

Características do Sector Doméstico e Regional Hortícola e Prioridades para a Sua Modernização

David Tschirley
Cynthia Donovan
Fazila Gomes e Jenny Cairns
MSU Food Security Group

*Apresentado no 1o Forum de Agro-Negocios em Moçambique
25 de Maio de 2011*

1

Esboço

- Lento crescimento de supermercados
 - Como investir no caótico “sector tradicional”?
- Comercialização a nível da machamba
- Estrutura e problemas na cadeia
- Preços
- Processo de mudança

2

#1: Supermercados não vão dominar por muitos anos

- Vão crescer a par da modernização da economia
- Mas o crescimento no seu “market share” de hortícolas tem sido lento
 - Pouco crescimento em Nairobi entre 2003 e 2009
 - Não há dados para Moçambique, mas a participação seguramente é menor do que em Zâmbia e Quênia
 - Estes dois países tem muito mais supermercados

3

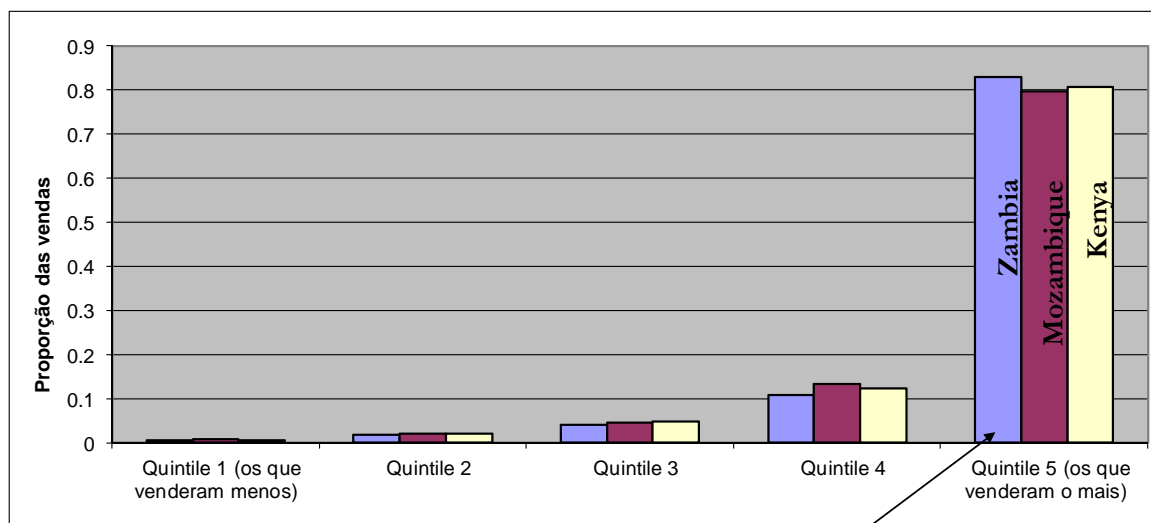
#1: Supermercados não vão dominar por muitos anos

- O desafio de 20/20/20
 - Na maioria do continente (incluindo Moçambique), as vendas de hortícolas terão que crescer:
 - 20% em termos reais
 - Por 20 anos
 - Para atingir uma participação de 20%
 - 14% por ano em Zâmbia e Quênia
- Por tanto, tem que ver como melhorar o caótico “sector tradicional”

