



USAID
DO POVO AMERICANO

SPEED
Por Melhor Ambiente
De Negócios

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

PROJECTO DE RELATÓRIO

JANEIRO DE 2015

Esta publicação foi produzida para revisão pela Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional. Foi preparada por DAI e Nathan Associates.

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

PROJECTO DE RELATÓRIO

Título do Programa: *Programa de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Empresarial de Moçambique (SPEED)*

Patrocinador: *USAID/Moçambique*

Número do Contrato: *EDH-I-00-06-00004-00/13*

Contratante: *DAI e Nathan Associates*

Data de Publicação: *Janeiro de 2015*

Autores: *Pooja Pokhrel e Adelino Pimpao, com o apoio de Bruce Bolnick*

As opiniões dos autores expressas nesta publicação não reflectem necessariamente as opiniões da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional ou do Governo dos Estados Unidos

Índice

Acrónimos	i
Sumário Executivo	2
1. Introdução	6
Abordagem Metodológica	7
2. Evidências das Diferenças de Preços	10
Maputo e Nelspruit	10
Maputo, Beira, E Nampula	13
3. O Sector Retalhista Alimentar em Moçambique	16
Cadeia De Abastecimento Retalhista Geral	19
Sistema de aquisição dos supermercados	21
4. Panorâmica dos Mercados de Mercadorias	24
açúcar	25
farinha de milho	27
frango	30
tomate	34
óleo de cozinha	35
produtos processados (feijão cozido, pasta de tomate, atum)	36
5. Elementos da Variação de Preços	37
açúcar	40
farinha de milho	41
frango	43
tomate	46
óleo de cozinha	47
pasta de tomate	48
feijão cozido	49
atum	50
Observações sobre as diferenças de preços	51
6. Algumas Considerações sobre a Variação de Preços	53

ambiente de negócios	53
variações das taxas de câmbio	54
infraestrutura	55
sector informal	55
concorrência	56
7. Conclusão	58
Anexo A. Lista dos Entrevistados	61
Anexo B. Fontes Consultadas	62

Ilustrações

Figuras

Figura 1: Peso das Mercadorias Básicas Seleccionadas no MABENA CPI	7
Figura 2: Número de Licenças Comerciais Emitidas em Moçambique	17
Figura 3: Ilustração Simples das Cadeias de Abastecimento Retalhista Geral em Moçambique	19
Figura 4: Importação de Mercadorias de Nelspruit para Maputo	20
Figura 5: Ilustração Estilizada da Cadeia de Abastecimento dos Supermercados em Moçambique	21
Figura 6: Supermercados que Adquirem Artigos junto o Centro de Distribuição da África do Sul, para Maputo	22
Figura 7: Balança Comercial Média das Mercadorias Seleccionadas (2004-2013), USD	24
Figura 8: Os Principais Parceiros Comerciais de Moçambique, 2013 (Exportações mais Importações)	25
Figura 9: Consumo de Açúcar em Moçambique, desde o fim da guerra civil	26
Figura 10: Tendência na produção e no consumo de Milho em Moçambique	28
Figura 11: Tendência na importação de frango (Quantidade em toneladas)	31
Figura 12: Relevância do Preço de Paridade da Importação	43
Figura 13: Oscilações da taxa de câmbio do ZAR/MZM	55

Tabelas

Tabela 1: Especificações dos Produtos Alimentares	8
Tabela 2: Diferenças do Preço Médio entre Nelspruit e Maputo (incluindo o IVA)	10
Tabela 3: Diferenças do Preço Médio entre Nelspruit e Maputo (excluindo o IVA)	11
Tabela 4: Diferenças de preços por Cadeia de Supermercado, incluindo o IVA	12
Tabela 5: Preços Médios (em MzM) nas lojas Shoprite em Maputo, Beira e Nampula	13
Tabela 6: Panorâmica do sub-sector de Frango	31
Tabela 7: Taxas de imposto aplicadas sobre as importações da África do Sul	38
Tabela 8: Margem de Lucro Máxima Permitida para os Produtos Alimentares Básicos	39
Tabela 9: Explicando a diferença dos Preços de Açúcar (Saco de 1Kg)	40
Tabela 10: Explicando a diferença dos Preços da Farinha de Milho (White Star, Saco de 1Kg)	41
Tabela 11: Discriminação do Preço de Retalho de Frango Inteiro Congelado Importado (1.1 Kg)	44
Tabela 12: Explicando a diferença de Preços do Tomate no Game (1 Kg)	47

Tabela 13: . Explicando a diferença dos Preços do Óleo de Cozinha (1 Litro)	48
Tabela 14: Explicando a diferença de Preços da Pasta de Tomate (410g)	49
Tabela 16: Explicando a diferença dos Preços de Feijão Cozido (400g)	50
Tabela 17: Explicando a diferença dos Preços de Atum (170g)	50
Tabela 17: Amostra dos Custos Operacionais em Nelspruit e Maputo	51
Tabela 18: Classificações do Doing Business, do Banco Mundial	53
Tabela 19: Resumo do Diferencial de Preços	58

Agradecimentos

Este relatório foi preparado para a *Confederação das Associações Económicas de Moçambique* (CTA), pelo Programa de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Empresarial de Moçambique (SPEED), da USAID/Moçambique.

Os autores gostariam de agradecer, a todos os representantes do governo de Moçambique, ao sector privado e às comunidades, o tempo que dedicaram a partilhar informações connosco sobre as variações de preços em Moçambique, em relação à África do Sul. A lista completa das entrevistas realizadas pode ser consultada no Anexo A. Agradecemos a Alid Camara pelas suas contribuições nas fases anteriores deste estudo. Agradecemos, por fim, a África Soeiro pelo seu papel inestimável na recolha de dados, na verificação de informações e na organização de reuniões importantes com as partes interessadas, bem como pelo seu sólido apoio à pesquisa.

Acrónimos

AMA	Associação Moçambicana de Avicultores
CIF	Custo, Seguro e Frete (<i>Cost, Insurance and Freight</i>)
CIM	Companhia Industrial da Matola
CIMPAM	Companhia de Processamento Industrial de Milho
CPI	Índice dos Preços no Consumidor (<i>Consumer Price Index</i>)
CTA	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
DNA	Distribuidora Nacional de Açúcar
DNSV	Direcção Nacional dos Serviços Veterinários
GCR	Relatório sobre a Competitividade Global (<i>Global Competitiveness Report</i>)
GDP	Produto Interno Bruto (<i>Gross Domestic Product</i>)
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
MOBEIRA	Moagem da Beira
ROE	Rendimento do Capital Próprio (<i>Return on Equity</i>)
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
SOCIMOL	Sociedade Comercial e Industrial de Moagem
UGC	União Geral de Cooperativas
USAID	Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional
USD	Dólar Americano
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado (<i>Value Added Tax</i>)

Sumário Executivo

Desde o fim da guerra civil, em 1992 e das posteriores políticas de liberalização e abertura das fronteiras com a África do Sul que os consumidores de Maputo têm feito regularmente a viagem de 200 km a Nelspruit, para se abastecerem de mantimentos, roupas e outras necessidades domésticas. Isto apesar do facto de haver supermercados de origem sul-africana que abriram lojas em Maputo desde o final da década de 1990, oferecendo vários produtos semelhantes em Maputo e cidades vizinhas. Os compradores, evidentemente, acham que, mesmo com o custo adicional de viajar a Nelspruit e voltar, fica mais barato do que comprar as mercadorias directamente em Maputo. Isto deve-se ao facto de os preços de uma ampla gama de mercadorias serem mais elevados e, em muitos casos, de forma significativa, do que em Nelspruit.

Este estudo analisa as possíveis fontes da diferença de preços entre Maputo e Nelspruit. Concentra-se em oito mercadorias - açúcar, frango, tomate, farinha de milho, óleo de cozinha, massa de tomate, feijão cozido e atum. Cinco das oito mercadorias são produtos de primeira necessidade, e três são produtos transformados. Apresentamos um breve panorama dos mercados de mercadorias, a fim de contextualizar a análise do diferencial de preços, pois cada uma das oito mercadorias tem um contexto de mercado diferente em Moçambique e na África do Sul. Comparamos, em particular, os preços de supermercado dessas mercadorias em Nelspruit e em Maputo - comparando a mesma marca de produtos vendidos nos mesmos supermercados, ou noutros comparáveis, nas duas cidades. Escolhemos três supermercados que operam em ambas as cidades - o Shoprite, o SPAR e o Game - para a comparação dos preços.

Para analisar as diferenças de preços das mercadorias importadas da África do Sul, examinamos a diferença de preço em termos de ajustamentos fiscais nas fronteiras, custos de transporte, taxas e atrasos aduaneiros, e a margem comercial retalhista. Num caso específico - frango - onde não parece haver uma relação entre a cadeia de fornecimento da África do Sul e de Moçambique, desenvolvemos os preços nas duas cidades, comparando os ajustamentos fiscais na fronteira, os custos de transporte, as taxas e atrasos aduaneiros e a margem comercial retalhista, tanto para Nelspruit como para Maputo. No entanto, descobrimos inconsistências entre os preços do frango observados em Nelspruit, e aqueles obtidos a partir do cálculo dos preços de frango com base no valor c.i.f. do frango importado do Brasil e aplicando as taxas de importação.

O estudo revela que os preços em Nelspruit são consistentemente mais baixos, para todas as marcas das oito mercadorias consideradas. As diferenças dos preços nominais, incluindo o IVA, variaram entre um mínimo de cerca de 16 por cento para a farinha de milho da marca Iwissa e um máximo de 48 por cento para o açúcar mascavado da marca Sunny Brown produzido na Suazilândia. Excluindo o IVA, estas diferenças de preços eram de 14 por cento e de 47 por cento, respectivamente. Observámos que os preços eram inferiores em Nelspruit, mesmo para a mercadoria da mesma marca vendida no mesmo supermercado em Maputo. A diferença de preços não parece estar relacionada com o facto de a mercadoria ser um produto de primeira necessidade, ou um produto processado.

Também examinámos as diferenças de preços entre Maputo, Beira e Nampula, utilizando os preços do Shoprite, o único supermercado que actualmente opera nas três cidades. Observámos que não existem diferenças nos preços das mercadorias entre a Beira e Nampula, à excepção dos preços do tomate, que é o único produto sazonal entre os oito seleccionados para este estudo. Verificou-se que, na maior parte dos casos, as diferenças dos preços entre Maputo e a Beira, e entre Maputo e Nampula, eram exactamente iguais. Os preços em Maputo eram mais elevados para todas as mercadorias, excepto para o tomate e o frango. Os preços em Maputo eram mais elevados, variando de 7 por cento para a farinha de milho da marca Top Score até 40 por cento para o açúcar da marca Sunny Brown. Ao analisar os dados sobre os preços mensais de algumas mercadorias, descobrimos que entre, as três cidades, as oscilações conjuntas dos preços de tomate eram as mais significativas. No entanto, verificou-se que, mesmo no caso do tomate, o coeficiente de correlação de pares era inferior a 65 por cento. As próprias diferenças de preços entre as três cidades não eram tão significativas como eram entre Nelspruit e Maputo.

A nossa análise das diferenças de preços entre Nelspruit e Maputo revela que a margem comercial retalhista e grossista constitui o maior elemento do diferencial de preços para todas as mercadorias. A margem comercial de venda representou cerca de 53 por cento da diferença de preço, no caso da farinha de milho, e cerca de 92 por cento da diferença de preço, no caso do atum. A margem comercial de venda parece ser maior para produtos processados do que para os produtos básicos. Isto deve-se provavelmente a várias razões. Em primeiro lugar, as margens de lucro para os cinco produtos básicos escolhidos para este estudo são regulamentadas pelo Decreto 56/2011, que limita as margens máximas permitidas aos grossistas e retalhistas, para essas mercadorias. Em segundo lugar, a indústria nacional de produtos processados ou é inexistente, ou está na sua fase inicial. Portanto, os alimentos processados importados são a única fonte de abastecimento e, conseqüentemente, os preços dessas mercadorias observam-se como sendo mais elevados.

Visto que é difícil encontrar informações sobre a margem comercial retalhista utilizamos, para desagregar a margem comercial retalhista para essas mercadorias, as disposições sobre as margens do lucro admissíveis para os casos do açúcar, tomate, farinha de milho e óleo de cozinha. As margens de lucro e os custos operacionais, assim estimados, explicam plenamente as diferenças de preços para todas as mercadorias, excepto para duas - o açúcar e o óleo de cozinha - onde os residuais de 15 por cento e de 10 por cento da diferença de preço, respectivamente, se devem a factores que não os direitos de importação, taxas aduaneiras, custos de transporte, margens de lucro e custos operacionais. A Tabela A abaixo mostra um resumo da diferença de preços entre Maputo e Nelspruit.

