produzir para o mercado tendem a enfrentar um conjunto de obstáculos e barreiras determinados por um baixo nível de informação sobre as dinâmicas dos preços e da procura, um baixo poder de negociação por causa do próprio tamanho reduzido, custos de transacção elevados devido à qualidade da infra-estrutura e falta de coordenação nos canais de comercialização.

Do lado da procura, que alimenta a oferta e enfrenta as consequências da estrutura e do contexto do sistema de produção, destacam-se os seguintes elementos:

- Elevados custos de transacção por causa da oferta irregular e muito dispersa, mas também por existirem elevados custos entre a produção e o mercado. Os mercados locais são muito pouco desenvolvidos por duas razões principais: por um lado, a produção está orientada para a segurança alimentar e a diversificação, o que implica que os produtores dependem do mercado local num nível mínimo. Ao mesmo tempo, sendo o poder de compra particularmente reduzido, a motivação dos comerciantes para se instalar na zona é muito reduzida, o que ainda mais alimenta a falta de interesse em depender do mercado local;
- Tendência para a concentração em oportunidades “comerciais” de curto prazo e de tipo fundamentalmente especulativo, sem grandes investimento em valor acrescentado e acumulação de capacidades de processamento. Os comerciantes privados operam fundamentalmente nas culturas de grande valor, como por exemplo o caju, não fazendo, portanto, uma cobertura completa dos circuitos produtivos. Por outro lado, não funcionam como mecanismos de promoção e apoio à produção: raramente distribuem insumos ou prestam outro serviço crucial para o desenvolvimento da produção. Além disso, a cobertura da rede comercial nas zonas rurais é fraquíssima, e os comerciantes, mesmo os grandes, estão mais interessados em investir numa rede grossista e armazenista básica e numa rede retalhista móvel sazonal, as quais não sustentam o comércio rural. Fora das campanhas de comercialização de culturas de grande valor, os camponeses têm muitas dificuldades de acesso a lojas;
- Forte dependência das condições do contexto regional e internacional caracterizado por uma elevada volatilidade à qual se responde tentando transferir os custos sobre os produtores;
- Os preços oferecidos no mercado não reflectem devidamente uma diferenciação conforme a qualidade e ainda não conseguem dar sinais suficientemente fortes para incentivar a introdução ou manutenção de padrões mínimos de qualidade.

A situação da demanda e da procura retroalimentam-se e vão-se reforçando, o que implica que a situação do mercado e a estrutura da produção estão intimamente ligados.

Os mercados dos produtos agrícolas não estão isolados do resto da economia. Interessa, em particular, analisar neste contexto a ligação com um mercado complementar, nomeadamente o mercado dos insumos.

O mercado de insumos em Moçambique é muito restrito. De facto, o aumento da produção não tem sido baseado num aumento da produtividade através do uso de insumos. A este propósito, é importante notar que o uso de insumos e tecnologias mais avançadas de produção estão profundamente ligados com a estrutura da produção agrícola e dos mercados para os produtos agrícolas acima caracterizados. Por um lado, os pequenos camponeses não têm suficiente rendimento para ter acesso a insumos, considerados como um investimento corrente. Por outro lado, os camponeses só fazem investimento nos insumos se o seu objectivo for produzir para o mercado, e se houver mercado. Em terceiro lugar, mesmo os produtores mais avançados têm dificuldades em fazer investimento por causa de factores como acesso a crédito, mercado e seguros para produção agrária. Em quarto lugar, os comerciantes podem ter dificuldades em investir em insumos se há pouca garantia de alguém os comprar - o que não está assegurado por razões ligadas aos pontos prévios sobre estrutura e dinâmica do mercado. Em quinto lugar, para os comerciantes, os custos de transacção de vender pequenas quantidades de insumos para

pequenos produtores são muito mais altos do que vender grandes quantidades para produtores maiores, pelo que raramente se podem comprar pequenas quantidades. Em sexto lugar, só se estiverem organizados em associações ou cooperativas que organizem toda a cadeia de produção e valor (acesso a factores, produção e comercialização) é que os pequenos produtores compram grandes quantidades de insumos.

A análise do mercado dos insumos, conjuntamente com a análise dos mercados domésticos e locais para os produtos agrícolas, levanta um ponto de reflexão crucial, nomeadamente o problema da coordenação e articulação ao longo da cadeia produtiva. A reforma do papel do Estado fez com que este abdicasse dum conjunto de intervenções sem que aparecesse nenhum outro actor a desenvolver aquelas funções de coordenação e articulação. Para além disso, os recursos e as capacidades institucionais limitadas fazem com que o tecido produtivo, baseado em micro produtores altamente dispersos, fique enfraquecido e não seja capaz de gerar endogenamente dinâmicas de desenvolvimento. Em alguns casos, acontece que são as ONG's que, de facto, organizam os camponeses, definem culturas, organizam os mercados, definem os preços e fazem a comercialização, mas isto ainda está longe de ser suficiente. Uma questão fundamental a que se tem que responder é de que forma o Estado, num contexto novo onde a intervenção directa tende a ser pouco aceite e justificada, pode voltar a ter aquela função de articulador e coordenador, ou pelo menos de catalizador de processos e actores institucionais (i.e. agro-industriais, comerciantes, produtores comerciais, associações de produtores), que desenvolvam este papel absolutamente necessário de coordenação e articulação das cadeias de produção e valor

### **3.3. Contexto económico internacional**

Um olhar sobre o contexto internacional implica reflectir sobre as dinâmicas dos preços, a estrutura dos mercados internacionais e as pressões e mudanças ligadas às alterações das “regras do comércio”.

Um elemento de relevo, quando se consideram os mercados internacionais, é que os produtos não são todos iguais (Gráfico 24). Nas últimas duas décadas, as exportações mundiais cresceram a uma taxa média de 8%, mas na realidade alguns produtos cresceram a uma taxa de 20% e outros a uma taxa negativa (Gráfico 25). As determinantes principais para um produto ser “mais dinâmico” são fundamentalmente as seguintes:

- i. Terem um elevado conteúdo tecnológico;
- ii. Serem caracterizados por altas taxas de crescimento da produtividade;
- iii. Serem caracterizados por “rápida liberalização”;
- iv. Estarem ligados a estratégias das multinacionais e processos de “globalização” da produção.

O ponto interessante a salientar é que estas características não são “naturais” mas sim “criadas”, podendo a intervenção pública, em alguns casos, ser um importante factor dinamizador.

Existem várias medidas que podem ser utilizadas, as quais não são necessariamente consistentes entre si. Pode-se referir, como exemplo, a taxa de crescimento sobre um certo período de tempo, o grau de estabilidade ou volatilidade da taxa de crescimento e mudanças na quota do produto sobre as exportações totais.

Com referência aos produtos primários, produtos agrícolas não processados ou semi-processados ou processados, é possível uma análise diferente, concentrando-se no valor unitário desde produtos e na elasticidade da procura (Tabela 3, Tabela 4)<sup>22</sup>.

Em fim existe outra maneira ainda de classificar a atractividade e as dinâmicas dos produtos exportados com base nos factores que influenciam o grau de competitividade no mercado (i.e. produtos intensivos no uso de recurso naturais, produtos intensivos no uso de mão de obra, produtos diferenciados que requerem fornecedores especializados, produtos com altas economias de escala, produtos baseados em ciência).

### 3.3.1. Dinâmicas dos preços

A dinâmica dos preços dos principais produtos agrícolas <sup>23</sup> nas últimas quatro décadas é caracterizada por (Tabela 5, Tabela 6, Tabela 7, Tabela 8, Tabela 9, Gráfico 27, Gráfico 28):

- Uma tendência marcadamente decrescente com uma queda entre 39% e 69% no período entre 1960-2000;
- Em termos absolutos, esta queda é especialmente forte para três produtos - tabaco, chá e algodão - todos de grande importância para Moçambique. A razão está no facto de que estes produtos em 1960 tinham um preço muito mais alto que os outros <sup>24</sup>;
- A dinâmica dos preços internacionais dos produtos agrícolas não é apenas caracterizada por uma tendência secular decrescente, mas também por grandes flutuações. De facto, é possível detectar um padrão nas flutuações: os períodos de subida tendem a ser mais curtos e os picos positivos tendem a ser cada vez menores, os períodos de queda tendem a ser mais curtos e os picos negativos tendem a ser mais acentuados (gráfico 2)

As dinâmicas dos preços das *commodities* é um fenómeno que importante entender e que está intimamente ligada aos seguintes elementos:

- *Características dos produtos* - Baixa diferenciação entre os produtos e alta possibilidade de substituição;
- *Características da procura* - Baixa elasticidade da procura relativamente ao rendimento;
- *Relacionamento entre produtores e compradores ou estrutura do mercado* - Assimetria no relacionamento entre produtores e compradores, com concentração monopsonista nas cadeias de valor e produção <sup>25</sup>);
- *Políticas dos governos principalmente nos países mais desenvolvidos* - Persistência de sistemas de protecção como subsídios e tarifas que mantêm grandes produtores de economias mais desenvolvidas em mercados não dinâmicos, forçando os preços a

---

<sup>22</sup> Os produtos que se destacam nesta classificação são (1) carne e produtos derivados, (2) produtos leiteiros, (3) pescado e produtos derivados, (3) vegetais, (4) frutas e nozes, (5) especiarias e (6) óleos vegetais. Estes produtos oferecem oportunidades de acrescentar valor e utilizar tecnologia desenvolvida. Para além disso, os requisitos em termos de qualidade e logística para estes produtos são normalmente mais parecidos com os das manufacturas modernas que os dos produtos agrícolas tradicionais. De facto, as normas de qualidade, sanidade, consistência, entrega, empacotamento, velocidade e confiabilidade para estes produtos são muito mais elevados do que para os produtos agrícolas básicos como cereais.

<sup>23</sup> Açúcar, milho, trigo, chá, banana, soja, arroz, laranja, coco.

<sup>24</sup> O preço para o tabaco, chá e algodão em 1960 era, respectivamente, de 8390, 4970, 3140 USD/ton.

<sup>25</sup> Normalmente os mercados das *commodities* são dominados por um número reduzido de multinacionais que controlam o marketing, transporte final até aos consumidores e distribuição. De facto, um pequeno número de multinacionais concentram mais do que 85% do comércio mundial de trigo, café, cacau, cereais, madeira, tabaco e chá.

deteriorar-se para todos, incluindo economias mais pobres e cuja base económica é a agricultura <sup>26</sup>.

A importância da análise das dinâmicas dos preços e da estrutura internacional dos mercados é justificada pelo facto destas oscilações terem custos muito altos, o que seria melhor evitar, para além das oportunidades nos mercados internacionais deverem ser cuidadosamente analisadas, não só a curto prazo mas tendo em conta estas perspectivas.

Os custos económicos das dinâmicas dos preços reflectem-se a nível macro e micro.

A nível macro, estas dinâmicas limitam a possibilidade da agricultura ser o motor para o desenvolvimento sustentado e abrangente, identificado no PARPA como condição necessária para a redução da pobreza. Vários estudos já identificaram os custos destas instabilidades e as tendências negativas para os países de África sub-sahariana, no momento em que este problema parece, entre outros, ter sido umas das determinantes principais da perpetuação da “armadilha da pobreza”:

- Entre 1970-1997 as perdas acumuladas do valor da produção foram equivalentes a 119% do PIB de África sub-sahariana em 1997;
- As perdas acumuladas foram equivalentes a 51% dos fluxos cumulativos líquidos de recursos e 68% das transferências líquidas;
- Sem os choques comerciais, entre 1970-97 o investimento teria sido 6 pontos percentuais mais alto e o resultante PIB per capita em 1997 seria 50% mais alto.

A nível micro, embora os produtores aumentem a produção e se tornem mais competitivos, não conseguem obter maiores retornos por causa da queda dos preços. Uma análise feita para o MIC/DNC demonstrou que também para os produtores moçambicanos, a nível micro, a evolução dos termos de troca nos últimos anos desfavoreceu os produtores moçambicanos.

O problema da instabilidade e das tendências desfavoráveis dos preços das commodities levanta a questão de que o desenvolvimento agrário baseado em produtos não processados, pouco diversificados e com baixo valor acrescentado, pode ser simplesmente impossível. A variável dos constrangimentos que as dinâmicas dos preços internacionais apresenta é um teste fundamental para qualquer estratégia que venha a ser apresentada.