4

#2: Vendas estão muito concentrados em poucos produtores

Proporção das vendas de acordo com quintis de venda

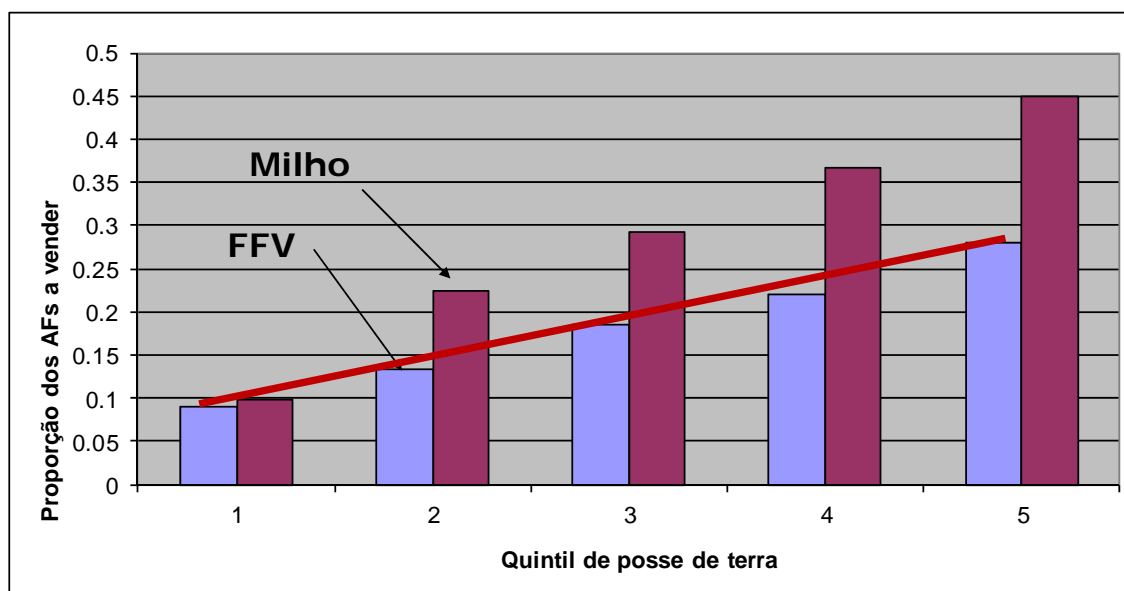


3%-4% dos AF rurais em Zambia e Mocambique ; 15% em Quênia

5

#3: Horticultura não figura como importante para AFs com acesso limitado a terra (excep. -Quênia)

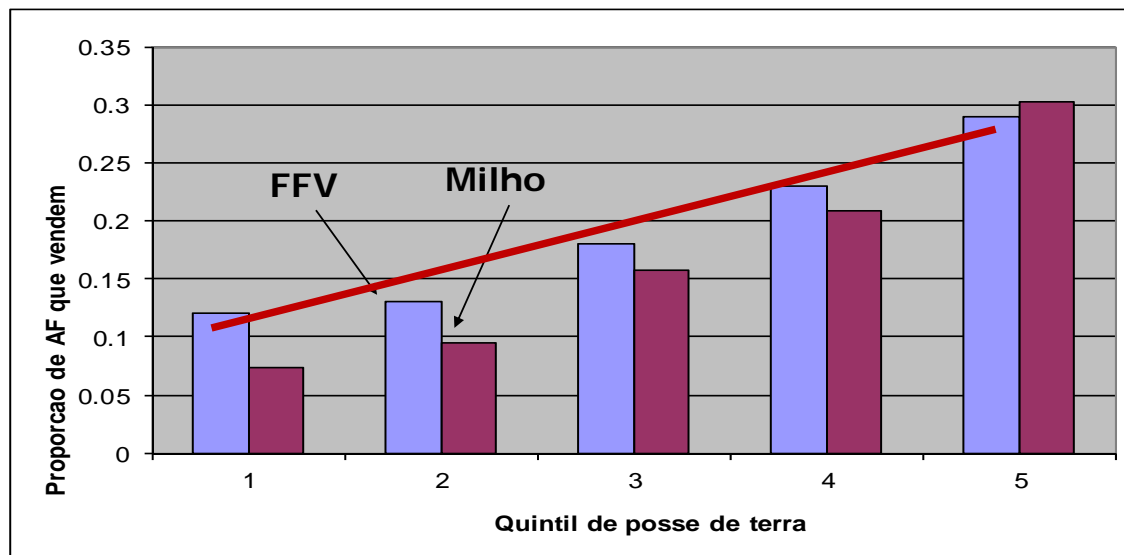
Proporção dos AF que vendem FFV vs Milho, de acordo com quintil de posse de terra em ZAMBIA