Tabela A: Resumo da Diferença de Preços

Mercadoria	Diferença de Preço Observada (em MT)	Proporção da Diferença de Preço		
		Transporte dos produtos para Maputo	Margens de lucro grossista & Retalhista	Residual inexplicado
Açúcar	24.83	30%	55%	15%
Farinha de Milho	18.16	47%	53%	0%
Frango	51.33	-	-	-
Tomate	24.61	35%	65%	0%
Óleo de Cozinha	34.50	29%	61%	10%

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

Feijão Cozido	15.60	19%	81%	N/A
Pasta de Tomate	31.36	11%	89%	N/A
Atum	38.39	8%	92%	N/A

Fonte: Recolha de dados e cálculos dos autores

A análise da diferença de preço varia ligeiramente no que respeita a duas mercadorias - tomate e frango. Dos dois supermercados disponíveis para entrevistas para este estudo, o Shoprite alegou adquirir a maioria dos seus tomates localmente, através de contratos directos com os agricultores, enquanto o Game adquire todos os seus produtos frescos na África do Sul. O

Preço de Paridade de Importação para o tomate apresenta um preço máximo para o tomate produzido em Moçambique. Para a nossa análise, portanto, utilizamos apenas os preços do tomate no Game, em Maputo, para analisar a diferença de preços do tomate em Maputo e em Nelspruit. Esta situação contrasta com a nossa análise doutras mercadorias, onde utilizamos os preços médios de retalho. No caso do frango, a cadeia de abastecimento do sistema de aprovisionamento dos supermercados moçambicanos parece estar completamente desvinculada da África do Sul. Como a ração de frangos é importada, tanto na África do Sul como em Moçambique, devido aos custos elevados da produção de ração de soja em ambos os países, o frango produzido na África do Sul é tão pouco competitivo como o frango moçambicano. Isto é especialmente verdade quando se compara com os preços de frango importados do Brasil, que é um dos maiores produtores e exportadores de soja. A análise das diferenças de preço, para o caso do frango, acompanha, portanto, a cadeia de abastecimento do frango importado em ambos os países, até chegar aos supermercados em Nelspruit e Maputo. Ao calcular os preços de frango desta forma, a nossa análise revela incoerências com os preços observados em Nelspruit, que discutiremos nas secções a seguir.

As margens de lucro são reguladas pelo Decreto 56/2011, para cerca de doze produtos básicos em Moçambique, dos quais cinco - farinha de milho, açúcar, tomate, frango e óleo de cozinha - estão incluídos no presente estudo. Também observamos margens comerciais elevadas para estes produtos. Para mercadorias tais como o tomate e a farinha de milho, que enfrentam a concorrência do mercado interno, as margens de lucro são ligeiramente mais baixas do que as margens de lucro grossista e retalhista máximas, admissíveis pelo decreto. Para outras mercadorias, tal como o óleo de cozinha, os supermercados conseguem possivelmente aplicar a totalidade das margens de lucro admissíveis para os armazéns e os retalhistas, se os seus sistemas de aprovisionamento forem estruturados de forma adequada. A existência de elevadas margens de lucro, mesmo para mercadorias reguladas, parece sugerir uma falta de aplicação do Decreto. Entrevistas realizadas com o MIC confirmam que existe falta de capacidade para fazer cumprir efectivamente o Decreto e para penalizar os retalhistas incumpridores.

Os elevados preços de mercadorias em Maputo indicam também outras condições de mercado. Por exemplo, no caso do açúcar, o órgão que representa os produtores de açúcar em Moçambique – a DNA - é o único importador de açúcar refinado para o país. Este monopólio permite um comportamento não competitivo que resulta num aumento dos preços. Os alimentos processados, por exemplo, não têm concorrência no mercado interno, pois a indústria de agro-processamento e de transformação em Moçambique ainda está numa fase muito inicial. Quase todos os alimentos processados, tais como feijão cozido, pasta de tomate e atum, são importados. Isto permite que os supermercados cobrem uma margem de lucro mais elevada para estes produtos, também porque são produtos geralmente consumidos por grupos de rendimentos elevados.

O caso da farinha de milho indica outras ineficiências estruturais. Em primeiro lugar, as regiões do norte e centro, que são zonas de excesso de produção de milho, exportam para os países vizinhos tal como o Malawi. Enquanto isto acontece, a zona sul tem um défice líquido de milho. Devido à falta de infraestrutura de transporte, que podia atenuar os custos de transporte no país, é mais fácil exportar milho para os países vizinhos do que transportá-lo para a zona sul, onde se verifica uma grande procura. Em segundo lugar, há informação de elevados custos para o processamento de milho em Moçambique, em comparação com outros países africanos. Enquanto os preços dos grãos de milho são comparáveis, os preços da farinha de milho processada no país tendem a ser muito mais elevados, apontando para a necessidade de tornar a indústria de moagem mais competitiva.

Por fim, o presente estudo sugere a necessidade de melhorias no quadro empresarial regulamentar do país. Os problemas existentes no quadro empresarial do país, tais como os elevados custos de obtenção de crédito, ou do pagamento de impostos repercutem-se, invariavelmente, no preço final de um bem de consumo. Além disso, como será discutido no texto principal deste relatório, os regulamentos e mandatos que perpetuam as ineficiências do mercado, a fim de proteger uma indústria, fazem-no à custa do consumidor.

1. Introdução

Há de uma década que os compradores de Maputo se dirigem regularmente a caminho do *Riverside Mall* e dos centros comerciais adjacentes na cidade fronteiriça de Nelspruit, na África do Sul, para comprar produtos básicos, tal como o tomate, frango, móveis, roupas e afins. Apesar dos custos da viagem transfronteiriça e de haver um número crescente de grandes retalhistas – principalmente de origem sul-africana - a abrir centros comerciais em Maputo, estas compras transfronteiriças estão longe de ser revertidas, devido às persistentes diferenças de preços pela mesma mercadoria. O volume de negócios dos retalhistas sul-africanos obtido com os seus clientes moçambicanos, levou a Autoridade Tributária Sul-Africana a criar quiosques de reembolso do IVA nas imediações dos centros comerciais de Nelspruit.

A lei de um único preço afirma que os preços de uma mesma mercadoria, em diferentes países, devem ser iguais, quando avaliados na mesma moeda, assumindo que não existem barreiras ao comércio, que não existe nenhum custo no comércio e que os mercados funcionam de forma perfeita. Na prática, surgem inevitavelmente variações de preços quando as mercadorias circulam por vários países, devido aos custos comerciais, às barreiras ao comércio e às possíveis imperfeições do mercado. Contudo, deve ser possível explicar estas variações de forma razoável, examinando os custos adicionais no país de importação e que se repercutem no consumidor final, tais como os direitos de importação, os custos de transporte, o armazenamento, as taxas e os impostos pertinentes, e as variações da taxa de câmbio, possivelmente em combinação com as diferenças de poder de mercado, devido às condições de concorrência em cada local.

As grandes diferenças dos preços entre a África do Sul e Moçambique, especificamente entre Nelspruit e Maputo - levantam questões interessantes, por razões várias. Em primeiro lugar, a distância entre as duas cidades é só de cerca de 200 quilómetros e, portanto, presumivelmente os custos de transporte são relativamente baixos. Em segundo lugar, uma série de grandes retalhistas que operam em Nelspruit também têm pontos de venda em Maputo, e utilizam redes de distribuição semelhantes ou idênticas, e fornecem muitos produtos que são idênticos. Em terceiro lugar, encontra-se um grande número de comerciantes transfronteiriços informais a operar em Moçambique, as *mukheristas*, que fornecem mercadorias de Nelspruit para Maputo (e outras cidades transfronteiriças) ajudando, presumivelmente, a equalizar os preços, ao aumentarem as respostas de oferta e ao colocarem, às maiores redes de retalho, um limite sobre o poder de mercado. Em quarto lugar, em 2015, Moçambique irá eliminar a maior parte das suas tarifas para bens negociados com a África do Sul, em conformidade com o protocolo da SADC. Se estas diferenças de preços resultarem numa fraqueza sistémica da competitividade económica de Moçambique, o país terá de aumentar os seus esforços para impulsionar a competitividade, especialmente porque está previsto um grande crescimento das suas indústrias extractivas nos próximos anos.

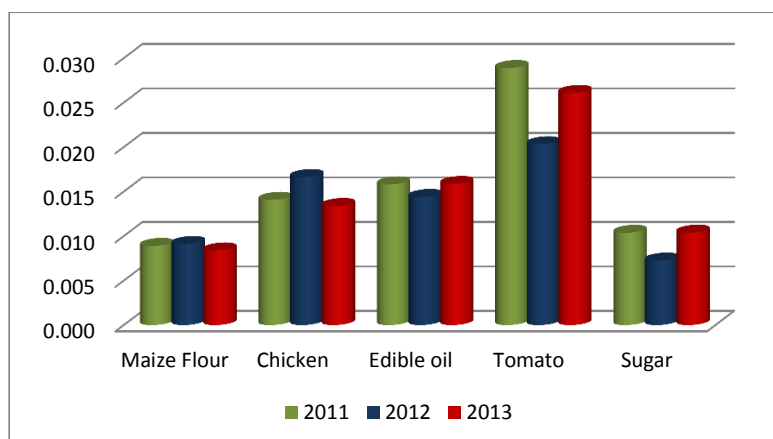
O presente estudo analisa as causas destas variações de preços, com destaque para produtos básicos alimentares vendidos nos grandes supermercados que operam tanto em Nelspruit como em Maputo. Ilustramos também as diferenças de preços que existem entre os três principais mercados de Moçambique - Maputo, Beira e Nampula. A principal conclusão desta análise é que as margens comerciais retalhista e/ou grossista constituem a maior parte das diferenças de preços

da maioria das mercadorias entre Nelspruit e Maputo, e apontam para ineficiências subjacentes no mercado doméstico, para estas oito mercadorias. A análise também sugere a necessidade de melhorar o quadro regulamentar, de modo a que os regulamentos não perpetuem as ineficiências do mercado, à custa dos consumidores.

ABORDAGEM METODOLÓGICA

Para examinar as causas das diferenças de preços, este estudo examina oito produtos alimentares, escolhidos em consulta com a USAID, a CTA, o Ministério da Indústria e Comércio, e a Direcção Nacional das Alfândegas. Os produtos alimentares seleccionados são: açúcar, frango, farinha de milho, tomate, óleo alimentar, feijão cozido, pasta de tomate e atum. Destes, cinco são produtos básicos e três são pré-processados. Tal como ilustrado na Figura 1, os cinco produtos básicos constituíram mais de 7% do total do peso do Índice dos Preços no Consumidor (CPI) de Maputo, Beira e Nampula (MABENA), em 2013.¹

Figura 1: Peso das Mercadorias Básicas Seleccionadas no MABENA CPI



Fonte: Instituto de Estatística Nacional

Para permitir a comparação dos produtos entre supermercados e entre cidades, o estudo analisa produtos homogêneos com as especificações indicadas na Tabela 1 abaixo. Procedeu-se a uma recolha de observações de preços de mercadorias com essas especificações em Maputo e Nelspruit, bem como na Beira e Nampula, durante uma semana no mês de Setembro. Visto não haver dados de séries cronológicas de preços disponíveis sobre estes produtos - em particular dados de preços nos supermercados - as comparações de preços foram feitas recorrendo a observações espaciais. Existem dados de séries cronológicas mensais relativos às mercadorias básicas - açúcar (branco ou amarelo), frango (congelado), farinha de milho, tomate e óleo alimentar - disponíveis através do INFOCOM no Ministério da Indústria e Comércio (MIC). Usamos estes dados para comparar os preços ao longo do tempo nas três cidades em

¹ Os alimentos e as bebidas não alcoólicas geralmente constituem mais da metade do cabaz do consumidor nacional, utilizado para calcular o CPI.

Moçambique, para determinar se existem mecanismos observáveis de repercussão de preços, na forma de alteração de preços em conjunto.

No caso de alguns produtos, tais como a pasta de tomate e a farinha de milho havia, tanto em Nelspruit como em Maputo, uma série de marcas com estas especificações. Para outros, tal como o frango, a única marca comum que apareceu nas prateleiras dos supermercados em ambas as cidades foi Spar. Demonstramos na próxima secção, as diferenças de preços, por marcas, para as oito mercadorias.

Tabela 1: Especificações dos Produtos Alimentares

Produto Alimentar	Sub-Categoria	Unidade de Medição	Medição
Açúcar	Açúcar Mascavado	Quilograma (Kg)	1
Frango	Frango Inteiro Congelado	Quilograma (Kg)	1.1
Farinha de Milho	Branca	Quilograma (Kg)	1
Tomate	Tomate Fresco	Quilograma (Kg)	1
Óleo Alimentar	Óleo de Canola	Litro (L)	1
Feijão Cozido	Em molho de tomate	Gramas (g)	410
Pasta de Tomate	Enlatada	Gramas (g)	400
Atum	Enlatado em óleo vegetal	Gramas (g)	170

O estudo analisa os preços dos produtos seleccionados em três grandes supermercados – o Shoprite, o Game e o SPAR. Estes supermercados são três entre cerca de dez grandes supermercados a operarem actualmente em Moçambique, e foram seleccionados por operar tanto em Nelspruit como em Maputo. O estudo concentra-se nos supermercados urbanos, em vez de nos pequenos retalhistas em algumas das áreas mais pobres do país. Pode-se perguntar porquê. Moçambique tem uma população urbana que tem vindo a aumentar de forma gradual mas constante, com um crescimento médio anual de cerca de 3,3% ao longo da última década. Mais de 30% da população total do país é urbanizada.² Os grandes supermercados novos nas áreas urbanas dominam os segmentos mais dinâmicos do mercado de retalho alimentar - as áreas urbanas em constante aumento, com rendimentos mais elevados. Isto tem implicações para a população rural pobre e para os retalhistas de pequena escala, que saem prejudicados na oportunidade de capitalizar este segmento de mercado. Compreendendo a forma como os supermercados obtêm os seus abastecimentos e determinam os preços, pode contribuir para sugerir estratégias destinadas a ajudar os produtores rurais e os pequenos fornecedores a organizarem-se e a explorarem estas redes de abastecimento. Além disso, as famílias rurais dependem, em grande medida, do “autoconsumo” - elas consomem a maior parte dos produtos alimentares que produzem. Assim, as famílias urbanas representam uma parte ainda maior de consumidores para os alimentos, ao nível de retalho.