### **3.3.2. Estrutura dos mercados internacionais**

Um elemento a tomar em conta, que pode ter impacto no processo de desenvolvimento, é a mudança nas estruturas dos mercados internacionais. As direcções principais para onde estas mudanças parecem apontar são:

- O aumento das assimetrias nos mercados internacionais e mudanças nas estruturas do poder relativo implica que alguns actores como os traders e os supermercados têm aumentado substancialmente a própria importância e detêm um controlo sobre a cadeia com o aumento do próprio poder negocial face aos exportadores e produtores;

---

<sup>26</sup> É importante fazer dois comentários sobre este ponto. Primeiro, a possível liberalização de mercados internacionais de produtos agrícolas não vai necessariamente resultar em ganhos para pequenas economias cuja base produtiva, científica e tecnológica e de marketing é débil. Grandes produtores de economias em desenvolvimento poderão muito mais facilmente tirar proveito desses mercados, pois para eles será menos oneroso expandir-se. Segundo, a tendência decrescente e volátil dos preços não vai necessariamente alterar-se muito, pois nem todos os factores que determinam essas tendências são resolvidos pela liberalização.

- A nível dos “traders” internacionais tem acontecido uma mudança, com a tendência para os mais pequenos e especializados numas ou poucas commodities desaparecerem e os maiores e “generalistas” (muitas commodities comerciadas) a ficar mais fortes e relevantes;
- A eliminação dos marketing boards e a não substituição das funções que eles tinham por parte doutros actores ou instrumentos deixou os produtores muito mais débeis e desprotegidos;

Como consequência destas várias mudanças, parece que os produtores ficaram hoje com menos poder relativo no âmbito das cadeias produtivas internacionais.

A redução das barreiras para produtos agrícolas não foi grande relativamente aos produtos manufacturados. Os mercados agrícolas são caracterizados ainda hoje por fortes distorções e intervenções dos governos dos países mais desenvolvidos <sup>27</sup>. De facto, estes mercados continuam protegidos, subsidiados e distorcidos. Do ponto de vista de Moçambique, é importante tomar em conta que uma “liberalização integral” dos mercados agrícolas não seria necessariamente positiva porque, especialmente na situação actual, é difícil que o País seja capaz de responder com um massivo incremento da produção, ao contrário de vários outros países, que podem contar com uma estrutura produtiva mais forte, competitiva e com grandes economias de escala.

Também é necessário considerar dois tipos de distorções nos mercados agrícolas, especialmente negativos:

- A existência de barreiras não transparentes e complexas têm um impacto negativo nos países pequenos e menos desenvolvidos como Moçambique, derivados dos investimentos necessários para cumprir com os requisitos (barreiras que afectam os custos fixos);
- Os subsídios que os governos dos países mais avançados utilizam para apoiar os produtores locais determinam vários problemas para os países como Moçambique, porque anulam e/ou reduzem as supostas vantagens comparativas. Este problema dificulta o acesso aos mercados destes países, reduz a capacidade de competir com terceiros e até cria uma competição desleal no mercado doméstico onde se verificam casos de dumping.

---

<sup>27</sup> Os produtores nos países OECD, em 2002, receberam em média preços 31% superiores aos preços internacionais.

### **3.3.3. Possíveis mudanças no contexto internacional**

Devido às negociações de Doha, dos Acordos de Parceria Económica com a União Europeia e a reforma da Política Agrícola Comum da União Europeia, poderão ocorrer mudanças no contexto internacional.

Neste momento, dada a complexidade e sobreposição, e o facto de se estar ainda numa fase relativamente preliminar, é simplesmente impossível determinar de forma unívoca e detalhada qual vai ser o resultado destes processos de mudança. Apesar disso, é importante realçar os seguintes pontos, ligados com possíveis mudanças no contexto internacional, que têm importância para qualquer estratégia de desenvolvimento do sector agrário em Moçambique:

- O contexto internacional não é um dado “estático”. As suas regras e estruturas tendem a mudar no tempo e o presente é sem dúvida um momento de grande mudança no que se refere aos mercados dos produtos agrícolas. Isto implica que é absolutamente necessário desenvolver capacidades a nível do País, não só para monitorar estas dinâmicas mas também para tentar influenciá-las e tirar o máximo proveito possível delas;
- Uma tendência geral progressiva, embora não uniforme nem sempre gradual, de liberalização dos mercados agrícolas e redução das intervenções e dos subsídios, especialmente por parte dos mercados nos países mais desenvolvidos. Esta tendência vai evidentemente abrir novas oportunidades mas só para aqueles países e aqueles produtores com capacidades de aproveitá-las;
- A progressiva liberalização dos mercados agrícolas não vai implicar automaticamente que haverá maiores oportunidades para Moçambique, enquanto o ambiente internacional se vai se tornar mais competitivo e os produtores mais pequenos e menos eficientes poderão ser facilmente excluídos dos benefícios.

Um elemento que é fundamental reter, com base na análise prévia, é que o contexto internacional não representa, por si, um constrangimento para o desenvolvimento duma agricultura competitiva e base do desenvolvimento equitativo de Moçambique. No entanto, é um elemento que impõe um conjunto de vínculos que não podem ser subestimados. Olhar para o contexto internacional é uma necessidade para Moçambique por razões ligadas à sua estrutura geográfica e ao tamanho do seu mercado interno. De facto, o País tem grandes potencialidades para aproveitar muitas oportunidades existentes nos mercados regionais e internacionais, mas estas oportunidades não serão aproveitadas de forma espontânea por duas razões: a primeira é que será necessário manter capacidades institucionais tanto a nível do sector público como do sector privado, para detectar as oportunidades que vão surgindo. Ao mesmo tempo, é crucial pensar também na estrutura da produção e na necessidade de se desenvolver capacidades produtivas que permitam responder rapidamente, uma vez detectadas essas oportunidades.

De forma ainda preliminar, é possível identificar alguns produtos que podem ter especial interesse e representar oportunidades atractivas para os produtores moçambicanos:

- Produtos dinâmicos nos mercados internacionais - Neste grupo podemos destacar principalmente aqueles produtos que oferecem oportunidades de acrescentar valor e fazer actividades “skill- and technology intensive”. Para além disso, estes produtos tendem a ter requerimentos em termos de qualidade e logística (normas de qualidade, sanidade, consistência, entrega, empacotamento, velocidade e confiabilidade, o que

necessariamente vai ter uma pressão sobre o desenvolvimento de capacidades a nível dos produtores nacionais;

- Produtos de nicho - Existem alguns mercados que se diferenciam claramente dos tradicionais mercados das commodities por dinâmicas dos preços, tamanho e estrutura. Trata-se de mercados com requerimentos específicos que nos últimos anos se expandiram a taxas de crescimento muito altas e que se prevê que continuem com esta tendência, em particular os produtos orgânicos e os produtos “justos”;
- Produtos frescos contra-sazonais - O País tem uma posição geográfica que pode permitir produzir em épocas do ano nas quais os outros não podem produzir. Este grupo de produtos coloca um conjunto de desafios ligados a requisitos de qualidade e logística muito elevados, mas também apresenta oportunidades muito grandes. Os principais mercados alvos são a Europa, o Médio Oriente e a Índia .

### **3.3.4. Importância das dinâmicas regionais**

Moçambique está inserido num processo de integração regional que não pode ser evitado e que tem uma grande influência no processo de desenvolvimento interno. Neste contexto, a SADC pode trazer benefícios muito importantes para Moçambique, afectando três elementos:

- i. *Dinâmicas no sector produtivo*: Entradas e saídas de produtores (ex. sul-africanos a produzir bananas no sul, zimbabueanos em Manica, produção de tabaco em várias províncias);
- ii. *Investimentos na agricultura*: Por exemplo nos sectores como açúcar e o tabaco;
- iii. *Oportunidades de desenvolvimento*: A abertura de mercados e de oportunidades nos países vizinhos, e especialmente na África do Sul, assim com a possibilidade de utilizar a região como trampolim para a integração na economia global.

Para os benefícios potenciais se materializarem, é necessário que sejam enfrentadas questões que ainda hoje impedem o protocolo comercial da SADC de ser um instrumento de desenvolvimento eficaz para os países da África Austral, principalmente:

- Harmonizar as tarifas externas;
- Resolver os desequilíbrios entre a África do Sul e os outros países membros da SADC;
- Fortalecer a capacidade de “governance” da SADC, com o objectivo de resolver as disputas e os conflitos sobre temas que até agora parecem travar o melhor funcionamento do protocolo comercial, nomeadamente:
  - Regras de origem;
  - Mecanismo de resolução das disputas.

É possível identificar grupos de benefícios ligados à integração regional:

- **Benefícios de tipo estático**: Fundamentalmente ligados ao crescimento do mercado e à possibilidade de beneficiar de maiores economias de escala, bem como de atrair investimentos<sup>28</sup>. Também tende a verificar-se um aumento do comércio entre os parceiros, determinado pela redução das tarifas que antes podiam ser um obstáculo .

---

<sup>28</sup> Existe de facto evidência empírica de que os acordos de integração regional tendem a fazer crescer o investimento directo externo e doméstico (ex. NAFTA, União Europeia, Mercosur).

- **Benefícios de tipo dinâmico:** O aumento do mercado, conjuntamente com o aumento do nível de competição, tende a promover capacidades e eficiência.

Ao equacionar a **SADC** como **trampolim para a integração na economia global**, é importante considerá-la não apenas em termos de mercado final para os produtos moçambicanos, pois esta seria uma maneira limitada de proceder. De facto, a SADC não é só um mercado para estes produtos, mas uma fonte de vários tipos de recursos: financeiros, conhecimento e know-how de mercado, conhecimentos científicos e tecnológicos e capacidades empresariais.

No que diz respeito às **dinâmicas regionais de comércio**, uma análise das suas principais características indica-nos os seguintes elementos:

- Grande assimetria na SADC, com uma predominância quase absoluta da África do Sul, cujo PIB tem um peso igual a 70% do PIB de toda a região e uma população igual a 32% do total da SADC;
- A SADC é fortemente dominada pela economia sul-africana, mas não representa para esta um mercado principal<sup>29</sup>. De facto, 77% das exportações intra-SADC é gerada na África do Sul, enquanto que este montante representa apenas 11% das suas exportações totais. Ao mesmo tempo, a percentagem de importações da África do Sul na região não superou 2% em 1999, enquanto que Moçambique, no mesmo ano, importava da região quase 60% das suas importações;
- É possível observar que esta assimetria não se tem reduzido, mas pelo contrário, tem aumentado nos últimos dez anos;
- Esta grande assimetria também é evidente quando olhamos para as relações entre a SACU<sup>30</sup> e a SADC. Aqui importa destacar dois pontos: A SACU exporta para a SADC mais de 8 vezes do que importa, e as exportações da SACU para a SADC cresceram mais rapidamente que as importações nos últimos 3 anos (1999-2001);
- O facto da África do Sul ser um grande exportador mas menor importador no âmbito da SADC parece estar ligado a políticas comerciais (barreiras). Isto implica que existe um grande potencial de comércio SADC-SACU em vários produtos (comida, bebidas, tabaco, algodão e sapatos), que poderiam ser produzidos na região mas que de facto são importados de fora dela. De facto, vários estudos concluem que, olhando os fluxos de comércio SACU-SADC, parece que, embora as potencialidades existentes para exportar a partir da SACU para SADC estejam perto do nível máximo atingível, o fluxo inverso ainda não se materializou, de forma que existem oportunidades não exploradas;
- Se olharmos para os índices de complementaridade e de vantagens comparativas reveladas para os países da SADC, também podemos descobrir alguns elementos importantes:
  - O primeiro é que a estrutura produtiva dos países da SADC, excepto a África do Sul e em parte o Zimbabwe, é muito similar entre eles. Isto significa que o comércio inter-sectorial tem baixa possibilidade de se expandir, o que é especialmente problemático, visto que, enquanto o comércio intra-sectorial normalmente acontece nos produtos industriais, o mesmo não acontece para “*commodities*” e produtos agrícolas.

<sup>29</sup> Este não quer dizer que a SADC não seja um mercado importante, porque de facto representa uma base estratégica e segura para a RAS.