6

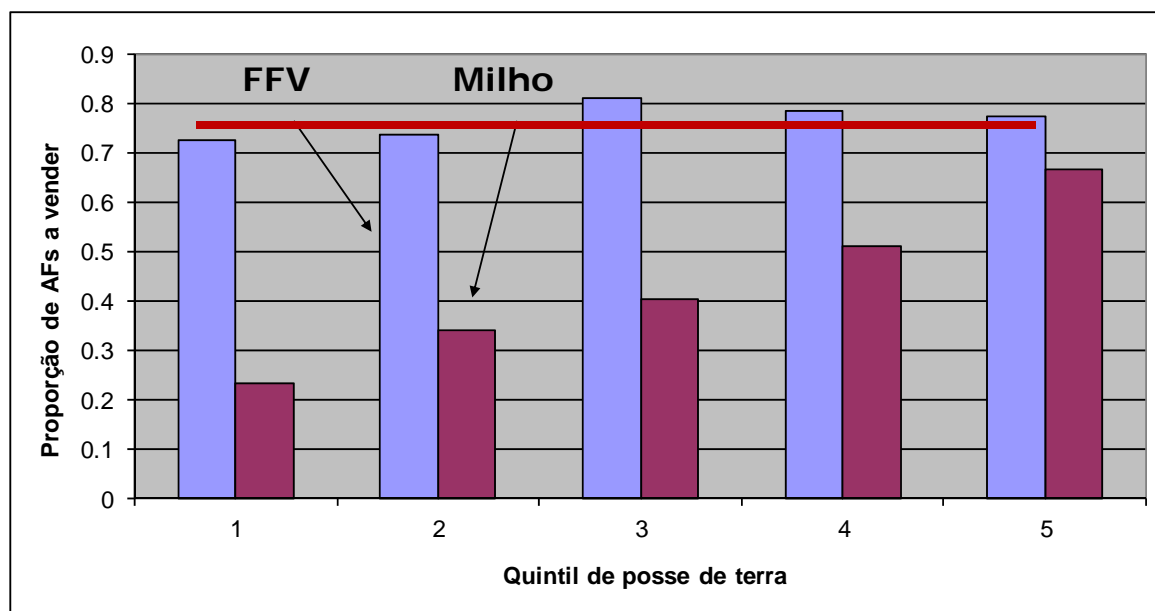
#3: Horticultura não figura como importante para AFs com acesso limitado a terra (excep. -Quênia)

Proporção dos AF que vendem FFV vs Milho, de acordo com quintil de posse de terra em MOÇAMBIQUE



#3: Horticultura não figura como importante para AFs com acesso limitado a terra (excep. -Quênia)

Proporção dos AF que vendem FFV vs Milho, de acordo com quintil de posse de terra em QUENIA