Com os parâmetros referidos, o estudo tenta desagregar as diferenças de preços observadas entre Nelspruit e Maputo, em particular. A parte restante do presente estudo está organizada da

² Indicadores de Desenvolvimento Mundial (*World Development Indicators*).

seguinte forma. A próxima secção apresenta evidências das diferenças de preços entre as cidades. A Secção 3 apresenta uma visão geral do sector retalhista alimentar em Moçambique, incluindo os sistemas de aprovisionamento dos supermercados. A Secção 4 dá uma visão geral de cada um dos oito mercados de mercadorias em Moçambique. A Secção 5 desagrega as diferenças de preços entre Nelspruit e Maputo, por mercadoria. Outras considerações gerais que têm um impacto nas diferenças de preços são discutidas na Secção 6. A última secção conclui com um resumo da análise e possíveis recomendações para os decisores políticos e outras partes interessadas.

2. Evidências das Diferenças de Preços

As nossas observações confirmam a existência de substanciais diferenças de preços transfronteiriças entre Nelspruit e Maputo e, em menor grau, entre Maputo e as cidades de Nampula e Beira, em Moçambique. Em Nampula e na Beira, os preços da maior parte dos produtos aqui examinados, são quase idênticos.

MAPUTO E NELSPRUIT

O movimento transfronteiriço de bens e serviços entre Nelspruit e Maputo confirma a existência de arbitragem espacial em relação a todas as mercadorias seleccionadas. Os comerciantes compram no local onde o preço é baixo (Nelspruit) e vendem nos locais onde os preços são mais elevados (Maputo). Devido à distância relativamente curta entre as duas cidades, os bens são transportados não só por comerciantes formais profissionais e por comerciantes informais de pequena escala, chamadas mukheristas, mas também pelo consumidor médio para consumo individual da sua família.

A existência do tal comércio implica que:

1. A diferença de preço entre Nelspruit e Maputo é maior do que o custo de transferência, definido como o custo total do transporte da mercadoria de um mercado para outro (incluindo o lucro e a compensação de risco para o comerciante formal);
2. A diferença de preço é suficientemente grande para cobrir os custos do comércio, que incluem os direitos de importação e os impostos aplicáveis sobre as vendas. No caso do comerciante formal, isto também inclui os custos de oportunidade de atrasos aduaneiros, o cumprimento das exigências sanitárias e fitossanitárias, etc.; e
3. Para um consumidor médio, conduzindo um Volkswagen Golf com uma eficiência de combustível de 8 litros por 100 km, o custo médio da viagem de ida e volta para Nelspruit calcula-se em cerca de 2.816 MT, incluindo o desgaste do veículo, mas excluindo os custos de tempo ou de quaisquer encargos na fronteira.³ Os benefícios de comprar os bens do outro lado da fronteira são, pelo menos, 2.816 MT por viagem.

A Tabela 2 apresenta os preços médios dos oito produtos seleccionados para este estudo, incluindo o imposto sobre o valor acrescentado (IVA). A Tabela 3 mostra as diferenças de preços médios, sem a respectiva componente do IVA.

Tabela 2: Diferenças do Preço Médio entre Nelspruit e Maputo (incluindo o IVA)

³ Os dados provêm de: http://www.numbeo.com/gas-prices/city_result.jsp?country=Mozambique&city=Maputo.

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

Produto	Marca	Origem	Preço Médio em Maputo (em MT)	Preço Médio em Nelspruit (em MT) ⁴	Diferença
PRODUTOS BÁSICOS					
Frango	SPAR ⁵	África do Sul	145.00	82.77	42.9%
Tomate	ZZ2	África do Sul	67.00	55.17	17.7%
Açúcar	Sunny Brown	Suazilândia	53.33	27.57	48.3%
Farinha de Milho	First Choice	África do Sul	37.50	22.00	41.3%
	White Star	África do Sul	40.00	21.29	46.8%
	Iwissa	África do Sul	24.80	20.74	16.4%
Óleo de Cozinha	Sunfoil	África do Sul	102.88	48.15	53.2%
PRODUTOS PROCESSADOS					
Pasta de Tomate	All Gold	África do Sul	73.02	41.25	43.5%
	Miami	África do Sul	51.50	31.99	37.9%
Feijão Cozido	Rhodes	África do Sul	39.14	23.72	39.4%
Atum	John West	África do Sul	92.00	53.47	41.9%

Fonte: Recolha de Dados pelos Autores

Tabela 3: Diferenças do Preço Médio entre Nelspruit e Maputo (excluindo o IVA)

Produto	Marca	Origem	Preço Médio em Maputo (em MT)	Preço Médio em Nelspruit (em MT)	Diferença
PRODUTOS BÁSICOS					
Frango	SPAR ⁶	África do Sul	123.93	72.61	41.4%
Tomate	ZZ2	África do Sul	57.26	48.39	15.5%
Açúcar	Sunny Brown	Suazilândia	45.58	24.18	46.9%
Farinha de Milho	First Choice	África do Sul	32.05	19.30	39.8%
	White Star	África do Sul	34.19	18.68	45.4%
	Iwissa	África do Sul	21.20	18.19	14.2%
Óleo de Cozinha	Sunfoil	África do Sul	87.93	42.24	52.0%
PRODUTOS PROCESSADOS					
Pasta de Tomate	All Gold	África do Sul	62.41	36.18	42.0%
	Miami	África do Sul	44.02	28.06	36.2%
Feijão Cozido	Rhodes	África do Sul	33.45	20.81	37.8%
Atum	John West	África do Sul	78.63	46.90	40.4%

Fonte: Dados recolhidos pelos Autores

⁴ Convertido do Rand Sul-africano, com base na taxa de câmbio à vista, no dia da recolha de dados (Sexta-feira, 12 de Setembro de 2014)

⁵ Embora haja frangos da mesma marca disponíveis em ambos os mercados, o Shoprite e o Game apenas vendem frango importado do Brasil, ou produzido localmente em Moçambique, enquanto em Nelspruit se vendem apenas frangos produzidos localmente. Dado que o SPAR vende frango de origem sul-africana em ambos os mercados, compararam-se apenas os preços da marca do SPAR.

⁶ Embora haja frangos da mesma marca disponíveis em ambos os mercados, o Shoprite e o Game apenas vendem frango importado do Brasil, ou produzido localmente em Moçambique, enquanto em Nelspruit se vendem apenas frangos produzidos localmente. Como o SPAR vende frango de origem sul-africana em ambos os mercados, compararam-se apenas os preços da marca do SPAR.

Os preços médios do retalho em Nelspruit são consistentemente mais baixos para todos os produtos e para todas as marcas. A diferença de preços (incluindo o IVA) de produtos idênticos eleva-se aos 53% para o óleo de canola da marca Sunfoil, e apenas de 16% para a farinha de milho da marca Iwissa. As diferenças de preços que se observam para os substitutos - neste caso, para diferentes marcas do mesmo produto – elevam-se a 56% entre a pasta de tomate da marca All Gold em Nelspruit e a pasta de tomate da marca Miami em Maputo. As diferenças de preços sem o IVA são um pouco menores, porque a taxa de imposto é ligeiramente mais elevada em Moçambique (nos 17%) do que na África do Sul (nos 14%). A dimensão da diferença de preço não parece estar relacionada com o facto de o produto ser um produto básico ou um produto processado.

Existem dois pontos na Tabela 3 que merecem especial destaque. Em primeiro lugar, a diferença média do preço do tomate (sem IVA) é de cerca de 16%. No entanto, o período em que se recolheram os dados (Setembro-Outubro) marca o pico da época de produção de tomate em Maputo. A diferença de preços, provavelmente, é significativamente maior nas outras épocas. Em segundo lugar, a diferença dos preços médios do açúcar é de cerca de 47%. Isto, não obstante o facto de Moçambique ser um exportador de açúcar líquido, com uma balança comercial de açúcar superior a USD 171 milhões⁷, e com as exportações de açúcar a constituírem cerca de 4% do total das suas exportações em 2013.⁸ Seria previsível, portanto, encontrar preços do açúcar competitivos em Moçambique. A razão pela qual isto não acontece, será discutida nas secções 4 e 5 abaixo.

Sem excepção, observam-se diferenças de preços para o mesmo produto do outro lado da fronteira, até quando o retalhista é o mesmo em ambas as cidades. Isto acontece até em casos como o do SPAR, em que a rede de distribuição que abastece um supermercado em Nelspruit é a mesma que abastece a respectiva loja retalhista em Maputo. Isto indica custos adicionais por transportar as mercadorias através da fronteira, mas também pode apontar para grandes diferenças entre Nelspruit e Maputo, relacionadas com os custos operacionais, tais como electricidade, água, custos do aluguer de edifícios, custos do trabalho e impostos locais, bem como para diferenças entre as margens comerciais. A Tabela 4 abaixo apresenta as diferenças de preços observadas entre a mesma rede de supermercados nas duas cidades, para casos específicos em que se encontraram artigos idênticos nas prateleiras.

Tabela 4: Diferenças de preços por Cadeia de Supermercado, incluindo o IVA

Produto	Marca	Origem	Shoprite	Game	SPAR
Frango	SPAR	N/A	-	-	-
Tomate	ZZZ	África do Sul	30%	-	-
Açúcar	Sunny Brown	África do Sul	-	-	-
Farinha de Milho	First Choice	África do Sul	-	-	-
	White Star	África do Sul	-	56%	-
	Iwissa	África do Sul	13%	-	-
Óleo de Cozinha	Sunfoil Canola	África do Sul	57%	30%	-

⁷ International Trade Center, Trade Map Data (baseado no base de dados COMTRAD, das Nações Unidas)

⁸ Banco de Moçambique (2013)

Produto	Marca	Origem	Shoprite	Game	SPAR
Pasta de Tomate	All Gold	África do Sul	-	42%	32%
	Miami	África do Sul	-	30%	-
Feijão Cozido	Rhodes	África do Sul	56%	7%	-
Atum	John West	África do Sul	42%	-	-

Fonte: Dados Recolhidos pelos Autores

Os espaços em branco nesta Tabela indicam que uma determinada cadeia de supermercados a operar tanto em Nelspruit como em Maputo, nem sempre fornece a mesma marca de produto nas duas cidades. Dos produtos da mesma marca, em Nelspruit e Maputo, aquele onde se observou a maior diferença de preço foi o óleo de canola Sunfoil, cujo preço no Shoprite em Maputo foi 57 por cento mais elevado do que em Nelspruit. A menor diferença de preço, de 7 por cento, observou-se nas lojas Game para o feijão cozido da marca Rhodes. Em todos os casos, no entanto os preços em Maputo ultrapassam os praticados em Nelspruit, reflectindo, pelo menos, os custos adicionais de transporte através da fronteira.

MAPUTO, BEIRA, E NAMPULA

Os preços também podem variar entre as regiões de um mesmo país, por várias razões, incluindo os custos de transporte, as fontes de abastecimento, as condições da procura, os custos operacionais, os impostos regionais e os rendimentos dos clientes. Por exemplo, o preço médio de um litro de gasolina em Maputo é de cerca de 51.48MT, comparado com 52.55MT na Beira e com 56.59MT em Nampula. Da mesma forma, os custos dos serviços públicos básicos mensais (electricidade, aquecimento [?? Heating? Em Maputo?], água, recolha de lixo) para um apartamento de 85 metros quadrados em Maputo rondam os 3800MT, em comparação com 3120MT na Beira, e com apenas 1278,06MT em Nampula. O preço médio para o aluguer de um apartamento tipo 1 no centro da cidade de Maputo é de cerca de 37.250MT, enquanto o mesmo apartamento na Beira custa 21.033,33MT, e 20417,94 em Nampula.⁹ Além disso, alguns produtos são importados para a Beira e Nampula através de Maputo, enquanto outros são adquiridos directamente da Zâmbia ou da Ásia para estas cidades.

O estudo analisou os preços de supermercado das mercadorias seleccionadas em Maputo, Beira e Nampula. Actualmente, o Shoprite é o único grande supermercado que opera nas três cidades. A Tabela 5 abaixo apresenta as diferenças observadas nos preços do Shoprite.

Tabela 5: Preços Médios (em MzM) nas lojas Shoprite em Maputo, Beira e Nampula

Produto	Marca	Maputo	Beira	Nampula	MAP-BEI	MAP-NAM	BEI-NAM
PRODUTOS BÁSICOS							
Frango	Perdix	140.00		-	-	-	-
	Nacional	138.00	135.00	-	2%	-	-
	King Frango			130.00	-	-	-
Tomate	(Fresco)	59.00	25.00	32.00	58%	46%	-28%
Açúcar	Nacional		37.00	37.00	-	-	0%
	Sunny Brown	42.00	59.00	59.00	-40%	-40%	0%
Farinha de	Top Score	27.00	29.00	29.00	-7%	-7%	0%

⁹Dados da *Cost of Living in Mozambique*, obtidos em www.numbeo.com.

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

Milho	Super A1	22.00	26.00	26.00	-18%	-18%	0%
Óleo de Cozinha	Fula (girassol)	109.00	109.00	109.00	0%	0%	0%
	Sunfoil Canola	115.00	115.00	115.00	0%	0%	0%
PRODUTOS PROCESSADOS							
Pasta de Tomate	Primavera (400g)	29.00	29.00	29.00	0%	0%	0%
Feijão Cozido	Sunny	25.00	29.00	29.00	-16%	-16%	0%
Atum	John West	85.00	99.00		-16%	-	-
	Ramirez (120g)	100.00	113.00	113.00	-13%	-13%	0%

Fonte: Dados Recolhidos pelos Autores

Os preços médios das quatro mercadorias - açúcar, farinha de milho¹⁰, feijão cozido e atum¹¹ - são mais baixos na Beira e em Nampula, do que em Maputo. O preço do açúcar mascavado da marca Sunny Brown era 40% mais elevado, tanto na Beira como em Nampula, do que em Maputo. Os preços do tomate também eram 28% mais elevados em Maputo do que em Nampula. No caso da Beira, verificou-se o inverso no caso do tomate fresco, cujo preço em Maputo era 58% mais elevado do que na Beira. Duas mercadorias - óleo de cozinha e pasta de tomate - tinham o mesmo preço nas três cidades.