<sup>30</sup> South African Custom Union (União Alfandegaria da África Austral)

- O segundo ponto é que Moçambique tem, relativamente aos outros países da SADC, uma vantagem geográfica, por estar mais perto da África do Sul, país que não só tem o mercado mais atractivo, mas também com o qual existe o maior grau de complementaridade .
- Um elemento muito importante que tem caracterizado os últimos anos é a forte queda nas exportações intra-SADC do Zimbabwe, cuja importância relativa estava concentrada tradicionalmente na produção e exportação de produtos agrícolas, animais, comida e bebidas. A queda do Zimbabwe foi substituída por uma subida das exportações intra-SADC, principalmente da África do Sul, o que não é necessariamente a dinâmica “mais natural”. Isto implica que, com a queda nas exportações do Zimbabwe, se abriam novas oportunidades no âmbito do comércio intra-SADC, as quais estão, de momento, a ser aproveitadas pela África do Sul, mas que representam para Moçambique potenciais oportunidades para serem analisadas e exploradas.
- Uma análise das exportações do Zimbabwe é especialmente interessante por duas razões. A primeira razão é observar quais são as principais exportações do Zimbabwe que Moçambique poderia substituir neste processo. Uma análise baseada em dados de várias fontes, que seria necessário confirmar com séries históricas mais consistentes, mostra que os produtos onde se abrem oportunidades importantes são o tabaco, fruta e vegetais, cereais e amendoim. A segunda razão de interesse em analisar as exportações agrícolas do Zimbabwe consiste no facto de que é possível nelas aprender uma lição para Moçambique, nomeadamente a necessidade de um alto grau de diversificação. De facto, esta diversificação parece ser um remédio muito importante para enfrentar as flutuações internacionais. O Zimbabwe, entre 1995 e 1999, conseguiu proteger-se destas flutuações, dado que, quando as receitas de alguns produtos descem, existem outros produtos que podem compensar (Gráfico 20).
- Estudos recentes, ainda em curso, do grupo de trabalho sobre mercados externos, constataram que existem produtos que a África do Sul importa de fora da região e nos quais a região em geral, e Moçambique em particular, poderiam ser competitivos e para os quais existem margens de preferências tarifárias. São exemplos o mel e subprodutos, mandioca, feijões, banana, mel, gengibre, capsicum (piri-piri) e amendoim.

## Capítulo III - CARACTERIZAÇÃO DO PRODUTOR

---

Neste capítulo, começamos por abordar a questão da necessidade de caracterizar o produtor agrário seguindo-se a caracterização dos agentes envolvidos no sector agrário em Moçambique, identificando os agentes directamente e indirectamente ligados ao sector produtivo. Finalmente, a secção avança algumas implicações da análise proposta, identificando numa forma geral variáveis de política que mereçam uma especial atenção no desenho duma estratégia futura para o sector.

A caracterização do produtor agrário tem evoluído em função do contexto histórico em que ela acontece:

Antes da Independência Nacional nunca houve preocupação de estudar e analisar com seriedade o sector agrário sob o ponto de vista dos agentes intervenientes no processo produtivo. O sector familiar de subsistência era designado como “*sector tradicional*”. Se alguma atenção mais cuidadosa foi dada a esta questão, foi dirigida aos produtores conhecidos como “*sector evoluído*”, constituído por agricultores, criadores e madeireiros, normalmente organizados em empresas ou companhias multinacionais, com o objectivo de criar para eles as melhores condições para atingirem os seus objectivos, priorizando as grandes companhias e as culturas de rendimento que melhor serviam os interesses da economia colonial.

No período pós-Independência, com o objectivo da criação duma base económica socialista, esta questão também não mereceu a devida atenção tendo-se priorizado e canalizado a maior parte da atenção, dos esforços humanos, materiais e financeiros para a socialização do campo impondo a organização da produção colectiva através da implantação de empresas estatais e cooperativas, criando-se assim o “*sector estatal*” e o “*sector cooperativo*”. Os sectores tradicional e evoluído passaram a ser designados como “*sector familiar*” e “*sector privado*” respectivamente.

Até então, a caracterização feita identificava os produtores agrários como sendo essencialmente homogéneos dentro de cada grupo e independentes um do outro.

Nos últimos quinze anos, com as mudanças sócio-políticas e com o estabelecimento da economia de mercado assistimos a um esforço do governo em procurar encontrar soluções para os problemas da baixa produção e rentabilidade do sector agrário o que o levou a realizar diversos estudos e a definir políticas e estratégias as quais, em geral, abordam os produtores agrários dividindo-os em “*sector familiar*” e “*sector comercial*”, entendidos como dois grupos distintos de produtores e homogéneos no seu interior. É assim que são referidos na Política Agrária e Estratégias de Implementação (PAEI) embora reconheça num momento que a expressão “*sector familiar*” é abrangente, pois dentro deste sector existe uma heterogeneidade de actividades o que resulta numa heterogeneidade de produtores, para além das adversas condições agro-ecológicas de que cada um é parte.

Desde dessa altura, houve tentativas de desagregar o sector em grupos mais diferenciados usando algumas características-chaves tais como área, rendimento para o efeito. Todavia, a caracterização de quem produz no sector agrário não pode residir apenas na estratificação mais desagregada de diferentes grupos; também tem que captar as relações entre os diferentes tipos

de produtores, produções e dinâmicas produtivas e a possibilidade de ter mobilidade social entre diferentes categorias.

Dada a complexidade do sector agrário torna-se complicada a sua análise devido à falta de uma série completa de dados anuais sobre o desempenho do mesmo. As únicas séries existentes vêm duma base de dados do tipo “*cross section*”<sup>31</sup>, que nos permitem analisar o sector duma forma estática mas com uma perspectiva dinâmica do sector agrário comparando dados do mesmo tipo e de outras fontes assim como dados de outros locais em diferentes períodos

Para o efeito, foram utilizadas diferentes fontes de informação nomeadamente: O Censo Agro-Pecuário (CAP<sup>32</sup> 2000), Trabalho de Inquérito Agrícola (TIA 2002), dados do Sistema Nacional de Aviso Prévio (SNAP) da Direcção Nacional de Agricultura, informações do relatório da EUREKA (2002) sobre levantamento florestal, e a base de dados da Direcção Nacional de Pecuária (DINAP).

## 1. PORQUÊ CARACTERIZAR O PRODUTOR AGRÁRIO?

O processo de identificar as características principais de um produtor agrário revela o conjunto de actividades diferentes que agentes diferentes envolvidos no sector agrário desempenham, bem como o papel das actividades agrárias nas suas estratégias de sobrevivência e empresarial. Além disso, ajuda a identificar variáveis específicas que podem ser elementos de política em situações específicas para um grupo produtivo que representa cerca de 99% das famílias rurais.

A caracterização do produtor agrário é feita sob o ponto de vista de actividades agro-pecuárias por estes praticadas numa forma agregada (nacional) e desagregada (regional e provincial).

Pretende-se com esta caracterização conhecer os produtores não só em função do tamanho das suas explorações, mas também procurar entender a heterogeneidade de actividades praticadas por estes, o que poderá ajudar a identificar diferenças entre produtores dentro do mesmo cenário, pretende-se também identificar as diversas fontes de rendimento, participação no mercado de produtos e participação no mercado de trabalho, questões de salários. Este tipo de caracterização ajuda a entender relações entre diversas fontes de rendimento dado que a produção agrária não é a única actividade que importa na sobrevivência e desenvolvimento do produtor.

Esta questão lava-nos a considerar um problema de fundo que é: qual o papel das actividades agrárias na economia das famílias rurais?

Portanto, a análise dos produtores num contexto social, não meramente individual, é absolutamente crucial para perceber as dinâmicas de acumulação, identificar questões a serem abordadas numa estratégia no âmbito da definição de acções estratégicas específicas.

Em termos da Visão, este tipo de abordagem permite identificar ainda que duma forma genérica (pois não olha para produtores individuais) diferentes estratégias dos produtores no sector agrário que podem ser traduzidas nos objectivos da Visão. Por outro lado, permite entender como traduzir esses objectivos em iniciativas estratégicas para desenvolver e transformar a base produtiva do sector e responder a pressões macroeconómicas.

---

<sup>31</sup> Dados colhidos num unico momento em diferentes locais.

<sup>32</sup> o CAP é o primeiro Censo desta natureza em 30 anos.

## 2. CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES DO SECTOR AGRÁRIO EM MOÇAMBIQUE

Segundo dados do CAP/2000 (<sup>33</sup>) e TIA/2002, os produtores agrários são classificados como os detentores de:

- pequenas explorações agro-pecuárias, constituídas por 3.090.197 agregados familiares;
- médias explorações agro-pecuárias que são constituídas por 37.296 unidades, (TIA, 2002);
- grandes explorações agro-pecuárias que são constituídas por apenas 429 explorações (TIA, 2002).

A classificação das explorações medias é relevante sob ponto de vista da componente pecuária, pois agregados familiares neste grupo exibem uma área média inferior ao mínimo definido entre os limites 1 e 2 na classificação usada pelo CAP e mais tarde pelo TIA. Por essa razão, as pequenas e médias explorações serão tratadas no seu conjunto, sob a designação de **Agregados Familiares Rurais (AFRs)**, realçando diferenças apenas na componente pecuária assim que necessário.

Importa referir, que do ponto vista de outras actividades (fora da actividade agrícola) existem famílias rurais que se dedicam a exploração de recursos florestais como por exemplo, corte de lenha para o processamento de carvão, corte de estacas, e colheita de mel. Este tipo de actividade é feita ao nível da comunidade sem que para isso detenham qualquer tipo de licença. Contudo, importa referir que para além destes exploradores dos recursos florestais existem dois grandes grupos nomeadamente: (i) Um grupo que actua com regime de licença simples, que é constituído por 131 indivíduos que exploram a madeira em seu próprio nome, (ii) outro grupo que actua ou está a preparar-se para actuar na base de concessões florestais, constituídos por 95 empresas com a sua unidade de corte; (existem de momento 32 concessões já entregues a concessionários e 51 concessões em tramitação).

### 2.1 CARACTERIZAÇÃO DOS AGREGADOS FAMILIARES RURAIS (AFRs)

A caracterização que se segue, foca principalmente as pequenas e médias explorações agropecuárias pelas seguintes razões : (i) constituem a maioria dos agentes económicos no sector agrário; (ii) são mais complexos de caracterizar; (iii) são mão de obra para outros

---

<sup>33</sup> *Censo Agro-Pecuário 1999-2000: Apresentação Sumária dos Resultados* (INE, 2002) Os dados da agricultura dizem respeito à campanha agrícola 2000/2001 e os da pecuária ao ano civil 2000. A área cultivada reportada não inclui a área cultivada na segunda época. O CAP abrange zonas rurais e urbanas, enquanto que o TIA 2002 só abrange zonas rurais.

<sup>33</sup> O CAP e o TIA classificam uma exploração como pequena exploração se todos os factores forem menores que o limite 1. Se um factor for maior ou igual ao valor do limite 1 e menor que o do limite 2, classifica-se como média exploração. Se pelo menos um factor for maior ou igual do limite 2, classifica-se como grande exploração. Nos casos de hortícolas, pomares e plantações e áreas irrigadas, uma pequena exploração é menor ou igual a 5 ha; uma média entre 5 e 10 ha; uma grande maior que 10 ha.

Factor	Área Cultivada	# de Bovinos	# de Caprinos/Ovinos/Suínos	# de Aves
Limite 1	10	10	50	5000
Limite 2	50	100	500	20000

sectores de desenvolvimento, (iv) vivem em diversas condições agro-ecológicas, e (v) praticam uma heterogeneidade de actividades o que torna a caracterização difícil.

A caracterização dos agregados familiares rurais (AFRs) pode ser feita a vários níveis e de diferentes maneiras. No presente trabalho primeiro, foram seleccionadas algumas características principais dos produtores a nível nacional, regional e provincial que são referidas ao longo do texto, quando relevantes, para realçar aspectos específicos ou de detalhe para uma determinada situação.

Segundo, os dados para cada nível foram organizados em quartís de área cultivada por família para ver as diferenças entre produtores em cada quartil. Embora a área cultivada por família não seja a única variável que pode ser utilizada, dados do TIA 1996 e 1998 indicam que a área cultivada por família está associada com o rendimento por família e outros indicadores de bem-estar, as famílias com maior área cultivada têm maior rendimento e melhores indicadores de bem-estar (Tabelas 1 e 2 do Anexo).