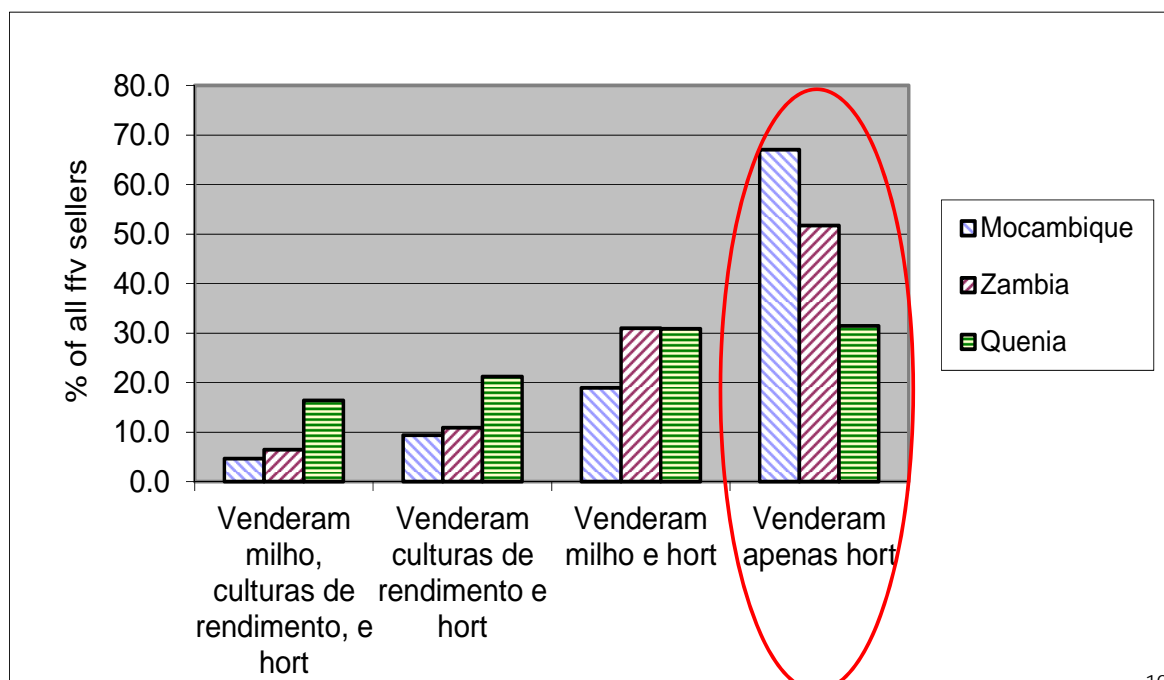
Por que a Quênia é um caso diferente?

□ Hipóteses

- Agroecologia
 - Mais áreas de altitude media, temperaturas menores
- Densidade da população
 - Acesso aos mercados
- Maiores rendimentos não agrícolas dos AFs
 - Dinheiro para financiar insumos e para absorver o risco
- Maior utilização de insumos em geral
- Mais alto nível de educação

9

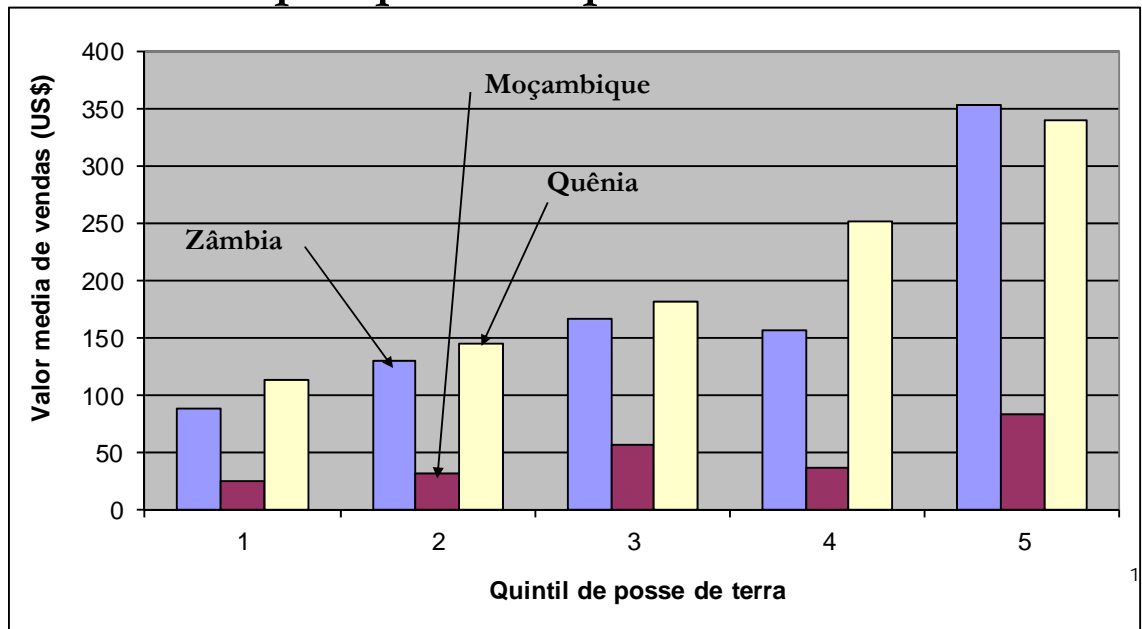
#4: Hortícola sim é importante para os que não vendem milho ou culturas de rendimento