Nas lojas Shoprite na Beira e em Nampula os preços eram os mesmos, excepto no caso do tomate. Este é o caso mesmo para as mercadorias que provêm do estrangeiro, o que implica que os custos adicionais de transporte para Nampula são insignificantes ou que o Shoprite está disposto a aceitar uma margem inferior sobre a venda dos produtos em Nampula. A grande distância entre Nampula e Beira indica que a última opção é a estratégia de comercialização do Shoprite.

A farinha de milho era pelo menos 7% mais barata na Beira e Nampula do que em Maputo. A zona norte de Moçambique (onde se situa Nampula) é uma área de excedentes de milho, com exportações transfronteiriças para o Malawi e Zâmbia. Pelo contrário, o sul de Moçambique (Maputo) é uma zona com um défice de milho que depende do abastecimento local, durante a época da colheita local, e das importações da África do Sul, na época baixa. As melhorias no transporte, instalações de armazenamento e outra infra-estrutura logística entre as zonas norte e sul de Moçambique, poderiam ajudar a reduzir o diferencial do preço do milho no futuro.

Além das diferenças de preços observadas, usamos os dados de preços da série cronológica mensal do MIC - INFOCOM – sobre produtos básicos, para determinar se existem mecanismos de repercussão de preços entre Maputo, Beira e Nampula. Fazemos isto através da análise às oscilações conjuntas dos preços mensais. Especificamente, foram analisados os preços mensais do açúcar amarelo produzido internamente¹², farinha de milho, tomate, frango congelado e óleo de cozinha importado, entre Outubro de 2012 e Agosto de 2014. Os preços do tomate têm as

¹⁰ Recolheram-se dados para duas marcas de Farinha de Milho—Top Score e Super A1. Ambas eram mais baratas na Beira.

¹¹ Duas marcas de atum — John West e Ramirez — eram mais caras na Beira. As prateleiras em Nampula apenas tinham a marca Ramirez, que era mais cara do que em Maputo.

¹² O açúcar mascavado é açúcar branco misturado com melaço. O açúcar amarelo é açúcar mascavado com baixo teor de melaço.

maiores oscilações conjuntas de preços, entre as três cidades.¹³ O tomate é um produto muito sazonal e, portanto, as oscilações conjuntas podem simplesmente reflectir a sazonalidade. Isto coincide com a observação dos preços a parecerem ‘saltar’ durante o período de Outubro a Janeiro (época baixa do tomate em Mozambique), e a diminuir depois gradualmente. Não encontramos correlações de preços de quaisquer outras mercadorias entre as três cidades.¹⁴ O preço do frango está muito correlacionado entre a Beira e Nampula, mas independente da variação de preços em Maputo.¹⁵ Uma análise das alterações nas percentagens dos preços mostrou até uma correlação menor para todas as mercadorias nas três cidades.

Conclui-se, a partir dos dados, que existem oscilações conjuntas limitadas nos preços entre as três cidades, o que poderia ser um resultado da repercussão de preços através de canais de abastecimento, ou como uma função da sazonalidade para os produtos individuais. No entanto, uma vez que as diferenças de preços entre Maputo e as duas cidades da Beira e Nampula estão abaixo dos 19 por cento para todos os produtos-alvo, à excepção do açúcar e tomate, e uma vez que os preços nas três cidades não estão correlacionados de forma significativa, vamos concentrar-nos, na parte restante do estudo, em analisar o motivo das diferenças de preços entre Nelspruit e Maputo.

¹³ O coeficiente de correlação de pares dos preços de tomate entre Maputo - Beira é de 0.57; Maputo - Nampula é de 0.62; e Beira - Nampula é de 0.61.

¹⁴ Os coeficientes de correlação para todas as outras mercadorias das três cidades são inferiores a 40 por cento.

¹⁵ O coeficiente da correlação de pares é de 0.75 entre a Beira e Nampula para os preços de frango sendo de -0.18 para Maputo - Beira e de -0.35 para Maputo - Nampula.

3. O Sector Retalhista Alimentar em Moçambique

Moçambique tem registado um crescimento rápido, com uma média superior a 7% na última década¹⁶ graças, em grande parte, a um aumento constante da produção de carvão, à implementação de “mega projectos” infra-estruturais e à expansão orçamental do governo. O FMI projectou uma aceleração do crescimento de 8,3% em 2014, com o aumento da produção de carvão e a construção de infra-estrutura.¹⁷ Embora este crescimento intensivo em capital não tenha tido um impacto significativo no emprego, o rendimento por capita em Moçambique tem vindo a aumentar (em termos de PPC) de cerca de \$727 em 2005 para \$1.012 em 2013.¹⁸ O rendimento por capita triplicou desde o fim da guerra civil, pois Moçambique tem sido uma das economias de mais rápido crescimento.¹⁹ Os rendimentos nos centros das cidades, tal como Maputo, estão a crescer a taxas muito mais elevadas do que a média nacional, uma vez que os trabalhadores qualificados estão concentrados nas áreas urbanas.

Os depósitos ricos em carvão na província ocidental de Tete têm atraído empresas de mineração de todo o mundo, como o Brasil, Estados Unidos, Itália e China. A produção de carvão apenas se iniciou recentemente e grande parte da produção de gás natural está ainda numa fase de exploração. À medida que os sectores emergentes de mineração de carvão e gás natural de Moçambique atraem cada vez mais investimentos estrangeiros directos, prevê-se um aumento progressivo da procura noutros sectores - tais como o retalho, os serviços financeiros, o imobiliário e a indústria hoteleira. Na verdade, a Figura 2 mostra que o licenciamento comercial para grossistas, retalhistas e prestadores de serviços, tem aumentado constantemente ao longo dos últimos anos, tendo-se observado o crescimento mais rápido no número de licenças comerciais emitidas para os retalhistas. De acordo com dados recolhidos junto do MIC, cerca de um terço das licenças comerciais para retalhistas, mais de 60 por cento das licenças comerciais para grossistas e cerca de 53 por cento das licenças de prestadores de serviços, foram emitidas na cidade de Maputo. A província de Maputo, que exclui a cidade de Maputo, é a região onde foi emitido o maior número de licenças (depois da cidade de Maputo) para grossistas, retalhistas e prestadores de serviços.

Com o fim da guerra civil no início dos anos 1990 – o acordo de paz entre o partido socialista no poder e os dissidentes anti-comunistas, foi assinado em 1992, e as eleições democráticas foram realizadas em 1994 - Moçambique passou a ter uma relativa estabilidade económica. Com a introdução de políticas de liberalização e uma atitude favorável ao investimento estrangeiro, o sector de retalho foi aberto aos

¹⁶Calculado a partir dos dados disponíveis na base de dados dos Indicadores Mundiais de Desenvolvimento.

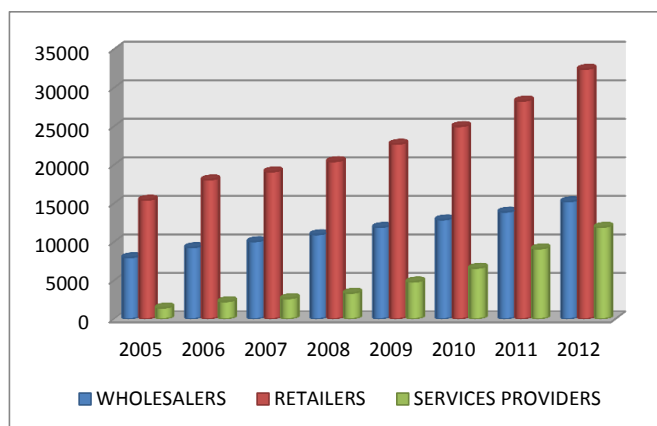
¹⁷República de Moçambique: Segunda Revisão no Âmbito do Instrumento de Apoio à Política e Solicitação de Modificação dos Critérios de Avaliação; Relatório de Notação; Análise da Sustentabilidade da Dívida; Informação à Imprensa; e Declaração do Director Executivo para a República de Moçambique, Fundo Monetário Internacional, 30 de Maio de 2014.

¹⁸Indicadores Mundiais de Desenvolvimento. PPP = paridade do poder de compra.

¹⁹The Economist, 9 de Novembro de 2013.

investidores estrangeiros. As cadeias de lojas sul-africanas foram os principais investidores no sector do retalho, numa tentativa de se expandirem para além-fronteiras devido ao facto de a competição na África do Sul estar a diminuir a sua rentabilidade. Por exemplo, o relatório de 2004 da empresa Shoprite - o maior retalhista na África do Sul - afirma: “Dado que o Shoprite perdeu parte do mercado na África do Sul para grandes concorrentes, tais como o Pick ‘n Pay e as novas ‘lojas de acção’ flexíveis do Spar, o Shoprite, juntamente com outros retalhistas sul-africanos, tais como o Game, Steers, Debonairs, Engen, ProFurn, o Grupo JD e Wimpy, entre outros, pegou no seu excedente de caixa e dirigiu-se para os países africanos ao norte das fronteiras sul-africanas, estendendo-se até o Egipto no norte da África”.²⁰

Figura 2: Número de Licenças Comerciais Emitidas em Moçambique



Fonte: Ministério da Indústria e Comércio

O aumento do investimento nos serviços de retalho tem sido um sinal claro de um melhor clima empresarial em Moçambique, especialmente das reformas relacionadas com a criação de uma empresa. Moçambique simplificou o seu processo de registo de empresas e melhorou o tempo que demora a iniciar um negócio, de cerca de 167 dias em 2005 para apenas 13, actualmente. O custo de iniciar um negócio foi reduzido de 112% do rendimento por capita em 2004, para cerca de 17%.²¹ Mesmo com a rápida expansão do número das licenças comerciais de retalho no país, deve notar-se que a maior parte representa pequenos e médios retalhistas, cuja participação no total do volume de negócios de retalho não tem, provavelmente, dimensão suficiente para afectar os preços das mercadorias.

O retalho na África Austral, assim como noutras regiões menos desenvolvidas, é muito diversificado, podendo variar dos vendedores ambulantes informais aos pequenos estabelecimentos com baixo volume de negócios e até aos grandes complexos comerciais.²² O sector de retalho alimentar em Moçambique é caracterizado por três grupos distintos de retalhos:

²⁰ www.shoprite.co.za

²¹ Indicadores de *Doing Business*, do Banco Mundial.

²² Findlay (1990)

1. **Micro-retalhistas, ou Lojas Familiares.** Estes estabelecimentos servem uma pequena comunidade local, muitas vezes gerando lucros apenas suficientes para desenvolver a sua actividade e sustentar os proprietários. Estas lojas operam em grande parte no sector informal; muitas não têm licença e não estão registadas. Em geral, o principal grupo de consumidores destas lojas são os pobres - tanto nas áreas urbanas como rurais. Estes retalhistas normalmente compram as mercadorias aos grossistas e/ou mukheristas.
2. **Pequenos e Médios retalhistas.** No sector retalhista de Moçambique, a diáspora indiana desempenhou um papel importante no desenvolvimento do sector, com muitos e diversos comerciantes e retalhistas e de pequena escala. No entanto, este grupo de retalhistas rapidamente enfrentou a concorrência das grandes corporações multinacionais, com a chegada dos primeiros supermercados sul-africanos, no final dos anos 1990. Estes retalhistas muitas vezes estão registados e licenciados, mas a sua dimensão varia desde uma pequena loja familiar até lojas de retalho razoavelmente grandes, que oferecem mais variedade e conveniência. Estes retalhos servem principalmente os consumidores da classe baixa e média e tendem a concentrar-se nas áreas urbanas. Este grupo de retalhistas está cada vez mais a concorrer com os grandes supermercados e hipermercados. Normalmente compram as mercadorias aos grossistas e/ou mukheristas.
3. **Grandes Supermercados e Hipermercados.** Estes supermercados – a maioria dos quais são de origem sul-africana - trazem o valor da marca e usufruem de economias de escala, devido à dimensão da sua operação. Oferecem aos consumidores uma melhor combinação de preço, variedade, qualidade e conveniência, de modo a competir com outros retalhistas mais pequenos, que antes dominavam o mercado.²³ A sua clientela primária inclui uma classe média em ascensão, com acesso a um maior rendimento disponível. Estes retalhistas tendem a ter os seus próprios sistemas de aquisições centralizados, com padrões localizados em coisas tais como a qualidade, o volume, a consistência, a embalagem e a segurança. Devido à escala de aquisição, os supermercados por toda a África estão a desempenhar cada vez mais um papel fundamental no desenvolvimento, devido às suas ligações, ou à falta delas, com os pequenos produtores locais. Este grupo de retalhistas é o enfoque do presente estudo.

Moçambique apresenta um mercado amplo para a expansão retalhista. Maputo, o maior mercado de retalho do país, está a passar por uma rápida transformação, com muitos novos projectos de construção em curso. Muitos retalhistas estão a aproveitar esta oportunidade, ao operar em conjunto com promotores imobiliários, abrindo estabelecimentos em novos projectos de *shopping* e centros comerciais. Cada grande retalhista e empresa de bens de consumo começou a expandir-se para o resto do país, enquanto tentava expandir a sua quota de mercado na capital. Por exemplo, o gigante retalhista de alimentos, Shoprite, pretende abrir cerca de 4 pontos de venda adicionais em várias cidades de Moçambique no próximo ano; o Game está a planear abrir outro estabelecimento retalhista na Matola, em 2015. As indústrias extractivas na província de Tete, fazem com que a província se torne uma escolha óbvia para a expansão. Muitos grandes retalhistas consideram o país todo como uma grande oportunidade de investimento. Alguns retalhistas já começaram a aplicar inovações para a divulgação e as vendas. O Facebook, por exemplo,

²³ Weatherspoon, et. al. (2003), p. 3.