No segundo nível de análise, pretende-se identificar factores que são associados com aumentos da área cultivada para ver quais são os elementos que possivelmente influenciam a possibilidade de evolução dos produtores. Esta informação poderá servir de base para orientar o desenho de políticas adequadas e que respondam a cada situação específica.

### **2.1.1 CARACTERIZAÇÃO NACIONAL**

#### *a) Nível de Pobreza/Bem-Estar*

Segundo o Inquérito do Agregado Familiar (IAF) 96/97, a taxa de incidência da pobreza nacional é mais que 69 %, indicando que neste período, mais de dois terços da população de Moçambique (quase 11 milhões de pessoas) encontravam-se em estado de pobreza absoluta. Contudo, a incidência da pobreza é predominantemente rural com uma incidência de 71% enquanto nas zonas urbanas é de 62%. Cerca de 82% dos pobres vivem nas zonas rurais. Da análise do QUIBB <sup>(34)</sup> 2000/01, pode-se observar que as condições de vida em Moçambique melhoraram modestamente entre 1996/97 e 2000/01 mas a situação nutricional continua muito crítica.

Durante este período, os níveis de baixo peso (26%) e baixa altura para idade (36%) não mudaram significativamente, com um diferencial de 10% entre famílias rurais e famílias urbanas. Quase metade das mulheres vivem com deficiência de ferro.

Além da componente de nutrição das mulheres e crianças, outros factores relacionados com a saúde têm um impacto importante. As doenças, sobretudo de carácter prolongado como a SIDA, diminuem a disponibilidade de mão-de-obra. Segundo os dados do TIA 2002, em cada dez famílias, pelo menos uma família perdeu um membro por morte, devido a doenças, durante os últimos três anos, enquanto 4.6% dos agregados perderam pelo menos uma pessoa na idade mais produtiva (entre 15 e 49 anos). Cerca de 19% das famílias têm registado saídas de alguns membros do agregado por outras razões, como por exemplo, arranjar trabalho, estudos, e casamento. Em 5.6% das famílias vivem membros com doenças prolongadas (mais de três

---

<sup>34</sup> O Questionário de Indicadores Básicos de Bem-Estar (QUIBB) 2000/01.

meses) que precisam de cuidados dos outros membros. Cerca de metade dos doentes são adultos, entre 19 e 49 anos, os quais não podem contribuir mais na produção agrícola nem em qualquer outra actividade com possibilidade de renda para a família. O QUIBB também mostra uma alta percentagem de AFRs que não trabalham e que deram como razão as doenças (34% das pessoas declararam que não trabalhavam), sobretudo entre as mulheres.

A Tabela 3 (ver anexo), apresenta algumas características fundamentais da composição das famílias rurais. As famílias rurais são em média grandes (5 membros), a proporção de famílias chefiadas por mulheres é de cerca de 25% no total das pequenas e médias explorações, não obstante o facto das famílias terem mais mulheres que homens na sua composição. O nível de educação dos chefes dos agregados é outra característica chave, dados do TIA/2002 apontam para cerca de 27% dos agregados familiares analfabetos (nunca frequentaram uma escola), e de entre frequentadores apenas cerca de 44 % tem EP1 e 17% completou EP1 ou mais. Isto é uma indicação de que os níveis de educação das famílias rurais são muito baixos. Por outro lado, estes dados indicam que há muito mais homens adultos com ensino secundário do que mulheres.

#### *b) Actividades Agrárias*

Os resultados do Censo Agro-Pecuário (CAP) demonstram que o sector agro-pecuário é dominado pelas pequenas explorações agrícolas que constituíram 99.7% das explorações do país e ocuparam 96.7% da área cultivada em 2000/2001.

Segundo o TIA (2002) no país inteiro, só existem 37.296 explorações consideradas médias e 429 explorações consideradas grandes, embora a sua contribuição económica seja maior do que a sua proporção em termos do número total. A área média cultivada pela maioria das explorações de uma pequena exploração é 1.2 hectares.

Na generalidade, as actividades são diversificadas, variando o seu nível de produção de local para local dependendo das condições agro-climáticas e socio-económicas de cada região.

Nas grandes explorações, as “culturas de rendimento” nomeadamente, algodão, cana de açúcar, chá, gengibre, girassol, sisal, soja, tabaco e gergelim, com a excepção de cajueiros, ocupam muito mais área do que as culturas alimentares básicas.

Informações do CAP (2000) revelam que mais de 60% da área das grandes explorações é usada para árvores como cajueiros e coqueiros ou gado.

A Figura 1 (em anexo) mostra a evolução dos níveis de produção e área cultivada ao longo dos anos (com base em dados do SNAP/DINA 1992-2002). Esta figura não dá uma indicação clara de aumento da produtividade, senão uma correlação mais forte com a expansão da área cultivada, a excepção vai para a mandioca que se sabe que houve distribuição de material genético melhorado nos últimos anos.

Em relação ao uso de meios de produção e insumos os dados do TIA (2002) mostram que do total de pequenas explorações, cerca de 11% utiliza tracção animal, 17% contrata mão-de-obra, 11% usam rega, 3.7% utilizam fertilizantes e 6.8% utilizam pesticidas. Os mesmos dados revelam que medidas de profilaxia como vacinações, apenas 2% das vacinaram galinhas, 3% vacinaram outros animais, e 3% receberam assistência técnica veterinária.

Segundo a mesma fonte, a percentagem de explorações que criam animais é baixa, e dentre os criadores a maioria cria poucos animais de cada espécie, mas no seu conjunto os pequenos

criadores são os detentores da grande maioria de animais . As pequenas explorações detêm cerca de 3.3% bovinos, 71% galinhas, 27% caprinos e 16% suínos.

No entanto, as explorações médias constituem um grupo relativamente uniforme, do ponto de vista pecuária, tendo a grande maioria destas explorações simultaneamente bovinos (74%), caprinos (84%) e galinhas (89%); 61% destas explorações utilizam tracção animal (Tabela 4 em anexo). Os animais constituem ma reserva natural de capital, podendo ser acumulados nos bons tempos e vendidos quando surge uma necessidade.

Dos produtos florestais e faunísticos, destacam-se o corte de lenha e estacas que são praticados por cerca de 46% e 30% das pequenas explorações respectivamente.

Os serviços de extensão ainda são limitados uma vez que, de um total de 128 distritos no país, apenas 55 estão cobertos pela rede pública de extensão, com 485 extensionistas, embora haja um reforço significativo destes serviços pelas ONGs que empregam 350 extensionistas.

No que diz respeito a fontes de rendimento, dados da Tabela 3 (em anexo) indicam que em geral as famílias rurais têm uma forte diversificação de fontes de rendimento (provenientes da venda de produtos agrárias, aluguel da tracção animal, trabalho assalariado, micro empresas, remessas e pensões). Todavia, os dados disponíveis dos TIAs 1996 e 1998 mostram que a produção agrária é a fonte principal, se a mesma for convertida em dinheiro para calcular o seu valor como parte do rendimento.

### **2.1.2 CARACTERIZAÇÃO REGIONAL E PROVINCIAL**

As Tabelas 5 e 6 resumem algumas das características principais das regiões (norte, centro e sul) do país, identificando entre parênteses a proporção de AFRs que praticam a actividade referida. Foca os diferentes elementos, nomeadamente: (i) produção de culturas alimentares e de rendimento, (ii) criação de animais, (iii) produção de produtos florestais e faunísticos, (iv) uso de meios de produção (incluindo a contratação de força de trabalho) e (v) fontes de rendimento dentro e fora da machamba.

As Tabelas 7 e 8 (em anexo), mostram um alto grau de diversificação de produção dos AFRs em todas as regiões e províncias. Isso pode resultar de vários factores, incluindo uma estratégia de diversificação do risco e reforço da segurança, bem como constrangimentos resultantes da falta de mão-de-obra.

**Culturas alimentares:** Das tabelas 7 e 8 pode-se observar que a produção de culturas alimentares é importante em todas as regiões, com algumas diferenças no tipo de cultura. A produção de milho e mandioca é dominante em todas as regiões mas no centro e sul a batata doce também é igualmente importante para a maioria das familiares (com menos importância em Inhambane). No sul, o amendoim é uma cultura importante, enquanto no centro é o arroz (mais concentrada nas províncias da Zambézia e Sofala), e no norte, a mapira é cultivada por cerca de metade dos AFRs.

**Culturas de rendimento:** Embora as culturas alimentares sejam importantes em todas as regiões, a produção de culturas de rendimento pelos FRs é mais concentrada no centro e norte do país, mais particularmente o norte. O cultivo do algodão e gergelim estão concentrados no norte, e no centro o gergelim, tabaco e algodão são cultivados pela maioria dos agregados. O

tabaco na região centro é também praticado por uma maior proporção de agregados familiares em Tete, enquanto gergelim e girassol predominam em termos de número de agregados que a praticam em Manica.

**Criação de animais:** A criação de galinhas é dominante em todas as regiões, mas a criação de bovinos é concentrada no sul, particularmente em Gaza. No geral, o norte caracteriza-se por ter uma proporção inferior de AFRs possuindo todas as espécies. Contudo, importa referir que apesar desta aparente disproporção entre o número de animais e a proporção de famílias com posse de animais, a província de Nampula apresenta-se com o maior número de pequenos ruminantes e porcos. Por outro lado, já existem algumas zonas no norte bem identificadas com condições propícias para o fomento de ruminantes e uso de tracção animal.

**Actividades Florestais:** As actividades florestais também são importantes para os AFRs, com quase metade destes praticando a corte de lenha nas três regiões. Todavia, a corte de capim ou folhas é mais concentrado no norte e centro, respectivamente, e com uma baixa proporção da população no sul praticando esta actividade. Ainda na diferença entre regiões, destaca-se o Sul com uma fraca concentração de explorações que cortam estacas (Tabela 5 em anexo). Existe uma importância relativa de outras actividades tais como a caça e pesca, que mostram diferenças entre regiões. A Tabela 5, mostra que actividades como a caça e pesca estão concentradas na região centro e norte do país do que no sul.

**Uso de Insumos :** Em termos do uso de meios de produção, o uso de infra-estruturas de rega é mais concentrado no sul, onde a chuva é irregular e quase não se coloca no norte. No centro, observa-se uma variação entre províncias, com padrões semelhantes às do sul mas com maior concentração nas províncias da Zambézia, Tete e Manica.

Existe uma baixa proporção de agregados que utilizam fertilizantes e pesticidas. Dados regionais e províncias sugerem que o uso destes dois tipos de insumos está associado com a produção de tabaco e algodão, no centro e norte, respectivamente.

Não existem diferenças marcantes na proporção de AFRs que recorrem à contratação de trabalho nas diferentes regiões, embora seja mais utilizada no centro, sobretudo Tete e Manica. Nampula tem a proporção menor de AFRs que contratam mão-de-obra.

**Fontes de rendimento:** Em relação às fontes de rendimento dentro e fora da machamba, a venda de produtos agrícolas parece ser mais importante para os AFRs no centro e norte,<sup>35</sup> enquanto trabalho remunerado, e remessas e pensões constituem uma fonte de rendimento importante para os AFRs rurais no sul (sobretudo em Gaza e Maputo), reflectindo o trabalho feito nas minas e outros sectores na República da África do Sul. Dentro destas regiões, as actividades por conta própria, como micro-empresas, colocam-se como fonte de rendimento para uma proporção significativa dos AFRs em todas as regiões, com realce para o centro e sul.

Evidências das regiões Centro e Norte de Moçambique indicam que o rendimento proveniente de trabalho não-agrícola constituía mais de 70% do rendimento total fora da machamba em 1998. Contudo, cerca de metade destes rendimentos provêm de actividades directamente

---

<sup>35</sup> Os dados sobre vendas de produção têm que ser vistos com alguma cautela porque captura apenas vendas e não compras subsequentes de produtos. Um estudo feito na zona do Limpopo (FEWSNET – cite title) mostra que famílias pobres que não têm rendimento das minas são forçadas a vender uma parte da sua produção para cobrir despesas inesperadas, como doenças, sem necessariamente ter “excedente” de produção.

ligadas à economia rural, tais como a manufactura e a construção, relacionadas, portanto, com a produtividade e rentabilidade da agricultura familiar. Uma análise detalhada do trabalho agrícola, indica que o rendimento proveniente do trabalho nas machambas de vizinhos era cerca de 5 vezes maior do que o do trabalho em machambas de privados (agricultores empresariais), e mais de 50% maior do que aquele obtido no trabalho nas machambas de companhias.