10

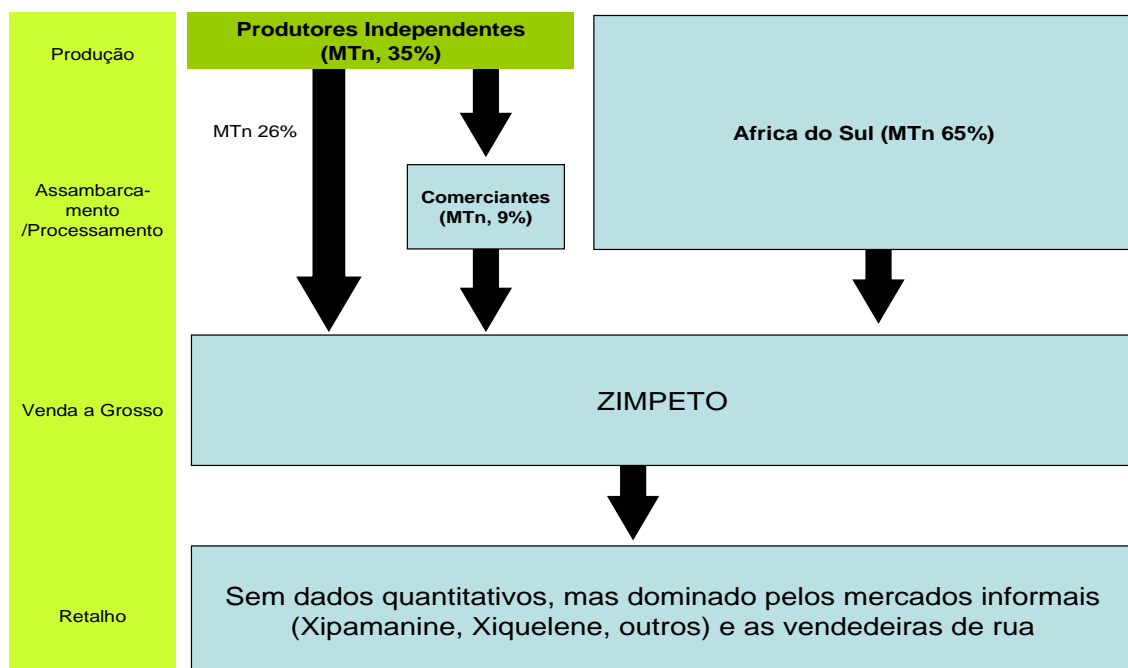
#4: Valor de vendas de hortícolas muito baixo em Moçambique

Valor media de vendas de hort, entre os que venderam, por quintil de posse de terra