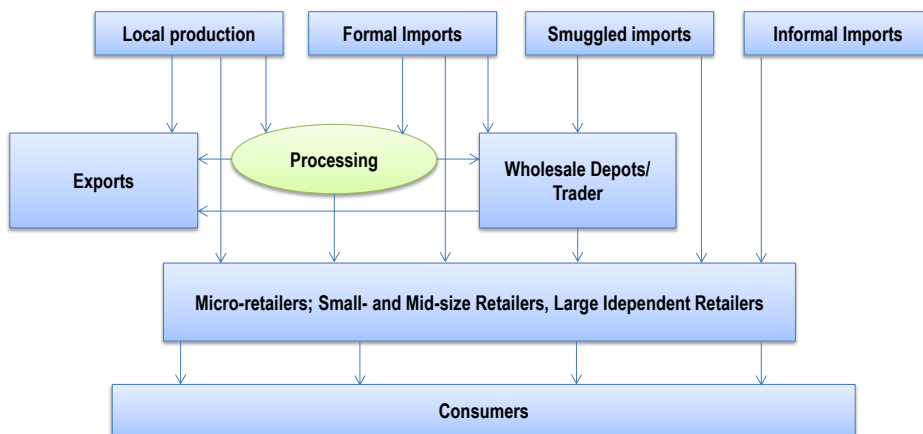
está a tornar-se um novo canal de vendas poderoso para os principais retalhistas, servindo como um meio para anunciar preços promocionais e mercadorias, a chegada de novos produtos, e como uma plataforma para se ligarem directamente aos clientes.

Como existem muitos retalhistas a entrar no negócio, o aumento da pressão competitiva irá levá-los a investir fortemente na eficácia operacional, melhorando o serviço de apoio ao cliente e a qualidade dos produtos oferecidos, além de oferecerem preços competitivos. Isto significa mais investimentos em tecnologia e logística, sistemas e quiosques automatizados, entre outras coisas. Até agora, porém, o sector retalhista - em particular o mercado retalhista dos supermercados – em Moçambique está longe de ser perfeitamente competitivo. Apenas existem cerca de 10 supermercados a operar actualmente em Moçambique. Foram reportada informações casuais de produtos fora de prazo nas prateleiras dos supermercados, bem como uma fraca prestação de serviços. Os supermercados estão muito concentrados nas grandes cidades, sendo poucos os que existem no resto do país.

CADEIA DE ABASTECIMENTO RETALHISTA GERAL

A cadeia de abastecimento de mercadorias liga três sectores principais: os produtores primários, os processadores de alimentos e as redes de distribuição (grossista e retalhista). Os oito produtos alimentares seleccionados para este estudo passam, em diferentes graus, através de uma série de etapas intermediárias, antes de serem vendidos aos consumidores. A análise das respectivas cadeias de abastecimento é essencial para compreender de que maneira se formam os preços através de diferentes nós, onde ocorrem as interações entre as empresas e onde é que os vários regulamentos podem ter um impacto. Na próxima secção do presente relatório, vamos analisar detalhadamente cada mercadoria. Aqui, começamos com uma perspectiva geral da maneira como funcionam as cadeias de abastecimento retalhista em Moçambique, seguido de uma análise da cadeia de abastecimento de supermercados em particular. A Figura 3 ilustra uma cadeia de abastecimento retalhista simples.

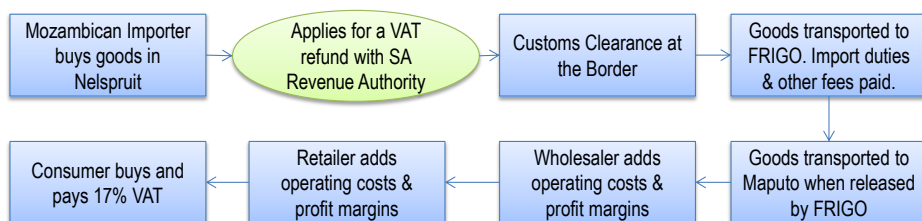
Figura 3: Ilustração Simples das Cadeias de Abastecimento Retalhista Geral em Moçambique



Embora simplista, a Figura 3 ilustra os vários canais através dos quais os produtos podem passar, do produtor ou importador para o consumidor, e os vários nós onde podem ser adicionados custos ao produto final. Também ilustra as várias cadeias que podem ser influenciadas por políticas ou regulamentos públicos.

Incidindo sobre as mercadorias importadas, no nosso caso de Nelspruit até Maputo, a Figura 4 ilustra o processo de importação de bens, e os tipos de custos associados com a importação a partir da África do Sul.

Figura 4: Importação de Mercadorias de Nelspruit para Maputo



O preço final de um produto importado da África do Sul reflecte, no mínimo, os custos adicionais conforme se ilustram acima, tais como os direitos de importação, os custos dos atrasos na fronteira, o transporte e o seguro de transporte, o armazenamento, os custos operacionais do grossista e/ou do retalhista, e as margens do lucro.

Assim que os produtos chegam à fronteira para entrar em Moçambique, o desalfandegamento de remessas com valor superior a \$500 ocorre na Frigo (também conhecido como Tiro). Desde a fronteira de Ressano Garcia, onde o camionista apresenta o documento aduaneiro, as mercadorias são transportadas para as instalações da Frigo, a cerca de 80 km da fronteira.²⁴ Dependendo do tipo de carga, os camiões podem ser transportados sob controlo aduaneiro, para evitar que haja um descarregamento da carga no caminho. Na Frigo, os camiões podem ser descarregados e ficam à espera que termine o desalfandegamento. As nossas entrevistas confirmaram que os importadores demoram 3-5 dias na fronteira (muitas vezes referida como a “fronteira de 4 km”) e mais 5-7 dias na Frigo, fazendo aumentar os custos de transporte que serão repercutidos aos consumidores. Assim que as mercadorias estão desalfandegadas, são acrescentados mais custos de transporte e armazenamento. O preço final inclui também os custos operacionais e as margens de lucro grossistas e/ou as margens de lucro retalhistas. No ponto de venda, o consumidor também paga os 17% do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) para todas as mercadorias, à excepção da farinha de milho à qual é atribuída a taxa zero, ao abrigo do programa do IVA.²⁵

²⁴ A partir do dia 20 de Setembro de 2014, começou a funcionar uma nova Frigo a cerca de 4 quilómetros da fronteira, com o objectivo de reduzir o tempo de processamento das importações. Neste momento, os bens passam pela Frigo da “4KM”, mas também param na antiga Frigo para serem desalfandegados.

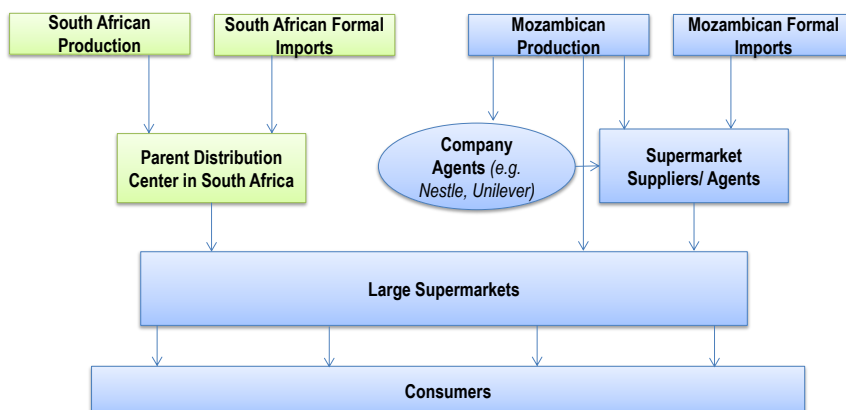
²⁵ “Helping you navigate Africa’s VAT landscape: Overview of VAT in Africa 2011” Relatório da PwC.

É claro que os contrabandistas e comerciantes informais, tais como as mukheristas, que evitam os direitos aduaneiros e o IVA na fronteira, não incorrem em alguns destes custos. Eles pagam, sem dúvida, um imposto implícito, na forma de subornos aos funcionários aduaneiros. Eles também evitam os atrasos na Frigo, enquanto as mercadorias estão a ser inspeccionadas e autorizadas. Como a quantidade de importações de uma mukherista individual é muito mais pequena, ela também consegue transportar mercadorias para Maputo a um preço relativamente baixo, quer utilizando o transporte público ou partilhando os custos com outras mukheristas. Os bens fornecidos pelas mukheristas, portanto, podem ser relativamente mais baratos, mas podem não ter o volume ou a consistência exigidas pelos grandes retalhistas, e incluem os riscos associados do negócio informal.

SISTEMA DE AQUISIÇÃO DOS SUPERMERCADOS

As grandes redes de supermercados, no entanto, tendem a ter as suas próprias redes de aprovisionamento e sistemas de aquisição. A literatura nesta área, em particular para Moçambique, é limitada. No entanto, a Figura 5 abaixo ilustra, com base nas nossas entrevistas com os distribuidores e gestores dos grandes supermercados em Moçambique (com empresas-mãe na África do Sul), a maneira como adquirem os seus produtos.

Figura 5: Ilustração Estilizada da Cadeia de Abastecimento dos Supermercados em Moçambique

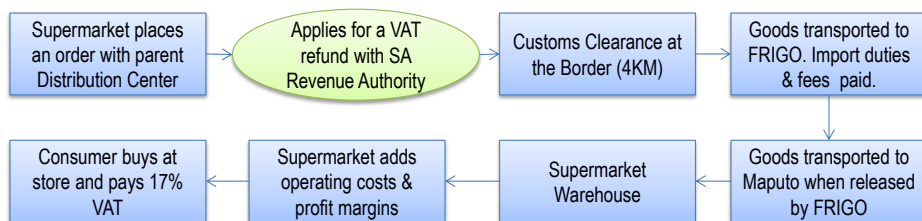


Os supermercados de origem sul-africana em Moçambique, têm os centros de distribuição da empresa-mãe em Nelspruit, Joanesburgo, ou Durban, de onde provém a maior parte dos seus abastecimentos. Estes centros de distribuição servem os supermercados na África do Sul e também aqueles em Moçambique, e fornecem produtos produzidos na África do Sul, ou importados pela África do Sul. Os supermercados em Moçambique também compram alguns dos seus produtos aos produtores moçambicanos. Por exemplo, o Game compra frangos aos agentes moçambicanos durante os períodos de pico (Novembro - Dezembro), mas importa-os directamente do Brasil na época baixa. Os agentes moçambicanos obtêm os seus fornecimentos quer directamente aos produtores locais (tal como a *Nacional*) quer aos distribuidores e grossistas. Além disso, os representantes nacionais de algumas empresas multinacionais, tais como a Nestlé, a Unilever e outros, entregam seus produtos directamente aos supermercados em Moçambique. Se

os produtos são importados da África do Sul ou são adquiridos localmente, isto varia conforme o supermercado e a mercadoria. O Game, por exemplo, não compra nenhuma das suas frutas e legumes localmente. O Shoprite, por outro lado, tem contratos directos com, pelo menos, 15 produtores de tomate, que fornecem cerca de 3 toneladas de tomate por semana às 7 lojas do Shoprite na zona sul do país.

Os grandes supermercados não compram directamente aos comerciantes informais ou grossistas. Quando adquirem localmente, ou compram directamente aos produtores (o Shoprite e os produtores de tomate) ou através de agentes moçambicanas. Os seus preços de aquisição, portanto, são presumivelmente mais elevados do que os preços de outros retalhistas pequenos, que obtêm grande parte dos seus fornecimentos junto dos comerciantes informais em Moçambique. Iremos analisar os canais e os preços de aprovisionamento para cada produto em separado na próxima secção. Para se abastecerem a partir do centro de distribuição da empresa-mãe na África do Sul, os grandes supermercados usam canais de importação semelhantes aos de outros retalhistas em Moçambique, conforme se ilustra na Figura 6 abaixo.

Figura 6: Supermercados que Adquirem Artigos junto o Centro de Distribuição da África do Sul, para Maputo



Segundo as nossas entrevistas, os camiões que chegam à fronteira demoram cerca de 3-5 dias na fronteira e mais cerca 5-7 dias na Frigo. Os atrasos na fronteira de 4KM são causados por vários factores, incluindo o grande volume de veículos que atravessam a fronteira, avarias sistémicas, atrasos burocráticos e a indisponibilidade dos principais signatários. Uma vez desalfandegado na fronteira de 4KM, os camiões geralmente passam pela Frigo, perto de Maputo, num único dia. No entanto, se forem seleccionados para a inspecção, podem permanecer na Frigo por mais um ou dois dias. Os importadores podem solicitar uma autorização especial para mercadorias perecíveis, tais como leite, frutas e legumes, pelo que os bens podem ser desalfandegados na fronteira de 4KM, bem como na Frigo, no prazo de um dia. O despacho da documentação pode prosseguir depois de os produtos perecíveis serem entregues no seu destino final.