### **2.1.3. Características das AFRs por quartil de área cultivada**

A última secção identificou diferenças que existem entre AFRs em diferentes áreas do país, em função das diferenças agro-ecológicas e sócio-económicas, mas de forma ainda estática. Falta uma análise mais dinâmica dos factores que permitem a diferentes AFRs ser mais ricos do que outros. Para poder fazer este tipo de análise, seria ideal classificar AFRs em categorias de rendimento “per capita” com uma série de dados sobre rendimento ao longo do tempo ou, pelo menos, durante um ano. Contudo, uma tal série ainda não existe e os dados sobre rendimento do TIA 2002 ainda não estão processados.

Todavia, existem alguns dados que podem ajudar a fazer uma análise mais dinâmica das diferenças entre AFRs. Por um lado, é possível classificar os AFRs em quartis de área cultivada por família e por outro lado, existe informação, dos TIAs 1996 e 1998, sobre o rendimento “per capita” no Centro-Norte.

Como foi referido na introdução da secção 5.1., embora a área cultivada por família não seja a única variável, nem a mais completa, que pode ser utilizada para categorizar os AFRs, a informação dos TIAs 1996 e 1998 mostra que a área cultivada está positivamente correlacionada com o rendimento “per capita”, i.e., os AFRs em tercis de maior rendimento cultivam áreas maiores. Isto implica que a área cultivada pode agir como um *proxy* para rendimento “per capita”. Ao mesmo tempo, no sul (VERIFICAR), a área cultivada é positivamente correlacionada com o número de cabeças de gado que as famílias possuem, captando, assim, pelo menos uma parte da dinâmica de pecuária. Tabelas 1 e 9 do Anexo.

Nesta secção, identificam-se as características dos AFRs, classificados em função da área cultivada por família, utilizando, também, a informação suplementar nas regiões Centro e Norte que é fornecida pelos TIAs de 1996 e 1998. Com esta análise, pretende-se identificar factores que parecem estar associados com aumentos na área cultivada por família ou com aumentos no rendimento “per capita”.

As Tabelas 10, 11, 12A, 12B, 12C, 13 e 14, apresentam dados sobre os AFRs rurais desagregados por quartil de área cultivada por família.

Segundo estas tabelas, os

Actividades Agrárias aumentos na área cultivada estão associados com os seguintes elementos: (i) o tamanho da família; (ii) o uso de tracção animal; (iii) emprego de mão-de-obra; (iii) utilização de insumos como fertilizantes e pesticidas; (iv) a área sob culturas de rendimento; (v) vendas para o mercado; e (vi) fontes de rendimento fora da machamba.

**Tamanho da Família :** O tamanho aumenta na medida em que a área cultivada por família aumenta. Não obstante, a área cultivada por pessoa dentro da família também aumenta ao nível nacional e regional e na maioria dos casos nas províncias.

**Uso de Tracção Animal :** Ao nível nacional, o uso da tracção animal no quarto quartil (23%) é significativamente mais alto do que nos outros quartis (entre 4% e 7%) (Tabela 10). Todavia, o uso da tracção animal é concentrado no Sul, onde 57% das explorações no quarto quartil utilizam tracção animal, com os outros quartis utilizando 25%, 36% e 47%, respectivamente, em ordem de quartil (Tabela 11). No Sul, o uso da tracção animal é predominante em Gaza e é fortemente associado com os dois quartis mais altos (Tabela 12C). A proporção de explorações no Centro que utilizam tracção animal é significativamente mais baixo, variando entre 3% e 19% e é muito baixo (não existe) o uso da tracção animal no Norte. Este fenómeno está relacionado com vários factores: o Sul é uma zona onde a criação de gado é uma actividade dominante e onde as áreas tendem a ser maiores por causa da fertilidade inferior dos solos; o Norte está sob a influencia do problema da mosca tsé-tsé, com apenas algumas bolsas que são consideradas livres de mosca.

O número de bovinos na posse de cada família em cada quartil não está directamente associado com o uso da tracção animal, dado que uma maior proporção de explorações utiliza tracção animal do que tem bovinos. Isto reflecte a prática de aluguer de juntas de bois para trabalhar as machambas dos outros.

Todavia, com os conhecimentos e as tecnologias actuais de produção utilizadas em Moçambique, a utilização da tracção animal para aumentar área implica a necessidade de os terrenos serem destroncados, o que não é prática corrente quando se ocupam novas áreas no âmbito do sistema de rotação tradicional, bem como de ter acesso a força de trabalho adicional uma vez que só se usa de tracção animal em certas fases do processo produtivo, e.g., na lavoura, o que exige a aumento da procura de força de trabalho assalariada para outras fases como a sacha e a colheita.

**Emprego de mão-de-obra:** Segundo a Tabela 10, existe uma forte relação entre o emprego de mão-de-obra e o aumento da área cultivada ao nível nacional. Isto pode estar ligado com o facto de a maior parte das explorações não utilizarem insumos, pelo que seguem uma estratégia de expansão da área, com tecnologia extensiva para aumentar a produção.

Como referido atrás, apesar de uma maior proporção de explorações em quartis maiores utilizarem fertilizantes ou pesticidas, isto parece estar ligado mais com o tipo de cultura cultivada do que com a escala em si. Mesmo o uso de tecnologia intensiva pode requerer o uso adicional de força de trabalho.

**Utilização de insumos como fertilizantes e pesticidas:** Ao nível nacional, o aumento da área cultivada está associada com o maior uso de fertilizantes e pesticidas (Tabela 10). Todavia, olhando para outras partes da tabela, constata-se uma maior associação entre o uso destes insumos com o tipo de cultura que é produzido e a organização institucional em que está inserida do que a escala em si.

Especificamente, a proporção de explorações que utiliza fertilizantes em cada quartil está associada com a proporção que cultiva tabaco. Todavia, em Tete, a proporção de explorações que utiliza fertilizantes é significativamente superior à proporção de explorações que cultivam tabaco, dado que são utilizados por AFRs que produzem batata em certas zonas, como Angónia.

Igualmente, parece haver uma correlação positiva entre o uso de pesticidas e o cultivo de algodão. Em algumas das zonas, a área cultivada parece afectar a proporção de explorações que utiliza pesticidas, e.g., Cabo Delgado (Tabela 12A). Todavia, noutras zonas, a proporção de explorações no último quartil que usa pesticidas é muito mais baixa que a proporção que cultiva

algodão, e.g., Nampula (Tabela 12A). Isto pode reflectir a diferença entre o desempenho de diferentes empresas fomentadoras de algodão e o maior poder de negociação dos produtores de algodão de maior escala.

**Áreas com culturas de rendimento:** A Tabela 15 do Anexo mostra que nas regiões Centro e Norte, baseado em dados de 1996, as famílias que empregam mão-de-obra, que têm mais área cultivada “per” família, e maior rendimento por capita, também têm mais área cultivada com culturas de rendimento. Todavia, o valor da venda destas culturas é muito inferior ao rendimento obtido da micro empresa familiar.

**Vendas para o mercado:** (Tabelas 13 e 14.) – ao nível nacional, a proporção de AFRs que vendem certas coisas para o mercado aumenta com a área cultivada por família, nomeadamente: culturas de rendimento, hortícolas e/ou frutas, animais e subprodutos pecuários e peixe.

**Fontes de rendimento fora de machamba:** A Tabela 14 do Anexo apresenta dados sobre actividades económicas de geração de rendimento por quartil ao nível nacional. A Tabela 1 apresenta dados sobre fontes de rendimento por tercil de rendimento “per capita” no Norte e Centro de Moçambique em 1996; As Tabelas 16-19 desagregam esta informação por província nas duas regiões. A Tabela 9 apresenta dados sobre rendimento familiar por tercil no Norte e Centro de Moçambique em 1998 e a Tabela 15 apresenta dados sobre alguns indicadores económicos no Centro e Norte do país em 1996.

Estas tabelas mostram que o maior rendimento familiar parece estar associado com o acesso a maior rendimento fora da machamba (Tabelas 1 e 9). Em alguns casos (Zambézia, Manica e Sofala) a proporção do rendimento que provém de micro-empresas no terceiro tercil é maior do que o valor das vendas de gado ou culturas alimentares ou de rendimento. A Tabela 15 também mostra o caso das famílias com mais área e mais rendimento que ganham mais da micro-empresa familiar e da venda de mão-de-obra (US\$230) do que o valor da produção das culturas alimentares e de rendimento (US\$185).

Todavia, a identificação feita dos factores que podem permitir a acumulação e o desenvolvimento de uma base produtiva mais forte tem que ser realizada com mais investigação e processamento dos dados do TIA. Além disso, qualquer análise tem que reconhecer que, embora hajam diferenças entre os diferentes quartis de produtores, as diferenças são marginais. Apesar do facto de estas pequenas diferenças poderem conter uma diferença significativa entre a capacidade produtiva de diferentes categorias,<sup>36</sup> a evolução não é linear e nem sempre é numa determinada direcção: as pessoas podem tender para uma categoria inferior por causa de factores como doenças ou seca.

Em termos da relação entre o rendimento *per capita* e as características das famílias, verifica-se o seguinte i) As famílias com maiores rendimentos *per capita*, conseguem grande parte dos seus rendimentos em dinheiro através da venda de culturas de rendimento particularmente algodão e caju na zona norte do país; ii) Em geral, as famílias chefiadas por mulheres concentram-se no tercil de menor rendimento; iii) Existe uma forte correlação entre o acesso à terra e o nível de rendimento das famílias. As famílias de maior rendimento têm áreas cultivadas que são duas vezes maiores do que famílias de menor rendimento. As áreas médias cultivadas são, todavia, relativamente pequenas; iv) Famílias de maiores rendimentos têm uma maior probabilidade de ter cajueiros e também possuem, em média, um número maior de

---

<sup>36</sup> A análise da experiência no Zimbabwe mostra que pequenas diferenças podem fazer a diferença entre uma família que pode desenvolver uma base produtiva sustentável ou não (Relatório do Steve Wiggins).

cajueiros do que as famílias de menores rendimento; e v) Os agregados com maiores rendimentos familiares têm maior probabilidade de ganhar rendimento adicional fora da machamba (através da venda de mão de obra ou actividades por conta própria).

No que diz respeito ao acesso ao mercado de trabalho rural, a evidência das pesquisas em Moçambique (Tschirley e Benfica, 2000) está fortemente em conformidade com os resultados encontrados em outros países da África Sub-Sahariana. O mercado rural de mão de obra em Moçambique inclui actualmente emprego pouco remunerativo e de curta duração (tipicamente trabalho na machamba do vizinho) e emprego mais remunerativo e de mais longa duração (a maior parte do emprego não agrícola e de migração). Os níveis de educação e a riqueza das famílias são as principais determinantes do acesso pelas famílias rurais a esta faixa mais remunerativa (Tschirley e Benfica, 2000). Outra análise indica que o tercil de famílias rurais menos pobres (um terço das famílias com rendimentos *per capita* mais elevados) na zona centro-norte do país, em 1998, tinha uma probabilidade três vezes maior do que o tercil mais pobre, de auferir rendimentos fora da machamba própria. Os rendimentos dessa fonte eram aproximadamente 11 vezes maiores no tercil de mais elevado rendimento *per capita* quando comparado com o mais baixo (Tabela 1). Em média, famílias com rendimentos fora da machamba própria tinham rendimentos totais *per capita* 75% mais elevados do que das famílias sem esse tipo de rendimentos, sendo grande parte dessa diferença atribuível ao rendimento fora da machamba própria - não se verificam consideráveis diferenças nos rendimentos agrícolas entre esses dois grupos (Tabela 2).

## 2.2. CARACTERIZAÇÃO DAS GRANDE EXPLORAÇÕES AGRO-PECUÁRIAS

Segundo o CAP 2000 existem no País 429 grandes explorações agropecuárias que correspondem a 0,01% do numero total de explorações estando a maior parte localizadas em Maputo (20%, Manica (19,3%) e Gaza (18,6%), ocupando uma área total de 120977 ha que correspondem a 3,08% da área total cultivada no País.