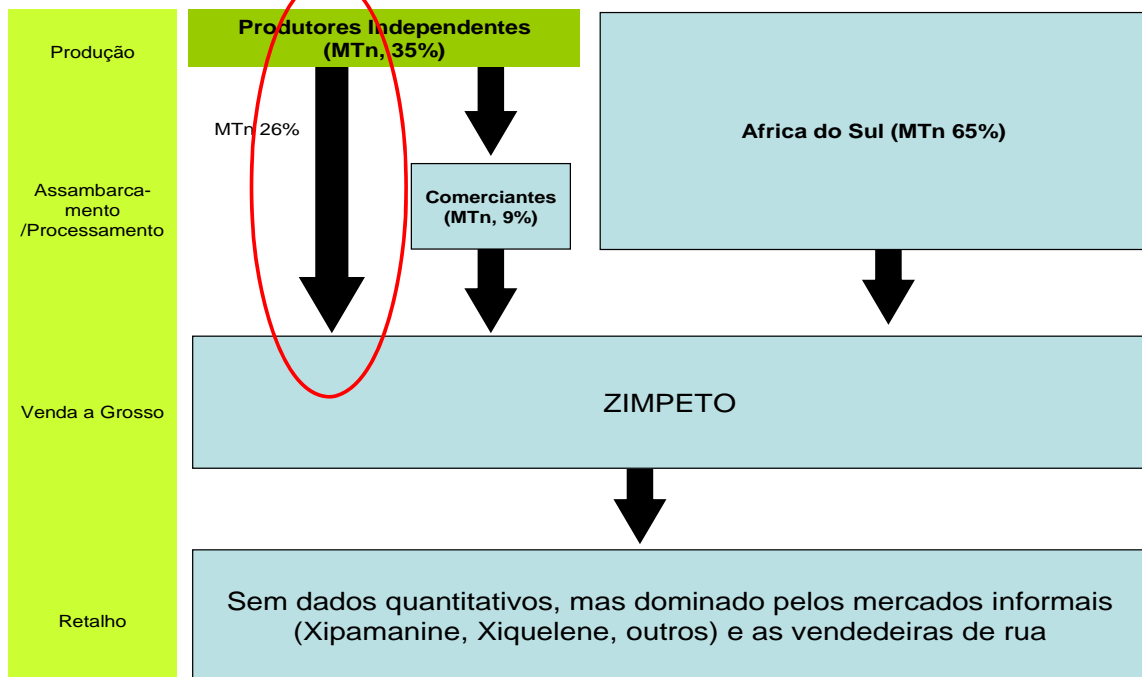
#5: As cadeias de comercialização são curtas

Mapa da Cadeia de Comercialização do Tomate para Maputo



#5: As cadeias de comercialização são curtas

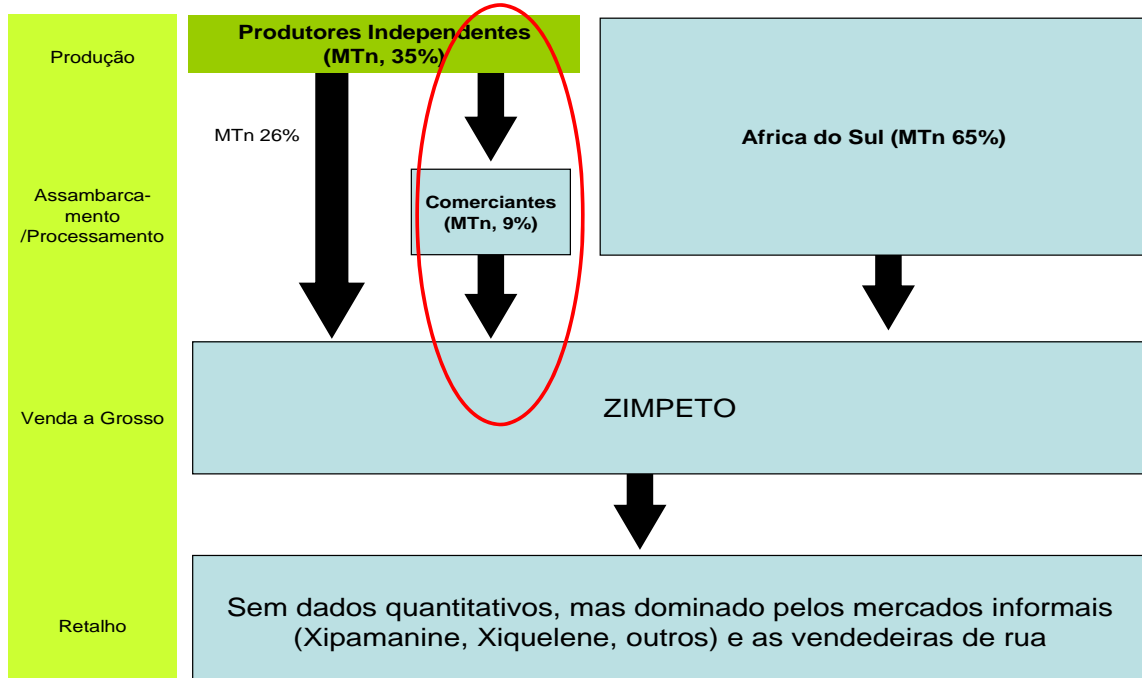
Mapa da Cadeia de Comercialização do Tomate para Maputo