Alguns supermercados, tal como o Shoprite, têm instalações de armazenamento, onde os produtos chegam para serem enviados para as suas lojas. No caso de outros supermercados, as mercadorias são entregues directamente às lojas após o desalfandegamento. As instalações de armazenamento constituem um constrangimento para os supermercados, uma vez que os custos de estabelecer instalações de armazenamento em Maputo são muito elevados, devido aos elevados custos de imobiliários e de aluguer, podendo estes últimos serem quatro vezes mais elevados do que os custos em Nelspruit (veja a Tabela 17, na secção 5). Os roubos e as quedas de energia são comuns. Nalguns casos, os supermercados preferem adquirir bens aos agentes locais, uma vez que isto reduz os custos de armazenamento.

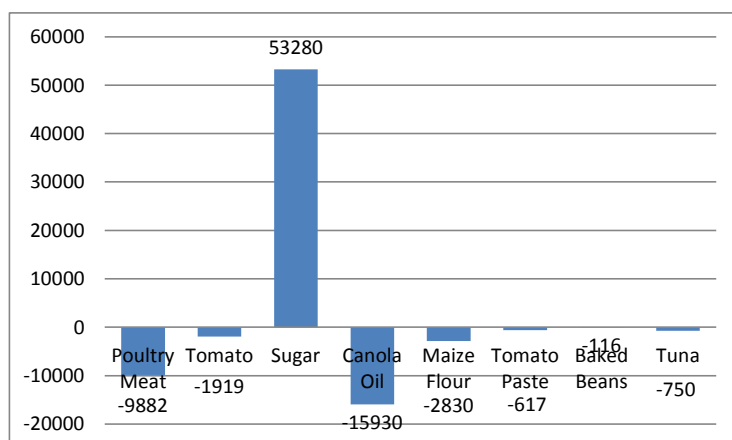
É evidente que os supermercados em Nelspruit também incorrem em despesas de transporte e de manipulação, para transportar as mercadorias dos seus centros de distribuição para os pontos de venda, bem como em encargos aduaneiros para quaisquer bens importados (tal como frango congelado do Brasil) [?? Footnotes 5 and 7 state that supermarkets in Nelspruit only sell locally produced chicken]. Apenas se tem em consideração o diferencial entre estes custos em Nelspruit em relação aqueles em Maputo, para explicar a diferença dos preços retalhistas para produtos idênticos nas duas cidades.

Além disso, deve-se reconhecer que o custo de obter as mercadorias a partir de um centro de distribuição em Nelspruit para as prateleiras retalhistas em Maputo, só é relevante para explicar as diferenças observadas dos preços de retalho, no caso de produtos para os quais as importações da África do Sul são a fonte marginal de fornecimento para os supermercados em Maputo. Se este não for o caso, então a análise tem de se concentrar noutros factores, conforme se discute abaixo nas Secções 4 e 5.

4. Panorâmica dos Mercados de Mercadorias

As oito mercadorias seleccionadas para o presente estudo - açúcar, farinha de milho, frango, tomate, óleo de cozinha, feijão cozido, pasta de tomate e atum - têm cadeias de abastecimento que diferem umas das outras, em termos da sua dinâmica e das estruturas de governação. A extensão destas diferenças - bem como das suas semelhanças - tem implicações para a dimensão do diferencial de preços retalhistas entre Maputo e Nelspruit. Por exemplo, Moçambique é um importador líquido de todos estes produtos, à excepção do açúcar (Veja a Figura 7). O milho é produzido em excesso nas zonas centro e norte do país, mas o Sul é uma região com défice de milho, devido à falta de integração comercial com o resto do país. Contudo, o volume da procura no sul contribui para o país ser um importador líquido de milho. Além disso, o governo tem dado alguns incentivos para a produção de algumas mercadorias, mas não para outras.

Figura 7: Balança Comercial Média das Mercadorias Seleccionadas (2004-2013), USD



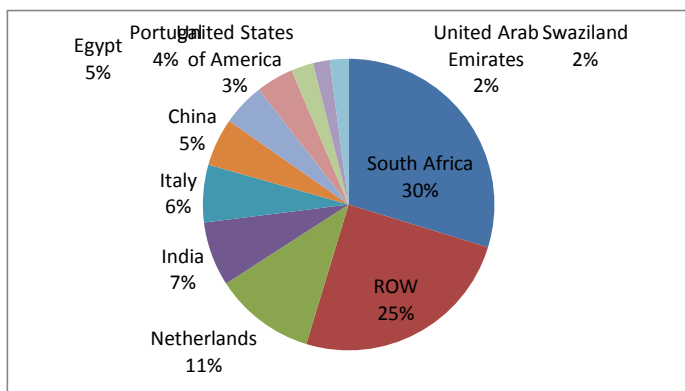
Fonte: International Trade Center, Trade Map Data (baseado na base de dados COMTRADE, das Nações Unidas)

Apesar das mudanças nos padrões do comércio de Moçambique ao longo da última década, a África do Sul continua a ser o mais importante parceiro comercial bilateral de Moçambique. Em 2003, um quarto do comércio total de Moçambique era com a África do Sul e manteve-se, uma década mais tarde, em 2013, nos cerca de 30 por cento (Figura 8). Durante o mesmo período, o comércio com os Países Baixos caiu, de 26 por cento para apenas 11 por cento, enquanto o comércio com a China e a Índia cresceu de 2 e 3 por cento, respectivamente, para 5 e 7 por cento, respectivamente.

As exportações para a África do Sul representaram cerca de um terço do total das exportações de Moçambique em 2013, tendo as importações da África do Sul sido cerca de 22 por cento do total das

importações do país.²⁶ Excluindo os combustíveis minerais, óleos e produtos de destilação, quase 42 por cento das importações para Moçambique, em 2013, provêm da África do Sul. A África do Sul é uma fonte de importação importante para todas as mercadorias seleccionadas para este estudo. Mesmo no caso do açúcar, em Moçambique é um exportador líquido, a maior parte das importações de açúcar branco refinado vêm da África do Sul. Além disso, a África do Sul é o país de origem para a maioria das marcas específicas utilizadas no presente estudo (veja as Tabelas 2 e 3 acima).

Figura 8: Os Principais Parceiros Comerciais de Moçambique, 2013 (Exportações mais Importações)



Fonte: International Trade Center, Trade Map Data (baseado na base de dados COMTRADE, das Nações Unidas)

Nesta secção, analisamos cada um dos oito mercados de mercadorias em Moçambique, e desagregamos os elementos que contribuem, em cada um deles, para as diferenças de preços entre Maputo e Nelspruit.

AÇÚCAR

Entre 1992 e 2012, após o fim da guerra civil, a área de cultivo de cana em Moçambique triplicou, atingindo os 45.000 hectares; a produção total de açúcar cresceu ainda mais rapidamente, aumentando mais de sete vezes durante o mesmo período.²⁷ Grande parte do aumento representa uma recuperação da crise, quando a produção de açúcar sofreu uma queda drástica. A cana-de-açúcar e o açúcar bruto constituem um produto de exportação importante para Moçambique, cuja exportação de açúcar nos últimos três anos atingiu, em média, cerca de US\$144 milhões, em comparação com apenas US\$14,3 milhões uma década antes.²⁸ Isto torna o açúcar a segunda cultura mais importante para as exportações em Moçambique, depois do tabaco. A indústria açucareira é a segunda maior fonte de emprego assalariado, depois do sector público.

²⁶ International Trade Center, Trade Map Data (baseado na base de dados COMTRADE, das Nações Unidas).

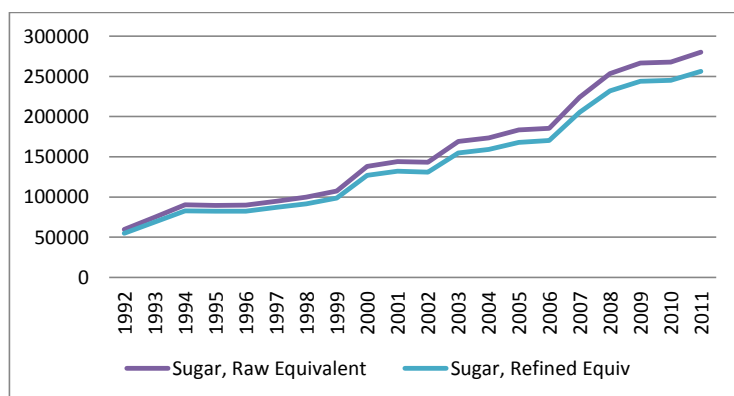
²⁷ Base de dados sobre a Produção, da FAOSTAT.

²⁸ International Trade Center, Trade Map Data (baseado na base de dados COMTRADE, das Nações Unidas).

O aumento da produção de açúcar tem sido impulsionado em grande parte pelo aumento da área de cultivo, devido à reabilitação das quatro grandes empresas de açúcar do país, cada uma com as suas próprias plantações e fábricas. Estas empresas – Marrameu e Mafambisse (na província de Sofala) e Xinavane e Maragra (na província de Maputo) – são maioritariamente privadas. O governo de Moçambique detém menos de 25% em Mafambisse, Marrameu e Xinavane. Das quatro empresas, os investimentos estrangeiros directos, em especial da África do Sul, têm favorecido aquelas empresas que se encontram localizadas nas proximidades de Maputo, devido à conveniência de infra-estrutura e à facilidade de comercialização através da fronteira para a África do Sul. Como resultado, a produção de Mafambisse, localizada no corredor da Beira, sofreu uma queda substancial e a de Xinavane, na província de Maputo, aumentou. Juntas, as quatro empresas açucareiras produzem mais de 95% do açúcar em Moçambique.²⁹ Paralelamente ao aumento da produção, o consumo de açúcar - tanto bruto como refinado - também aumentou em Moçambique (veja a Figura 9). O consumo de açúcar mascavado não refinado é dominante, seguido do açúcar branco refinado, importado principalmente da África do Sul e consumido por uns poucos consumidores urbanos.

Mozambique é um exportador líquido de açúcar, principalmente do açúcar bruto não refinado. No entanto, o açúcar branco refinado é quase totalmente importado da África do Sul - cerca de 15.500 toneladas em 2013, de uma importação total de 20.400 toneladas - uma vez que o baixo volume de procura de açúcar branco em Moçambique não justifica, para as fábricas moçambicanas, os investimentos em instalações de refinação de açúcar. Na verdade, é mais rentável para as empresas açucareiras moçambicanas importar açúcar branco refinado da África do Sul, no âmbito do chamado acordo “refinação por encomenda”, em que Moçambique exporta açúcar bruto para a África do Sul, em troca de açúcar branco refinado contra um pagamento de US\$ 80 por tonelada. Tais importações estão isentas de IVA.

Figura 9: Consumo de Açúcar em Moçambique, desde o fim da guerra civil



Fonte: FAOSTAT Database

²⁹ MAFAP-SPAAA (2013).

A indústria açucareira é subsidiada e protegida e, com apenas quatro grandes intervenientes que possuem redes de produção, refinação e distribuição integradas verticalmente, existe uma grande falta de competição. Os processos de produção e distribuição de açúcar, tanto para o consumo interno como para as exportações, são controlados pela Distribuidora Nacional de Açúcar (DNA)³⁰, que importa a maior parte do açúcar refinado. A indústria também é subsidiada através do Decreto nº 4/2002, que isenta os produtores do pagamento do IVA sobre a produção, a distribuição e qualquer tipo de investimento relacionado com o sector do açúcar, embora o IVA continua a ser aplicado ao nível retalhista.

O açúcar bruto e o açúcar processado estão sujeitos a sobretaxas de importação, além do direito de base de 7,5% (se a importar de países fora da SADC) ou de 3% (se a importar dos países da SADC), aplicado ao valor c.i.f. das importações. O imposto é variável e é determinado mensalmente e depende das diferenças entre os preços mínimos de Moçambique (US\$ 385/tonelada para o açúcar bruto e US\$ 450/tonelada para o açúcar processado) e os preços de referência do mercado mundial, expressos em valores c.i.f.³¹ Por exemplo, a Ordem de Serviço nº 002/DGA/2008, de 28 de Janeiro de 2008, determina os preços de referência aplicáveis (por tonelada) para o açúcar bruto (US\$347,18) e para o açúcar processado (US\$388,09), e as sobretaxas associadas sobre o açúcar bruto (10%) e o açúcar processado (15%).³² No entanto, os actuais preços de referência aplicáveis por tonelada de açúcar em bruto e processado, são mais elevados do que os preços mínimos moçambicanos de açúcar. Assim, actualmente, a sobretaxa sobre o açúcar importado é, essencialmente, zero.

As nossas entrevistas com dois supermercados confirmaram que a maior parte do açúcar vendido em Moçambique é o açúcar mascavado. O açúcar branco refinado é predominantemente importado da África do Sul. Os supermercados compram o açúcar mascavado no mercado interno, mas também importam pequenas quantidades de açúcar mascavado através das suas cadeias de fornecimento na África do Sul. O aprovisionamento interno de açúcar mascavado usa um intermediário ou um agente de abastecimento; os supermercados não têm contratos directos com os produtores de açúcar Moçambicanos.

FARINHA DE MILHO

O milho é um dos alimentos básicos mais importantes em Moçambique, juntamente com o arroz, o feijão e o milho-miúdo. É particularmente importante para a população rural, onde os agricultores de subsistência produzem o milho para o consumo, em primeiro lugar. Os gastos com produtos de trigo e arroz constituem uma parcela muito maior do cabaz de consumo dos consumidores urbanos, do que os gastos com o milho.³³ No entanto, o milho (geralmente na forma de farinha de milho) tem sido

³⁰Distribuidora Nacional do Açúcar – DNA.

³¹ O Diploma Ministerial nº 56/2001, de 30 de Março de 2001, estabelece o mecanismo. Referência da *International Trade Administration Commission* da África do Sul, *Trade Policy Review, WT/TPR/S/209*.