As províncias com maiores áreas cultivadas são a Zambézia (45%), Nampula (22%) e Sofala e Maputo com cerca de 10% cada. A área média cultivada por exploração é de 282 ha, com as maiores unidades localizadas na Zambézia com uma média de 1.731 ha, Nampula com 889 ha e Sofala com 448 há, o que parece estar relacionado com as plantações de palmeiras e cajuais e com as culturas de algodão e cana de açúcar.

Em termos de culturas básicas 48% das explorações produzem milho, 18% amendoim e 16% feijão nhemba, ocupando uma área total de 9.180 ha dos quais o milho ocupa 53% da área e o arroz 23%.

No que respeita a culturas hortícolas a maior parte produz tomate (20,9%) e cebola (15,6%) ocupando uma área total de apenas 1522 ha. Dos quais o tomate ocupa 44,4% da área e a cebola 15%.

No domínio das culturas de rendimento o maior numero de explorações girassol, algodão e cana de açúcar ocupando uma área total de 36.481 ha dos quais 57% produz cana de açúcar e 36,65 produz algodão.

O maior numero das explorações com árvores de fruto possuem bananeiras e citrinos enquanto o maior número de árvores de fruta em exploração são laranjeiras e toranjeiras.

No país existem 89 grandes explorações com cajueiros principalmente concentradas em Gaza, Maputo e Nampula tendo em média 1945 árvores por exploração contudo, a maior parte dos cajueiros estão localizadas na Zambézia seguindo-se Nampula.

Do total das explorações apenas 152 utilizam rega estando principalmente concentradas nas províncias de Maputo, Gaza e Manica.

Quanto ao uso de fertilizantes e pesticidas são usados em apenas 141 e 155 explorações respectivamente estando localizadas em Maputo (27%) e em Manica e Gaza (25,8%).

Das 429 grandes explorações agropecuárias, 339 possuem bovinos, 298 possuem caprinos e 215 dedicam-se à avicultura. Apenas 112 explorações possuem suínos, estando esta pequena dimensão relacionada com a incidência da Peste Suína Africana em quase todo o País.

Se bem que o número de grandes explorações que se dedicam à criação de bovinos represente apenas cerca de 0,3% do total das explorações, possuem 11% do efectivo nacional, o que representa 79.700 cabeças. As grandes explorações possuem 3,4% das galinhas e 4,4% dos ovinos em relação aos efectivos totais.

O número médio de bovinos por exploração é de 235 cabeças e o de galináceos é de 3.725 bicos. O efectivo médio dos animais de outras espécies é muito pouco significativo.

A grande maioria dos bovinos concentra-se nas províncias de Gaza (31,1%), Tete (23,1%) e Inhambane (20,3%).

## **2.3. CARACTERIZAÇÃO DE OUTROS AGENTES**

Para além daqueles produtores existem outros agentes ligados ao sector, se bem que não produtores agrícolas e pecuários, que devem ser caracterizados nomeadamente o sector madeireiro, as agro indústrias e os comerciantes.

### **2.3.1 SECTOR MADEIREIRO**

O último inquérito feito (Eureca 2001) registou 230 operadores florestais em Moçambique que, no seu conjunto, explorou quase 180,000 m<sup>3</sup> de madeira. Deste operadores, 4 estavam a operar sob concessão e 226 sob licença simples.<sup>37</sup>

A maior parte destes agentes operam no centro e norte, principalmente nas províncias de Sofala, Nampula, Cabo Delgado, Manica e Zambézia, com maiores níveis de exploração nas províncias de Sofala e Zambézia.

---

<sup>37</sup> No caso de uma licença simples, a licença é concedida numa base anual, a nacionais e comunidades locais, por um período de um ano para quantidades que não excedem 500 m<sup>3</sup>, na condição de apresentação de um plano de manejo simplificado. Para o caso de uma concessão, a licença pode ser obtida por nacionais ou estrangeiros, para uma área de até 50,000 hectares, por um período de 50 anos renovável por igual período, na condição de apresentar um plano de manejo detalhado e garantir a montagem de uma unidade de processamento de madeira. Não existe um limite de exploração anual, embora uma licença tenha que ser obtida anualmente para o corte, de acordo com o plano de manejo apresentado.

Todavia, há diferentes tipos de operadores nestas províncias, que operam com níveis diferentes de escala e tecnologia. Por exemplo, a exploração na Zambézia, no ano do inquérito, foi de mais de 2,600 m<sup>3</sup>, quase quatro vezes o nível na Sofala que tem um maior número de operadores, ver a Tabela 20 no Anexo - e emprega uma média de 62 pessoas por operador em relação a uma média de 8 pessoas por operador que são empregues na Zambézia. Isto reflecte a presença de um concessionário na Zambézia - ver a Tabela 21 no Anexo - (a empresa MADAL) e uma concentração de operadores organizados em empresas, em vez de madeireiros individuais. Por contraste, Sofala tem o maior número de operadores mas com predominância de madeireiros individuais, o que parece estar relacionado com a localização central da província, vias de comunicação que facilitam o escoamento da produção e a ocorrência de florestas com maior potencial produtivo.

Diferenças significativas também existem na utilização de tecnologia. Embora a estatística existente não permita ligar o uso de tecnologia com grupos de operadores, revela algumas diferenças. De acordo com a Tabela 22, no Anexo, os operadores na província de Nampula estão a utilizar tecnologia menos avançada, com o uso predominante de serrões. Na Zambézia, por outro lado, a maior parte de exploração é feita com moto serras. Em Sofala, o madeireiro simples tende a utilizar equipamento menos avançado e nem todos os madeireiros possuem o seu próprio equipamento, alugando-o de outros madeireiros.

A maioria dos madeireiros comercializam localmente a madeira para as unidades de transformação ou para compradores que transportam a madeira para os centros urbanos ou para exportação. Todavia, existe um certo nível de integração vertical na produção, transporte e processamento de madeira com alguns operadores a fazer as três actividades simultaneamente. Esta integração é incentivada através do regime de concessões mas algumas empresas com licenças simples também possuem unidades de transformação e meios de transporte.

Ao mesmo tempo, parece existir um certo nível de integração horizontal: alguns dos operadores que cortam madeira em toros também cortam madeira para lenha e fazem carvão, na perspectiva de utilizar o equipamento de corte e transporte mais intensivamente.

Embora não tenhamos informação completa nem sistemática sobre as outras actividades praticadas pelos madeireiros, há indicações que não todos têm o corte de madeira como actividade principal. O grau e tipo de diversificação de actividades variam de acordo com a natureza de operador: madeireiros simples ou pequenas empresas são capazes de estar envolvidos em actividades como comercialização de produtos agrícolas, enquanto grandes empresas, como a MADAL, desempenham uma série de outras actividades em grande escala, como a produção de copra, a criação de gado e o turismo cinegético.

### **2.3.2 O SECTOR AGRO-INDUSTRIAL**

Nas secções anteriores, analisámos as características principais dos AFR, realçando a diversidade de actividades que praticam, dentro e fora do sector agrário, e as diferenças entre AFR em diferentes regiões e em diferentes quartis de área. Nesta secção, pretende-se analisar as características dos outros agentes envolvidos na produção e comercialização agrária, nomeadamente: médias e grandes empresas, empresas de fomento, agro-industriais, e comerciantes e transportadores.

Estes outros agentes variam em escala, tipo de actividade e nacionalidade de capital, tendo investidores estrangeiros envolvidos. Todavia, é difícil separar completamente os agentes nas categorias acima especificadas porque muitas das empresas principais presentes no sector agrário podem ser classificadas em várias categorias ao mesmo tempo. Existem ligações verticais dentro de uma empresa entre actividades no mesmo subsector e uma certa diversificação de actividades empresariais. As tabelas 23 e 24 apresentam exemplos de empresas nacionais e estrangeiras, respectivamente, e o leque de diferentes actividades agrárias e não-agrárias em que estão envolvidas.

Em geral a actividade agrária e agro-industrial é dominada por grupos económicos que são relativamente grandes com alguma experiência e alguma base institucional, comercial e financeira. Têm interesses corporativos fortes, com uma base horizontal de actividades, em vez de uma especialização numa indústria com alto grau de integração vertical. No caso de grupos nacionais, reflecte uma estratégia de diversificação de risco, num contexto que não favorece maior especialização, com problemas de desenvolvimento da base produtiva que são relacionados com falta de financiamento e infra-estrutura adequada e focada.

No caso dos grupos económicos estrangeiros/multinacionais, a estratégia de diversificação toma a forma de investimento em diferentes países, e, em certos casos, em diferentes actividades (veja THS, IDC, Caravela, Plexus....).

A natureza dos agentes e da actividade de diferentes empresas é analisada com mais profundidade no caso de alguns subsectores principais agrários, nomeadamente: algodão, caju, açúcar, tabaco, chá e coco, focando na escala de produção, capital envolvido e as estratégias das empresas. A seguir, analisam-se os agentes envolvidos na produção e indústria pecuária.

### **Subsector de Caju**

A maior parte de caju é produzida por AFR; comerciantes pequenos compram o caju dos AFR e o vendem para comerciantes de maior escala. Estes, por sua vez, ou exportam o caju em bruto ou o vendem para as duas pequenas fábricas que existem.

Antigamente, 16 fábricas existiam de diferentes escalas e com diferente tecnologia. Todavia, todas fecharam; no seu lugar, surgiu um novo estilo de fábrica, baseado em tecnologia intensiva em mão-de-obra e propriedade de indivíduos. Uma fábrica opera em Namige, em Nampula, e foi inaugurada uma outra em Maio de 2003 em Angoche. Em adição, por volta de cinco novas fábricas estão a ser desenvolvidas na zona e mais fábricas de menor escala estão a ser construídas.

A capacidade de processamento que está a ser instalada absorverá mais que um terço da oferta actual de caju em bruto em Nampula, o que poderá começar a criar pressão sobre a disponibilidade de caju de boa qualidade. A maior parte de cajueiros na província são muito velhos e atacados por doença, e os AFR que possuem estes cajueiros não têm capacidade, nem interesse, em investir neles. Como resposta a isso, alguns industrialistas estão a investir em plantações de cajueiros de modo a reduzir a sua dependência em fornecedores locais e evitar competição para a matéria prima. Por exemplo, o dono da fábrica de Namige já plantou 8,000 cajueiros, com planos para plantar um total de pelo menos 24,000 no futuro próximo.

Dos proprietários das antigas fábricas, os grupos económicos maiores saíram do processamento e entraram na comercialização de caju em bruto. A indústria de caju é fragmentada; os camponeses, comerciantes e industriais têm interesses em conflito e os agentes mais poderosos são grandes comerciantes.

A estratégia do governo não tem reconhecido as características e estratégias dos agentes envolvidos na produção de caju. A estratégia do subsector enfatiza a disseminação de mudas melhoradas e o combate de doenças principalmente através de um programa de pulverização, nos dois casos dirigidos aos cajueiros do sector familiar. Todavia, o sector familiar não está a responder a essas iniciativas, em parte por problemas da elevada dispersão do sector familiar e as grandes distâncias para esses irem buscar as mudas, mas em parte, também, porque os camponeses não têm uma estratégia de investir na produção e colheita de caju. Isso resulta, por um lado, da estratégia de diversificação de risco, o que implica fazer um bocado de muitas coisas ao mesmo tempo, sem especializar em nenhuma, e, por outro lado, os retornos relativos de diferentes actividades. Por exemplo, um trabalhador pode ganhar entre US\$40 e US\$50 por *mês* na fábrica de caju em Namige; o agregado familiar médio na zona ganha entre US\$50 e US\$100 por *época* agrícola com a venda de excedentes agrícolas, incluindo caju.

### **Subsector do Algodão**

Como a secção que discutiu a caracterização dos AFR demonstrou, o algodão é uma das culturas de rendimento de importância para os AFR no Norte (14%), seguido do Centro com (4%). Estes produtores operam essencialmente num sistema de concessões, organizado a volta de 12 empresas. Entre os anos 1991/92 e 1998/99, a participação do sector familiar neste subsector aumentou substancialmente, e a produção do algodão caroço envolveu cerca de 250.000 famílias do sector familiar em 1998/99. Por contraste, o sector empresarial gradualmente reduziu a sua própria produção, dependendo mais da compra do produto dos camponeses residentes nas suas áreas concessionárias. A Tabela 25 realça a preponderância da produção dos AFR em 2001/02 em relação com a produção empresarial. Contudo, apesar da forte participação do sector familiar, os rendimentos a esta escala de produção estão aquém dos conseguidos pelo sector empresarial na campanha 2001/ 2002.