13

#5: As cadeias de comercialização são curtas

Mapa da Cadeia de Comercialização do Tomate para Maputo



14

#6: Comercio regional muito importante em Maputo

- 65% tomate
- 57% repolho
- 99% cebola
- Baseado na origem dos vendedores de Outubro de 2009 ate Julho de 2010

15

#7: Vendas ao grosso são descentralizados, não existe uma visão estratégica

- Muito pouco ou nada de investimento
- Falta de consultação e de uso de informação empírica para os investimentos feitos
- Maputo é uma excepção de certo modo
 - Mercado de Zimpeto ... mas com problemas emergentes
 - Mercado em Matola?
- Quénia com actividades de planificação estratégica
 - Novo mercado grossista, participação publico privado (PPP), num processo avançado de planificação
- Na Zâmbia, estão a começar a pensar num processo de planificação

16

#8: Preços são muito instáveis

Medidas de variabilidade de preços ao nível grossista, Maputo

Medida de variabilidade	Tomate	Repolho	Cebola
Coeficiente de variação (CV)	0.46	0.27	0.23
Media do valor da mudança diária	19%	7%	7%
% das mudanças do dia maiores de 20%	37%	25%	16%

Fonte: Dados do SIMA, análises pelos autores

- Na Zâmbia, a variabilidade dos preços vem da instabilidade maior nas quantidades que chegam ao mercado
- Todavia, não temos os dados para testar esta relação em Maputo.

17

#8: Preços são muito instáveis devido as flutuações na oferta para o mercado

- Tem que buscar reduzir a volatilidade de preços e quantidades **antes** de procurar por infra-estruturas de câmaras frigoríficos, etc.

18

Conclusões/recomendações emergentes

- Hort não é uma solução simples para produtores com pouca terra
 - Mas sim, oferece opções para produtores que não vendem milho ou culturas de rendimento
- Em Moçambique, a baixa % que vende, e os baixos valores de venda, indicam que existe grande campo para crescimento

19

Conclusões/recomendações emergentes

- É necessário enfatizar eficiência ao nível grossista
- O fluxo de informação tem que melhorar
 - Quantidades que entram no mercado
 - Sinais vistos no mercado de pestes nas machambas
 - Extensão para produtores
 - Mudanças legais necessários para que as plataformas tecnológicas possam acrescentar valor (exemplo, sms com celulares)

20

Conclusões/recomendações emergentes

- ❑ Infraestrutura tem que ser acompanhada por:
 - Modificações em marco legal e regulamentos
 - ❑ Repensar papéis do sector público e privado
 - Sistemas de informação
- ❑ Investimentos ao nível grossista antes de retalhista
 - Moçambique tem este enfoque

21

Obrigado

*Agradecimentos a USAID e
a Fundação Bill e Melinda Gates*