³² Referência da *International Trade Administration Commission* da África do Sul, *Trade Policy Review, WT/TPR/S/209*.

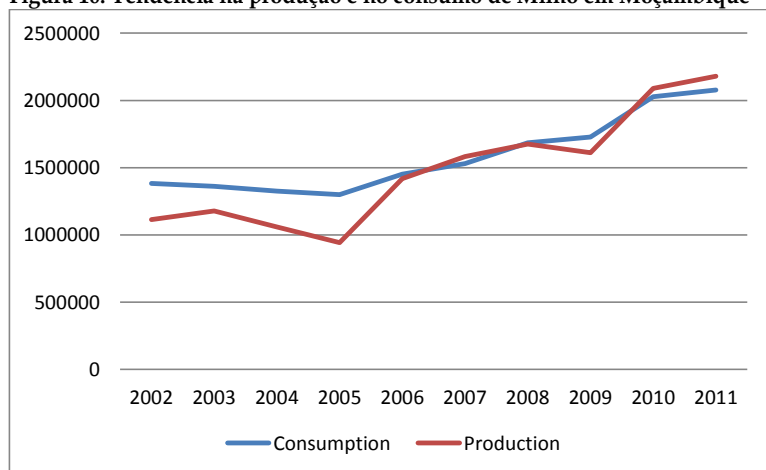
³³ “A parte do milho nas despesas totais de alimentos no Maputo urbano é de 2,4%, comparada com 7,4% para o arroz e 15,5% para o trigo. Fora de Maputo, a parte do milho é maior, atinge os 14,5% noutras províncias do sul e os 40% no Centro.” Tschirley e Abdula (2007), página x, através dos dados apresentados na página 13.

tradicionalmente uma parte importante da dieta moçambicana – fornecendo cerca de 470kcal/capita num dia.³⁴ [470kcal = 470000cal. Per capita per day?]

Quase todas as regiões do país produzem milho, embora este seja produzido por pequenos produtores que utilizam um mínimo de tecnologia ou de sementes melhoradas - principalmente para a subsistência. As regiões centro e norte do país (Nampula, Zambézia, Tete, Manica e Sofala e) produzem excedentes de milho, que geralmente são exportados durante as épocas altas para os países vizinhos, tais como o Malawi, a Tanzânia e o Zimbabuè. Durante as épocas baixas, estas regiões importam milho do Malawi e doutros países vizinhos. Devido aos estreitos laços comerciais com o Malawi no caso do milho, os preços do milho nas regiões norte e central tendem a estar intimamente ligados com os preços do Malawi.³⁵

Devido às ligações infraestruturais fracas para a região sul do país, o milho excedente das zonas norte e central não é transportado para os centros urbanos no sul, nomeadamente para Maputo. A região sul, nomeadamente a província de Gaza, que tem condições agroclimáticas favoráveis, um sistema de irrigação bem desenvolvido e proximidade com o maior mercado de Moçambique (Maputo), produz milho, mas não o suficiente para satisfazer a procura. A zona sul, portanto, importa principalmente milho, vindo a maior parte deste da África do Sul. Isto, apesar do facto de, nos últimos anos, a diferença entre a produção e o consumo de milho ter vindo a diminuir a nível nacional, conforme representado na Figura 10 abaixo.³⁶ No seu todo, Moçambique importou cerca de 11% das suas necessidades de consumo alimentar do milho e exportou cerca de 2% da sua produção de milho, em 2011.

Figura 10: Tendência na produção e no consumo de Milho em Moçambique



Fonte: Base de dados da FAOSTAT

³⁴ Base de dados da FAOSTAT (2011)

³⁵ MAFAP SPAAA (Março de 2013)

³⁶ O consumo aqui inclui o consumo na forma de alimento, sementes, ração e desperdícios.

Embora a produção de milho em Moçambique tenha aumentado, os níveis de produtividade continuam a ser muito baixos. A produção média de milho é de 1 tonelada por hectare, contra uma média de 3,6 toneladas por hectare nos outros países da África Austral.³⁷ Estima-se que apenas cerca de 20 por cento da produção de milho interno sejam realmente comercializados.³⁸ Por isso, para que o país consiga ser autossuficiente em termos de milho, o aumento da produtividade deve ser complementado com melhores ligações de mercado dentro do país. No entanto, mesmo havendo autossuficiência de milho a nível nacional, a região de Maputo pode muito bem continuar a depender fortemente das importações da África do Sul. Quebrar esta dependência do mercado sul-africano exigiria grandes melhorias, tanto nas produções de milho locais como nos custos de transporte norte-sul em Moçambique.

As oscilações dos preços do milho, em geral, estão em conformidade com os padrões sazonais anuais, com os preços a decaírem com o início da safra, em Abril, seguidos de um período de estabilidade relativa antes de subirem, a partir de Julho, quando as reservas familiares se esgotam e começa a haver um aumento da procura pelo abastecimento do mercado. Regionalmente, existem variações distintas nos níveis de preços que indicam uma integração limitada do mercado, bem como custos de transporte elevados que reflectem as diferenças regionais na produção do milho. Apesar de os preços relativamente elevados que se observaram no sul, variando de MT28,50/kg a MT30,00/kg em 2014, as oscilações de preços no norte são ligeiramente maiores, variando de MT23,10 a MT25,75 por kg.³⁹

A Socimol (Sociedade Comercial e Industrial de Moagem) e a CIM (Companhia Industrial da Matola) em Maputo, a Mobeira (Moagem da Beira) na Beira e a CIMPAM (Companhia de Processamento Industrial de Milho) em Nampula, são os principais processadores de milho em Moçambique. Um regime de comércio relativamente aberto encoraja a importação de grãos de milho da África do Sul, destinado à moagem do grão para produzir farinha de milho. Aplica-se uma taxa de 17% de IVA à importação de milho, mas as empresas de moagem têm direito a deduzir o IVA pago sobre o grão importado, do IVA sobre as suas vendas de farinha de milho processada. Os preços mais baixos de grãos na África do Sul e os custos de transporte relativamente elevados em Moçambique, tornam o milho sul-africano, em particular o milho branco, mais competitivo para as moagens do que o grão produzido localmente. Além disso, a falta de fiabilidade da produção local e a incapacidade de cumprir os padrões de qualidade, tais como a embalagem e a conservação, fizeram com que as maiores moagens do país recorressem às importações para a maior parte do seu processamento de milho para o consumo humano e a alimentação animal.

Um estudo prévio realizado pelo Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural, em 2007⁴⁰, examinou o motivo pelo qual os preços da farinha de milho em Moçambique eram significativamente e persistentemente mais elevados do que na Zâmbia ou no Quênia, mesmo quando os preços de grão de milho eram comparáveis. Verificou-se que as margens típicas entre os preços grossistas de grão de milho e os preços retalhistas da farinha para o pequeno-almoço, rondavam os US\$125 - US\$150 por tonelada

³⁷Calculado a partir da Base de dados da FAOSTAT (2013).

³⁸MAFAP SPAAA (Março de 2013).

³⁹Base de dados do INFOCOM-MIC.

⁴⁰“Toward improved marketing and trade policies to promote household food security in central and southern Mozambique: 2007 update” Tschirley, D. and Abdula, D. Research Report No. 62 E, September 2007

desde 2003, tanto na Zâmbia como no Quênia, enquanto esta margem em Moçambique rondava os US\$390 por tonelada. O relatório sugere que os custos de moagem teriam de ser cerca de 2,5 vezes superiores em Moçambique para poder explicar esta diferença observada. Isto pode ser explicado em parte por diferenças políticas entre Moçambique, a Zâmbia e o Quênia mas, em grande medida, a diferença pode ser explicada pelo facto de a indústria de moagem local ser muito concentrada, com alguns grandes intervenientes a enfrentarem pouca concorrência. A concorrência das moagens de martelo de pequena escala é baixa, ao contrário de países tais como a Zâmbia e o Quênia. O custo da moagem parece ser um elemento significativo no diferencial de preço retalhista da farinha de milho entre Maputo e Nelspruit.

Desde 2010, as empresas de moagem do milho beneficiaram de subsídios do governo para a produção, ou seja, de uma redução de 10 por cento do preço da electricidade por kW/h, com o objectivo de incentivar as indústrias nacionais que utilizam electricidade para a produção de alimentos.⁴¹

Do outro lado da fronteira, na África do Sul, não existem nenhuns subsídios do governo ou qualquer forma de ajuda financeira directa aos produtores de milho. Mesmo assim, a África do Sul é o principal produtor de milho na região da SADC, com o grão a ser exportado principalmente para o Japão, o Irã, o Quênia e a Venezuela. Outros mercados importantes são o Zimbabué, a Zâmbia e a Malásia. Os produtos de milho processado são exportados principalmente para Moçambique, Angola e Zâmbia.

Em geral, os supermercados em Moçambique compram a maior parte da farinha de milho que é vendida nas suas prateleiras fora de Moçambique. Por exemplo, o Shoprite afirmou que adquire cerca de 60 por cento da farinha de milho localmente e importa o resto da África do Sul. O Game compra a maior parte da sua farinha de milho à África do Sul. Para a farinha de milho adquirida no mercado interno, os supermercados têm contratos com empresas tais como a Topscore, em vez de terem contratos directos com os agricultores.

FRANGO

Mais de metade da carne consumida em Moçambique é carne de suíno, que se estima em 52% em 2011, seguida da carne de aves, em 22%.⁴² Estima-se que, em 2011, Moçambique tinha 41,2 milhões de aves, das quais o frango representava cerca de 58,2 por cento, seguido da galinha pintada e do ganso em 36,4 por cento, e do pato em 5,1 por cento.⁴³ De acordo com dados da Associação Moçambicana de Avicultores (AMA) e com relatórios do Ministério da Indústria e Comércio revistos em Nicolau (2011), Moçambique produz uma média de 1,5 milhões de unidades de frango por mês. Isto traduz-se em cerca de 40.500 toneladas de frango por ano. No entanto, o consumo estima-se em cerca de 47.000 toneladas por ano em todo o país, o que obrigou o país importar uma média anual de 10.562 toneladas de frango entre 2008 e 2012.⁴⁴ Os relatórios sobre as importações de frango são de certa forma ambíguos, com algumas

⁴¹ MAFAPSPAAA (March 2013)

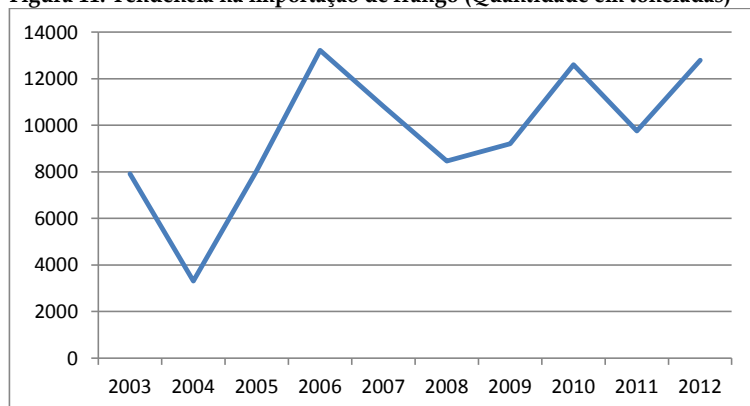
⁴² Base de Dados da FAOSTAT.

⁴³ FAO *Livestock Country Reviews, Mozambique Poultry Sector* (2013)

⁴⁴ Base de Dados da FAOSTAT.

estimativas a mostrarem que as importações de carne de frango diminuíram 24,1 por cento entre 2009 e 2011, para cerca de 6.069 toneladas. No entanto, os dados da FAO mostram que, embora haja flutuações nas importações, de ano a ano, a tendência geral, na última década, tem sido um aumento das importações (Figura 11)

Figura 11: Tendência na importação de frango (Quantidade em toneladas)



Fonte: Base de Dados da FAOSTAT

A maior concentração da população de galinha doméstica encontra-se na zona central do país, nas províncias de Sofala, Manica, Tete e Zambézia, que têm cerca de metade da população total de frango no país, de acordo com o censo agropecuário de 2009-10 (INE, 2011). Os maiores produtores incluem a União Geral das Cooperativas Agrícolas e Pecuários (UGC), a Mozambique Farms e a Associação Moçambicana de Avicultura (AMA), no Sul do país, a Frangos de Manica e a Abílio Antunes na província de Manica, na parte central do país, e a Novo Horizonte e a Pintanhos Stewart, na província de Nampula no norte do país.⁴⁵ A Tabela 6 resume as características do mercado de frango em Moçambique.

Tabela 6: Panorâmica do sub-sector de Frango

Características	Item	Fonte
População de Moçambique	25 milhões	projeções do INE
Consumo por capita	1.6 kg	MIC (2013)
Sistema de produção	90% independente	Nicolau, 2011
Matéria-prima para ração	60% precisam de ser importados	Nicolau, 2008
Ovos para a produção de frangos	a partir de importações	Nicolau, 2008
Número de matadouros	30 matadouros médios e grandes	Agostinho 2010
Produtos de frango disponíveis	Frango inteiro e congelado	Agostinho, 2010

Fonte: Compilação dos Autores

⁴⁵ FAO Livestock Country Reviews, Mozambique Poultry Sector (2013).

A indústria de frango em Moçambique enfrenta uma dura concorrência de cada vez mais importações de frango congelado, principalmente do Brasil. As importações ajudam a preencher a lacuna entre a produção nacional e a procura doméstica. A importação de frango aumentou, de cerca de 3.100 toneladas em 2004, para 7.992 toneladas em 2009. No entanto, os preços do frango importado são mais baixos do que os do frango produzido no país, porque o Brasil é um produtor de baixo custo e um dos maiores exportadores mundiais de soja, devido ao solo, às vantagens climáticas e às economias de escala. A soja, na forma de ração de frango, é o principal elemento de custo na criação de galinhas – tornando o custo da produção de frango no Brasil relativamente baixo. Assim, o frango importado representa uma forte concorrência para o frango moçambicano, mesmo para o abastecimento durante a época alta.