As 12 empresas que operam o sistema de concessões representam uma mistura de capital nacional e estrangeiro, incluindo investimento de empresas sul africanas, inglesas, portuguesas, zimbabweanas e americanas.

### **Subsector do Açúcar**

Em 2002, a indústria açucareira produziu mais do que 170,000 toneladas de açúcar com quatro açucareiras, empregando mais do que 18,000 trabalhadores permanentes e sazonais.<sup>38</sup>

83% da cana de açúcar é produzida nas próprias plantações das açucareiras, cultivando 24.006 hectares em 2002. O resto da cana é produzido por produtores independentes no sul, principalmente de média escala: existem oito canavieiros independentes cultivando 599 hectares e uma associação de 63 canavieiros, que cultivam um total de 84 Hectares.

Toda a cana é processada nas quatro açucareiras que são geridas por três grandes empresas multi-nacionais: Tongaat-Hulett Sugar Ltd (THS), Illovo Sugar Ltd., e um consórcio de empresas mauritanas, nomeadamente FUEL Group, ENL/Savannah, Comapagnie

---

<sup>38</sup> Em 2003, a produção de açúcar é prevista subir para mais que 240,000 toneladas, com perspectivas de continuar a aumentar até um pico de 325,000 toneladas em 2006.

d'Investissement et de Développement Ltée, Kalua Properties Ltd e Stam Investment Ltd, que se reúnem em Sena Holdings.<sup>39</sup>

A THS e a Illovo Sugar Ltd são os maiores produtores de açúcar a nível regional. Fora da África do Sul e Moçambique, THS tem investimentos na indústria açucareira no Zimbabué e na Suazilândia. THS é parte de uma empresa sul-africana (Tongaat-Hulett Group) que desempenha uma série de actividades além da produção de açúcar, nomeadamente: produção de amido e glicose (e outros produtos agrícolas processados), produtos de alumínio e desenvolvimento residencial de terra. Embora só tenha investido em Moçambique na produção de açúcar até agora, está a investigar outras oportunidades de investimento na produção de amido de mandioca e produtos de alumínio.

Illovo Sugar também é uma empresa sul-africana. Fora de Moçambique, investiu nas indústrias açucareiras na Suazilândia, Malawi, Tanzânia e Zâmbia. No Malawi e Zâmbia, Illovo Sugar é o único produtor de açúcar.

As empresas sul-africanas que dominam a indústria açucareira têm estratégias de investir fora da África do Sul. Todavia, querem focar a sua actividade dentro da África Austral para tirar a máxima vantagem da sua base na África do Sul. Além disso, estas empresas tentam manter um certo grau de equilíbrio entre a sua presença na região, para impedir uma ou outra de ficar mais dominante. Este facto, também, influenciou a decisão de investir na indústria açucareira moçambicana.

Para os investidores mauritanos, Moçambique representou uma oportunidade para investir capital em excesso fora das Maurícias, onde as possibilidades para aumentar a produção de cana são impedidas pela disponibilidade limitada de terra, e onde uma indústria com altos custos de produção enfrenta maior e maior incerteza sobre o seu mercado principal, a EU.

### **Subsector do Tabaco**

A produção de tabaco é principalmente concentrada no centro e norte de Moçambique e é feita essencialmente por pequenos e médios produtores, com alguns produtores de grande escala, principalmente “farmeiros” do Zimbabué. A produção dos pequenos e médios produtores é fomentada por cinco empresas: Mozambique Leaf Tobacco (MLT) que opera em Tete e Manica e é responsável por fomentar mais 50% da produção do tabaco; Dimon, que também fomenta tabaco em Tete e Manica mas participa apenas com 10% da produção nacional; João Ferreira dos Santos (JFS), que opera em Cabo Delgado, Niassa, Nampula e Zambézia, e é responsável por 33% da produção nacional; e a Standard Commercial (que reúne duas empresas, Sonil e Mosagrius) que tem acção nas províncias de Niassa e Nampula e contribui com 4% da produção nacional.

A MLT, Dimon e Standard Commercial são multinacionais americanas enquanto o João Ferreira dos Santos é uma empresa nacional. que a nacional JFS não só fomenta assim com também produz. As empresas multi-nacionais em geral não produzem tabaco; só fomentam a sua produção através do fornecimento de insumos com crédito.

A MLT é um subsidiário de Universal Leaf Tabaco (ULT) que é o maior comprador de tabaco no mundo. Opera em muitos países no mundo, incluindo quase todos os países vizinhos na

---

<sup>39</sup> Tongaat-Hulett Sugar Ltd detém 49% das acções na Açucareira de Xinavane e 75% na Açucareira de Moçambique, enquanto Illovo Sugar Ltd tem a participação maioritária (72%) em Maragra Açúcar. Companhia de Sena (constituída pelas fábricas e as plantações de Marromeu e Luabo) é propriedade principalmente de Sena Holdings, que detem 75% das acções da empresa.

África Austral. Além de tabaco, a ULT tem operações adicionais na compra, distribuição e processamento de outros produtos agrícolas, incluindo chá, borracha, girassol e fruta seca, bem como a distribuição de produtos de madeira.

A Dimon é o segundo maior comprador de tabaco no mundo, com aproximadamente um terço do mercado mundial para o comércio internacional de tabaco não processado. Opera em muitos países no mundo, incluindo quase todos os vizinhos na África Austral. Além de comprar tabaco, tem 24 unidades de processamento de tabaco, incluindo no Zimbabwe. A compra, processamento e comercialização de tabaco é a única actividade da empresa.

Standard Commercial é o terceiro maior comprador de tabaco no mundo; compra, processa e comercializa tabaco em mais que 30 países. É proprietário de, ou tem acções em, unidades de processamento de tabaco em mais de 10 países, incluindo Zimbabwe e Malawi. Além das actividades de tabaco, a empresa é um dos maiores comerciantes mundiais de lã. A MLT e a maior compradora do mundo, seguida da Dimon com cerca de 1/3 do mercado mundial de tabaco não processado e Standard Commercial ocupa a terceira posição na compra de tabaco no mundo inteiro. Destas empresas, a MLT, Dimon e Standard Commercial são empresas multinacionais baseadas nos Estados Unidos,.

Embora ainda não exista uma indústria de processamento de tabaco em Moçambique, há um projecto de construir uma fábrica de processamento em Tete pela MLT. A construção começará em Agosto de 2003 com perspectiva de ter uma fábrica com capacidade de processar 37,000 toneladas de tabaco por ano em 2004, aumentando a capacidade até 52,000 toneladas por ano em 2007.

### **Subsector do Côco**

O subsector do côco também tem merecido importância para além das três culturas de rendimento tradicionalmente dominantes e bem conhecidas. A produção de côco concentra-se principalmente nas províncias da Zambézia, com 110.000 há representando 70% dos palmares do país, de Inhambane com 30.000 há, representando 18% e em menores dimensões em Nampula (7%) e Cabo Delgado (5%).

Cerca de 50% do côco produzido destina-se ao consumo em fresco e a outra metade à transformação industrial em copra, óleos e bagaços. A copra ocupa o 4º lugar nas exportações rendendo ao País cerca de 5,5 a 6,5 milhões de US dólares.

Na Zambézia apenas três grandes empresas estão envolvidas na produção de côco, o Grupo Madal, a Boror Agrícola e a Companhia do Murua. Cerca de 43% dos palmares pertencem ao sector privado.

A maioria dos palmares pertence ao sector familiar englobando cerca de 232.000 famílias.

De entre estas empresas apenas a Madal explora correctamente os palmares e pratica técnicas correctas do seu cultivo, faz uma manutenção regular e sistemática, tem um programa de investigação, planta cultivares melhoradas, faz o controle rigoroso do LYD (doença do amarelecimento do coqueiro) e procura novos mercados e industrializa a sua produção. As restantes empresas como a Boror e a Companhia da Zambézia já venderam parte dos seus palmares à Madal e a Boror tem uma estratégia de vender parcelas de 10 a 300 há a pequenos e médios produtores locais, a quem dá assistência técnica e com quem estabelece um acordo de compra do coco no fim das campanhas, baseando-se no principio de que a gestão de parcelas

mais pequenas permite um melhor maneiio das plantações e melhor qualidade da copra que é vendida para a industria (GERALCO).

Em Inhambane, apenas o sector familiar possui palmares, abrangendo cerca de 73.000 famílias.

Nas restantes províncias a exploração dos palmares é feita pelo sector familiar e o coco não é processado industrialmente.

No sector familiar o cultivo é feito em consociação com leguminosas (feijões e amendoim) e mandioca, o rendimento é muito a baixo do potencial (50 cocos por planta), é comercializado localmente sob a forma de copra, coco seco, sura e lenho. A maioria das populações que vive nas zonas produtoras de coco dependem desta cultura, da qual conseguem mais de 50% dos seus rendimentos. Daí a importância desta cultura no alívio à pobreza.

Na Zambézia as empresas que se dedicam ao processamento dos produtos do coqueiro são o Grupo Madal que processa a sua própria produção e a Geralco que compra a produção do sector familiar (50%) e das empresas referidas (40%). Estas industrias produzem óleo de coco, sabões e bagaço de copra para alimentação do gado.

Em Inhambane existem quatro empresas de processamento industrial do coco: Saboeira, Olimax (Maxixe), Copromol (Maxixe) e Somoil Limitada que produzem óleo de coco, sabão e bagaço de copra..

### **Subsector do Chá**

A reabilitação de sector de chá está concentrada no distrito do Gúrué havendo também plantações nos distritos de Lugela, Ile e Milange na Província de Zambézia. Em 1995 o governo vendeu as unidades estatais ao sector privado nacional. Uma companhia de Zimbabueanos comprou comprou a plantação de Milange, mas não cumprindo com o contracto, já a devolveu. De momento estão por privatizar três plantações: Chá Madal, Chá Tacuane e UP Milange.

Até a data, o esforço das empresas está concentrado na reabilitação das plantações de forma a substituir as plantas velhas e melhorar a qualidade da produção que se destina em grande parte à exportação.

As plantações privatizadas são a Sociedade de Desenvolvimento da Zambézia (SDZ), Chazeira de Moçambique, há Magoma, Carlos Venichande, Chá Namae, Companhia da Zambézia e Chá Socone. A UP 5 – Emochá, propriedade dos antigos trabalhadores da empresa estatal Emochá está em processo de associação com a SDZ.

Estes produtores atravessam uma fase difícil devido aos grandes investimentos que o processo de reabilitação das plantações e das fábricas, que estavam completamente destruídas, exige e à dificuldade de obtê-los junto da banca.

De qualquer forma, de uma área potencial de 29.000 há já estão em produção 6.600 há (22,6%), foram fabricados 1.830 tons. de chá e embalados 1.150 tons. (62,6%).

No distrito de Espungabera está em pratica um esquema de produção de pequenos agricultores (que é praticada em outros países africanos como Quénia,) cujo chá depois de colhido é vendido às fabricas existentes (do outro lado da fronteira) no Zimbabué.

É estimada que o subsector de chá já emprega cerca de 300 trabalhadores efectivos e 3.800 trabalhadores sazonais/eventuais em 2001.

A produção nacional de Chá registou um aumento de cerca de 100% entre 1999 e 2000 e de cerca de 35% entre 2.000 e 2.001

### **Subsector da Pecuária**

Existem no País várias indústrias de processamento de produtos de origem animal tal como salsicharias, fábricas de lacticínios, de curtumes e de rações estando a maior parte localizadas à volta da cidade de Maputo. Existem matadouros de diferentes dimensões que são, na quase totalidade, propriedade dos Municípios, salvo dois localizados na província de Maputo que pertencem a empresários privados.

As unidades industriais estão todas privatizadas, com raras excepções de pequenas fábricas de salsicharia e lacticínios localizadas nas províncias do Centro e Norte.

Os matadouros municipais estão fortemente degradados, sem condições de higiene mínimas e representam um verdadeiro perigo para a saúde pública. Por esta razão e por uma certa falta de interesse das instituições responsáveis, as inspecções sanitárias nos matadouros são realizadas sem respeitar as exigências técnicas.

