

Perspectivas de Mercado Nacional e Regional do Grão de Milho

Por
Pedro Arlindo
(MINAG-DAP/SIMA)
Danilo Carimo Abdula
(MINAG-DAP/SIMA)

Fórum de Comercialização Agrícola
Iniciativa PAMA e AMODER

Cuamba e Chiúre, Maio 2006

Como Analisar a Questão das Oportunidades de Mercado?

- O que é que nós produzimos?
- Para que é que produzimos?
 - Para consumo próprio?
 - Para vender?
- A quem queremos vender?
- Com quem estamos a competir?
 - Qual é a qualidade do produto dos nossos competidores?
 - Os nossos competidores vendem na mesma altura que nós?
 - Qual é o poder negocial dos nossos competidores?
 - Como podemos “virar o jogo a nosso favor”?

Como Analisar a Questão das Oportunidades de Mercado? (II)

- Quais são as exigências do comprador?
 - Qualidade
 - Volumes
 - Datas e locais de entrega
 - Condição fitossanitária do produto
 - Preços e nossa capacidade negocial

3

Situação a Nível do País

- Quais são as exigências actuais do mercado nacional?
 - Qualidade
 - Não é muito exigente
 - Volumes
 - Todo o excedente que queremos vender, tem compradores
 - Datas e locais de entrega
 - Os compradores aparecem até nas aldeias
 - Geralmente vendemos logo após a colheita
 - Condição fitossanitária do produto
 - Não é muito importante; só em casos extremos
 - Preços e nossa capacidade negocial
 - O preço é geralmente baixo
 - A nossa capacidade negocial é muito baixa

4

Situação a Nível do País (II)

- Perspectiva-se uma boa produção no Norte do país
 - 85% dos entrevistados pelo SIMA na rota Nampula-Entre Lagos
 - 89% na rota Nampula-Milange
 - 40% na rota Beira-Tete
- Chuvas regulares ditaram a boa produção no Norte do país
- Já se verifica uma forte procura pelo milho

5

Situação a Nível do País (III)

Tabela 1. Volume de Milho Adquirido pelo Maior Comprador num Dia

Distrito	Local	Volume Adquirido pelo Maior Comprador num Dia (Ton)
Gurúe	Magige	35
Milange	F. da Amizade	24
Báruè	Guto	18
Mocuba	Ponte Lugela	5
Chimoio	Cidade	3
Mecanhelas	Entre-Lagos	2

6

Situação a Nível da Região

- Previsão de boa colheita em toda a região, excluindo a RSA e Angola
 - Resultado de boas condições climáticas (seca na campanha passada na maioria dos países da região)
 - Madagáscar, Lesotho e Swazilândia mantém os mesmos níveis de produção da campanha passada
- Previsão de colheita a rondar os 6-7 milhões de toneladas
 - Maior produção desde 2000
 - 27% acima da produção da campanha passada
 - 21% acima da média da produção dos últimos 5 anos

7

Situação a Nível da Região (II)

Tabela 2. Produção de Milho na Região (Milhões Ton)

País	01-05	2005	2006	2006/2005 (%)	Situação
Botswana	7	4	10	150	↑
Zimbabwe	844	550	950	73	↑
Malawi	1623	1253	1950	56	↑
Zambia	906	866	1200	39	↑
Namibia	33	41	45	10	↑
Moçambique	1252	1403	1500	7	↑
RSA	9796	11716	6377	-46	↓

8

Situação a Nível da Região (III)

- Olhando em detalhe para a África do Sul
 - Geralmente exporta excedentes para toda a região
 - Área semeada diminuiu como resultado de preços baixos da campanha passada
 - Espera uma baixa produção (3.56 milhões de Toneladas de milho branco)
 - Disponibilidade alimentar em cereais a nível da região poderá estar afectada
 - Maior parte dos países com boa produção, mas ainda com défices → **Necessidade de importar**
 - Angola espera baixa produção devido a seca desde Outubro de 2005 → **Necessidade de importar**
 - Muita procura de milho para a produção de etanol
- Dependerá do Nível de Stock Existente**

9

Implicações da Situação Regional para Moçambique

- Face a baixa de produção na RSA
 - Procura pelo milho branco poderá aumentar no Centro e Norte de Moçambique
 - Pelos países que geralmente importam de Moçambique
 - Pelos comerciantes e processadores locais
 - Preços ao produtor poderão subir a nível local
 - Preço actual no grossista em Maputo: 350.000 Mt/saco de 70 Kg (5.000 Mt/Kg)
 - Preço actual no produtor (Ntemba): 2.600 Mt/Kg (1.300 Mt/Kg mesma altura no ano passado)
 - Preço actual na África do Sul: 4.500 Mt/Kg
 - Previsão de preços futuros na África do Sul:
 - 4.700 Mt/Kg em Julho
 - 5.100 Mt/Kg em Dezembro

10

Implicações da Situação Regional para Moçambique (II)

- Possíveis estratégias para os produtores face a situação actual na região
 - Monitorar o mercado
 - Vender quando os preços atingirem valores mais altos
- No futuro:
 - Nem sempre o mercado regional de milho é favorável ao país
 - Melhorar a qualidade do grão e sua conservação
 - ➡ **Vendas com preços mais altos**
 - Diversificar a produção
 - ➡ **Garante dinheiro para as compras diárias da família e reduz o risco de uma única fonte de rendimento**

11