As agro-indústrias de maior dimensão e operacionais restringem-se à Fábrica de Lacticínios da Parmalat (na Matola) com capacidade de trabalhar 60.000 Lt./leite/dia a ex-Lactogal (no Umbeluzi) com capacidade para operar com 120.000 Lt/leite/dia que de momento se encontra paralisada por motivos de falência e uma unidade salsicheira (na Matola) com capacidade para processar cerca de 40 suínos/dia quando o equipamento está operacional. Todas estas unidades industriais trabalham com matéria prima importada (leite em pó e fresco e carne de suíno).

## **2.3.3. SECTOR COMERCIAL**

### **SUBSECTOR AGRÍCOLA**

Com excepção das culturas de rendimento que estão enquadradas por empresas fomentadoras, as restantes produções agrícolas, com relevo para os produtos alimentares são comercializados por pequenos agentes comerciais.

Após a liberalização do mercado na década de 80, e o advento da paz, em 1992, os agentes ocupados no comércio, na forma de pequenas e micro-empresas, cresceram exponencialmente. Para o aumento do número de agentes ligados ao comércio contribuiu também os elevados níveis de desemprego e sub-emprego.

O sector privado tomou a iniciativa em termos de financiar tanto a comercialização doméstica como a importação e a exportação de produtos alimentares. A experiência dos últimos anos mostrou o carácter cíclico das ligações entre os produtores e os mercados, resultando em grandes flutuações na oferta e na procura e a volatilidade dos preços como resultado das flutuações dos mercados da região e do mundo.

Este fenómeno tem dificultado a operacionalização da comercialização agrária, exigindo que se encontrem instrumentos que práticos e adequados para fomentar as ligações entre os produtores e os mercados.

## **SUBSECTOR PECUÁRIO**

De entre os comerciantes do subsector pecuário existem dois grandes grupos de comerciantes ligados à produção animal e ao comércio de insumos. Os **comerciantes de gado** actuam principalmente nas rotas de Tete/Manica para abastecer as cidades de Beira e Maputo e na rota de Inhambane/Gaza para abastecer a cidade de Maputo. As províncias de Nampula e Cabo Delgado são abastecidas com gado proveniente de Tete e Zambézia. A cidade de Maputo é maioritariamente abastecida por gado proveniente de outras províncias tendo recebido para abate, em 2002, cerca de 13.500 bovinos, o que equivalente a 90% dos abates realizados. Existem ainda os **comerciantes de carne**, que constituem a rede de talhantes, que realizam as suas compras e vendas em matadouros ou aos fornecedores a grosso e vendem ao público nos centros urbanos. A montante da produção existem os **comerciantes de insumos**, que importam e/ou distribuem vacinas, medicamentos e rações. Estes agentes económicos estão quase todos concentrados na grande capital de Maputo mas com ligações provinciais e distritais através da rede comercial rural. Porém, apesar da fraca rede de abastecimento, principalmente ao nível distrital e local, o país inteiro conta com cerca de 8 empresas deste sector com certa dimensão.

### **3. IMPLICAÇÕES DA CARACTERIZAÇÃO DOS PRODUTORES E OUTROS AGENTES DO SECTOR AGRÁRIO NA VISÃO DO MADER**

A partir da caracterização dos produtores podem-se equacionar, em resumo, as principais implicações para o desenho das estratégias como sendo:

- A diversidade dos produtores nos contextos sociais, económicos, tecnológicos e principalmente a diversidade de actividades; assim, duas questões de análise importa considerar: (i) a economia familiar (não apenas as actividades familiares), e (ii) a sua relação com o resto da economia e da base produtiva. Se a economia é parte integrante de uma estratégia diversificada de acesso ao rendimento ou à sobrevivência então seria de esperar (i) diversidade em vez de especialização, (ii) baixo uso de insumos dados os seus custos, (iii) fraca participação em cooperativas de produção ou na gestão de meios de produção como regadios e outros.
- A necessidade de olhar para os produtores num processo social e produtivo dinâmico e inter-relacionado, em vez de olhar apenas para uma actividade (agrária ou qualquer outra) e para grupos isolados.
- A necessidade de mostrar como é que estas características afectam as estratégias dos produtores, de tal modo que afectam a maneira como eles respondem às estratégias de outros, incluindo o Estado, influenciam essas estratégias e são influenciados por elas.

- Finalmente é necessário mostrar o papel que a actividade agrária joga no processo de acumulação desses produtores.

## Capítulo IV - CARACTERÍSTICAS DO SECTOR AGRÁRIO NA SITUAÇÃO FUTURA DESEJADA

---

1. Contribuir para a **redução da pobreza**, através de estratégias adequadas, que promovam o crescimento económico e a redução da vulnerabilidade, aumentem a produtividade do trabalho e o rendimento, e reduzam a proporção de famílias directamente envolvidas e dependentes da agricultura de subsistência.
2. Contribuir para garantir a **segurança alimentar** em termos de quantidade, qualidade, diversidade e amplo acesso a produtos alimentares.
3. Contribuir para um **ambiente comercial dinâmico** com base em agentes dotados de capacidade de intervenção para criar eficiências à volta da cadeia de produção e valor.
4. Fornecer matéria prima para um **sector agro-industrial** capaz de competir, substituir importações, e produzir excedentes com qualidade para exportação, e articular com a indústria nacional de insumos e equipamento, e com serviços.
5. Tirar proveito de **oportunidades de exportação** de uma gama diversificada de produtos de alto valor e qualidade.
6. Ter uma sólida **base empresarial** (privada, cooperativa e outras) e ser atractivo para o investimento privado.
7. Possuir e fazer cumprir **normas** que estabeleçam as regras do jogo e contribuam para um ambiente competitivo.
8. Gerir os **recursos naturais** de forma sustentável, de acordo com objectivos económicos, sociais e ambientais, com base em planos de manejo fiscalizados, que equilibrem os interesses comunitários, públicos e privados.
9. Ter capacidade para articular com os diferentes agentes, interesses e níveis de decisão com o objectivo de definir e implementar **planos territoriais** de uso e aproveitamento da terra.
10. Contribuir para a **redução dos desequilíbrios regionais**, através da criação de oportunidades de desenvolvimento das potencialidades locais.
11. Potenciar o **papel da mulher** no desenvolvimento rural integrado.
12. Contribuir para enfrentar os desafios levantados por **doenças endémicas** (SIDA, malária e outras), adaptando a base institucional e produtiva aos seus impactos demográficos e económicos.
13. Possuir um **sistema de formação** dos produtores que permita aumentar as suas capacidades de escolha, absorção e adaptação de tecnologia, e gestão.

## Capítulo V - Declaração da Visão do Sector Agrário

---

*Um sector agrário integrado, sustentável, competitivo, diversificado, base do bem estar e acumulação económica, articulado em cadeias que acrescentam valor, com benefícios que são amplamente partilhados*

### 1. OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS<sup>40</sup>

Este documento visa apresentar o conjunto de objectivos considerados estratégicos para alcançar a visão de longo prazo do sector agrário. Estes objectivos devem ser operacionalizados tomando em consideração as duas abordagens do PARPA, nomeadamente a redução da pobreza e a segurança alimentar via programas que enfatizam o crescimento económico e programas direccionados para grupos populacionais mais vulneráveis.

Os objectivos estratégicos foram formulados à volta de pilares galvanizadores da visão estabelecida, assentes numa fundação de elementos transversais, para o desenvolvimento de um sector agrário integrado, sustentável, competitivo, diversificado, base do bem estar e acumulação económica, articulado em cadeias que acrescentam valor, com benefícios que são amplamente partilhados. Para a materialização destes pilares, serão enfrentados desafios relativos à capacidade de implementação.

Os pilares chave são quatro: Mercados, Serviços Financeiros, Tecnologia e Recursos Naturais.

São considerados como compromissos incontornáveis os seguintes assuntos transversais: Género, Gestão Ambiental e HIV/SIDA.

Os desafios na implementação incluem Instituições, Infra-estruturas e Estratégias de Gestão de Risco.

Com esta abordagem, pretende-se instruir o processo de elaboração da segunda fase do PROAGRI, o qual conterà objectivos e programas específicos.

---

40

i. Recursos Naturais: Terra, água, florestas e fauna bravia.  
ii. Mercado: Espaço para a realização de relações traduzidas na forma de trocas entre grupos de clientes potenciais e fornecedores de bens e serviços agrários.  
iii. Tecnologia: Conhecimentos na forma de produtos e processos que atendam às necessidades do mercado e da sociedade.  
iv. Instituições: Organizações, regras, procedimentos e costumes.

## **1.1. PILARES CHAVE**

### **1.1.1. Mercados**

Desenvolver de forma sustentável as cadeias de produção e valor de produtos e insumos agrários com recurso à diversificação, melhoria da competitividade e promoção da sua comercialização.

- Exemplo: criar capacidades para explorar e aproveitar as oportunidades dos mercados internos e externos através do desenvolvimento das capacidades de estudo e monitoria constante dos mesmos.
- Exemplo: promover o desenvolvimento do agro-processamento.

Promover o desenvolvimento de organizações de produtores e outros agentes económicos envolvidos no sector agrário e articular parcerias de implementação das estratégias.

### **1.1.2. Serviços financeiros e investimento**

Promover/criar mecanismos que facilitem o acesso e a utilização dos serviços financeiros nas zonas rurais, em particular a poupança e o crédito.

Promover/criar condições para atrair investimento para o sector agrário.

### **1.1.3. Tecnologia**

Promover a adaptação, geração, disseminação e utilização de tecnologia tornando as instituições de pesquisa e disseminação mais comprometidos com as necessidades dos utentes no sector agrário para o aumento da produtividade.

- Exemplo: criar mecanismos efectivos de planificação e coordenação entre os intervenientes (sector público, privado e ONG's e instituições internacionais) nos programas de pesquisa e disseminação.

Expandir as oportunidades de formação e capacitação dos agentes envolvidos no sector agrário.

- Exemplo: introdução de módulos ligados ao desenvolvimento do sector agrário nos curricula das escolas nas zonas rurais.
- Exemplo: aproveitar a estrutura existente das escolas básicas agrárias para a formação de produtores agrários.
- Exemplo: consolidar parcerias com instituições de ensino superior de modo a comprometê-las com os objectivos estratégicos do sector agrário.

#### **1.1.4. Recursos Naturais:**

Proteger, desenvolver e assegurar o acesso e uso dos recursos naturais (água, terra, florestas e fauna bravia), com a participação de todos os intervenientes e assegurando benefícios para a economia nacional.

### **1.2. ASSUNTOS TRANSVERSAIS**

São considerados como compromissos incontornáveis os seguintes assuntos transversais: Género, Gestão Ambiental e HIV/SIDA.

#### **1.2.1. Género**

Promover o envolvimento da mulher em actividades que contribuam para a disseminação do conhecimento nas zonas rurais, tendo em conta o seu papel como produtoras e educadoras das novas gerações.

#### **1.2.2. Gestão ambiental**

Garantir a conservação da biodiversidade animal e vegetal.

Promover a utilização racional e sustentável da terra e dos recursos naturais para o benefício económico, social e ecológico da actual e futuras gerações dos moçambicanos.

#### **1.2.3. HIV/SIDA**

Participar nos programas de actividade de combate ao HIV/SIDA, disseminando a informação junto dos agentes económicos e produtores do sector agrário.

Considerar os impactos demográficos e económicos nos programas de desenvolvimento

## **1.3. DESAFIOS NA IMPLEMENTAÇÃO**

### **1.3.1. Instituições, Infra-estruturas e Gestão do Risco**

#### **Reforma Institucional e Desenvolvimento Humano**

Reforçar a capacidade do sector público para desenvolver e implementar, em parceria com os outros intervenientes no sector, políticas e programas coerentes e economicamente viáveis.

Desenvolver um ambiente de trabalho propício no/entre o sector público, sociedade civil e sector privado.

Estabelecer e garantir o funcionamento de mecanismos de coordenação intra e intersectoriais.

#### **Infraestruturas e capacidades para melhorar a competitividade e acesso ao mercado**

Infra-estrutura agropecuária.  
Energia e mecanização agrária.  
Infra-estrutura de informação.

#### **Gestão do Risco**

Alto risco dos investimentos na Agricultura associado a desastres naturais e fraco domínio da ciência e tecnologia agrária.

Flutuações e instabilidades no mercado de insumos e produtos agrários, associadas à fome e insegurança alimentar.

- ❖ Exemplo: Reservas amortizadoras de emergência, capacitação para a previsão, prevenção e mitigação de efeitos adversos dos desastres naturais, melhoramento da gestão da água.