As partes interessadas moçambicanas estão conscientes da necessidade de melhorar a competitividade e a produtividade da indústria de frango. Envidaram-se vários esforços, há alguns anos, para melhorar a produtividade, mas também para estimular os consumidores a comprar o produto local. O investimento comercial na indústria avícola de Moçambique proveio de várias fontes, incluindo algumas facilitadas pela TechnoServe, como parte de um programa do governo dos EUA. Ao criar parcerias com milhares de agricultores de soja e milho, prestou-se uma atenção particular à produção de alimentação avícola. Realizaram-se programas para dar formação empresarial e técnica aos pequenos avicultores, de modo a melhorarem as suas práticas de produção. Também tem sido prestado apoio às empresas avícolas comerciais, para actualizar as suas máquinas de processamento, expandir a capacidade de produção, melhorar a qualidade de frangos de corte e fortalecer as ligações com os pequenos agricultores. Não obstante estes esforços, a indústria no seu todo mantém-se dependente de frango importado – um fenómeno susceptível de aumentar, à medida que a taxa de consumo continua a ultrapassar a taxa de produção.

Uma das principais causas da baixa produtividade de frango é o facto de Moçambique ser dependente da dispendiosa ração de frango importada. Tem-se vindo a assistir a um crescimento exponencial das importações de ração de frango, de cerca de 122 toneladas, em 2004, para cerca de 15.147 toneladas, em 2009.⁴⁶ Mesmo a vizinha África do Sul depende da ração de frango importada, aumentando os seus custos de produção e tornando igualmente pouco atraentes as importações provenientes da África do Sul. As regiões nortenhas de Moçambique estão a aumentar lentamente a produção de ração de frango e não é de espantar se a produção de frango industrial passar lentamente a base de produção do sul para o norte, para ficar localizada mais perto da produção de alimentação. A produção nacional, conjugada com estruturas produtivas amplamente tradicionais, é extremamente sazonal e muitas vezes volátil. O Governo aprovou recentemente um projecto de lei, a Lei 3/2012, de 24 de Fevereiro, que altera o código do IVA para a ração animal ficar isenta do IVA. O projecto de lei aprovado destina-se a reduzir o preço das galinhas domésticas. No entanto, a isenção do IVA, por si só, é pouco provável que compita com o frango brasileiro, devido ao preço competitivo deste último e às vantagens climáticas para a produção de soja. Uma vantagem competitiva importante para os produtores moçambicanos, é o facto de eles poderem fornecer carne de frango fresca, que é um produto de melhor qualidade do que a carne congelada.

⁴⁶ *FAO Livestock Country Reviews, Mozambique Poultry Sector (2013).*

Mais interessante ainda, o facto de as nossas entrevistas terem revelado que existe uma equipa multisectorial composta por representantes do governo, importadores de frango, produtores, da associação avícola de Moçambique e retalhistas interessados. Esta equipa monitoriza informalmente os dados sobre o número de frangos importados, a futura produção de frango doméstico, a população das aves e o consumo. Com base nisto, calcula-se uma estimativa do défice ou do excedente de frangos. No caso de se prever um défice, o défice calculado é a quantidade que se permite para ser importada. O objectivo de uma tal equipa multisectorial é, claramente, proteger a indústria local de frango. No entanto, na prática, uma tal imposição de uma quota de importação, embora não seja oficialmente chamada de quota, tem-se destinado a restringir a oferta e, conseqüentemente, a aumentar os preços retalhistas de carne de frango, especialmente em épocas de maior procura ou de redução da oferta doméstica. Este é um elemento importante dos preços elevados do frango no país.

Ao contrário das outras mercadorias deste estudo, a indústria de frango tem outras normas de saúde e de segurança que são fundamentais para a viabilidade da indústria a longo prazo. Moçambique está em risco de introduzir e disseminar a gripe aviária de alta patogenicidade (GAAP), segundo a FAO. No entanto, a fraca capacidade de diagnóstico, a deficiente rede veterinária rural, as dificuldades em oferecer um reembolso pelo abate obrigatório de aves colocam, no seu conjunto, problemas de prevenção, detecção e contenção da doença. Vários relatórios citaram que, mesmo a produção comercial de frango, ainda fica aquém das medidas de biossegurança para evitar a introdução e propagação de doenças. O serviço veterinário estatal, administrado pela Direcção Nacional dos Serviços Veterinários (DNSV), por lei, é responsável pela vigilância e controle da doença (Decreto 26/2009, de 17 de Agosto). Contudo, o cumprimento das normas estabelecidas e a sua execução estão longe de serem ideais. Por exemplo, todas as importações de animais e dos seus subprodutos devem ser inspeccionadas no porto de entrada. No entanto, isto não é feito de forma sistemática e há uma série de postos fronteiriços que não têm uma Autoridade Veterinária presente no local.

Antes de aprofundar as discussões sobre as diferenças de preços de frango entre Nelspruit e Maputo, é conveniente entender um pouco a indústria avícola sul-africana. Devido ao facto de a África do Sul depender da importação de alimentação dispendiosa, a sua indústria de frango doméstico não é competitiva. Para incentivar a indústria nacional, o governo sul-africano aumentou as tarifas sobre as importações de aves inteiras brasileiras, de 27 por cento para 82 por cento, em 2013. Em Julho de 2014, impuseram-se direitos provisórios sobre as importações das porções com osso, congeladas, provenientes da Alemanha, dos Países Baixos e do Reino Unido, que variavam de 22 por cento até 73 por cento, para proteger, mais uma vez, a indústria avícola nacional. Estes números mostram que o preço de paridade da importação de frangos, incluindo as tarifas, é muito elevado na África do Sul, sinalizando que os custos de produção e os preços retalhistas devem ser muito pouco competitivos.

Assim, não é provável que o preço do frango em Nelspruit tenha uma relação directa da cadeia de abastecimento com o preço retalhista em Maputo. Em vez disso, os supermercados em Moçambique adquirem os seus frangos, quer através de agentes em Moçambique, quer através de importações de frango congelado do Brasil. Tal como acontece com a maioria dos outros produtos, os supermercados dependem de agentes para fornecer o frango em grandes quantidades e não existem cadeias de

abastecimento directas do avicultor para o supermercado. Os grossistas são tipicamente responsáveis pela importação e pela recolha da produção nacional para fornecer aos retalhistas.

TOMATE

Os tomates, uma cultura de elevado valor, são produzidos em Moçambique predominantemente pelos pequenos agricultores. A produção é sazonal, decorrendo a principal época de crescimento entre Fevereiro e Agosto. Durante a época baixa, o tomate é importado, principalmente da vizinha África do Sul. Moçambique é, de longe, o maior mercado para as exportações sul-africanas de tomate, com uma quota de 75,3% em 2012, totalizando 15.964 toneladas. As exportações sul-africanas de tomate para Moçambique aumentaram em 26% e em 27%, em termos de valor e quantidade, entre 2008 e 2012.⁴⁷ Apesar da produção nacional anual cada vez maior, de um nível estimado de 25.000 toneladas em 2002 para 195.000 toneladas em 2011⁴⁸, os tomates importados constituem um produto dominante no mercado retalhista urbano.

O consumo de tomate é generalizado na dieta moçambicana, tanto nas áreas urbanas como rurais. De acordo com informações da imprensa, só Maputo consome 40 toneladas de tomate por dia. A produção interna pode satisfazer 20 a 60% da procura nacional, dependendo da qualidade da produção do ano.⁴⁹ De acordo com as estatísticas padronizadas da FAO, o consumo de tomate em Moçambique aumentou de forma bastante acentuada, e a oferta interna tem aumentado nos últimos anos, tanto pelo aumento da produção como pelo aumento das importações.

A maior parte da produção de tomate de Moçambique é vendida como tomate fresco, em caixas de 20 kg, aos mercados retalhistas nacionais. Não há armazenamento a frio; os tomates são vendidos, em espaços abertos, para os supermercados e bazares localizados na Grande Maputo e nos seus arredores, bem como para outros mercados no resto do país. O subúrbio do Zimpeto, em Maputo, acolhe o mercado grossista de produtos mais importante do país.

As mukheristas, ou seja, as comerciantes informais, são os importadores mais importantes de tomate em Moçambique. Eles fazem as suas compras principalmente nas províncias de Mpumalanga e Limpopo, na África do Sul, fornecendo tomates frescos importados para os mercados de alimentos frescos/informais de Moçambique e até mesmo para alguns supermercados, embora as redes dos supermercados também tratem do seu próprio abastecimento.

Para além dos custos internos de produção e importação, os preços de tomate em Moçambique às vezes aumentaram devido a factores não-económicos. Informações ocasionais sugerem que grupos de especuladores conseguiram aumentar o preço do tomate nos mercados de Maputo - por exemplo em Março/Abril de 2012 - ao obstruírem o comércio transfronteiriço, por vezes fisicamente, apreendendo camiões contratados por importadores moçambicanos de pequena escala. Estas acções fizeram com que o

⁴⁷ *A Profile of the South African Tomato Market Value Chain, Department of Agriculture, Forestry and Fisheries, Republic of South Africa (2013).*

⁴⁸ Representa dados padronizados da base de dados da FAOSTAT.

⁴⁹ <http://www.freshplaza.com/article/95249/Mozambique-takes-action-against-tomato-mafia>, com citação de allafrika.com

preço de tomate no principal mercado grossista de Maputo tenha mais do que duplicado em apenas algumas semanas, de 200-250 meticais (US\$7 a US\$9) para 500-600 meticais por um caixote de 22 quilos.⁵⁰ Acredita-se que tais grupos ainda estão activos perto da fronteira sul-africana.

Com o apoio do Ministério da Agricultura, ambos os produtores comerciais e familiares fizeram investimentos privados em estufas em, ou próximo de, Maputo. Além disso, o governo de Moçambique está a apoiar os investimentos em viveiros de estufa para a produção de mudas de tomateiro.

As aquisições de tomate parecem variar de loja para loja. O Game, por exemplo, compra todas as suas frutas e legumes na África do Sul. Não tem quaisquer agentes de abastecimento de produção local. O Shoprite, por outro lado, compra a maior parte das suas vendas de tomate aos agricultores nacionais, e só compra cerca de 5 por cento das suas vendas totais de tomate na África do Sul, durante as épocas baixas.

ÓLEO DE COZINHA

O óleo de soja é o principal óleo de cozinha consumido em Moçambique. As importações representam cerca de 81 por cento das necessidades de óleo vegetal internas em Moçambique. Destes, 45 por cento consistem em óleo refinado industrialmente a partir de importações de óleo bruto, e 36 por cento são importações de óleos refinados.⁵¹ Os óleos de palma, de girassol e de soja, tanto bruto como refinado, são os principais tipos de produtos que entram no país. O óleo de palma, em particular, é responsável por cerca de metade do total das importações. Os principais fornecedores de óleos vegetais a granel para Moçambique são a África do Sul (girassol, geralmente misturado com outros óleos, tal como o de milho ou de amendoim), o Brasil (soja), a Malásia (palma) e a Argentina (girassol) que, em conjunto, representaram aproximadamente 60 por cento das importações em 2013. Por exemplo, as importações de óleo de canola em Moçambique aumentaram de cerca de US\$1,4 milhões, em 2007, para US\$14,5 milhões, em 2013, sendo só a África do Sul responsável, dentre estes, por US\$93.000 em 2007 e por US\$13 milhões em 2013.⁵²

A procura de óleos vegetais em 2006 foi de entre 35 e 45 mil toneladas por ano, mas a capacidade para produzir óleos a partir de sementes produzidas localmente foi apenas de 15 mil toneladas por ano. Consequentemente, as importações representaram 81 por cento da procura interna.⁵³ O aumento das importações foi facilitado pelo facto de o óleo bruto ser isento de direitos de importação e do IVA sobre as importações, ajudando as refinarias nacionais a poupar nos custos de capital operacional e dando-lhes uma vantagem de preço sobre as importações de óleo processado. Antes de 2003, as importações de óleo a granel foram imputadas a uma tarifa de 2,5 por cento e foram sujeitas a 17 por cento de IVA. Os óleos refinados, por outro lado, foram sujeitos a uma tarifa de importação de 25 por cento e a 17 por cento de IVA. Cedendo ao sucesso de uma argumentação a favor de apoio governamental à indústria nacional, as autoridades locais tinham, em 2003, isentado completamente os fabricantes e processadores que

⁵⁰ *preciousjules1985.wordpress.com April 13, 2012*

⁵¹ Sutton, John (2014) – *An Enterprise Map of Mozambique*

⁵² International Trade Center, TradeMap Data (baseado na base de dados da UN COMTRADE)

⁵³ *FAO Briefs on Import Surges: No. 3 Mozambique, Vegetable Oils*, Novembro de 2006.

cumpriram os níveis mínimos de receita bruta e de valor acrescentado, de quaisquer direitos de importação sobre matéria-prima importada. Mais tarde, em 2004, a isenção do IVA foi também concedida às refinarias de óleo nacionais. A maior parte das operações de extracção de óleo cessaram praticamente, enquanto, em contrapartida, tinha havido uma intensificação das actividades de refinaria. Existem cerca de 5 refinarias de óleo de média a grande dimensão em Maputo, 2 em Sofala, 3 em Nampula, e 1 na Zebazia [Zambézia?].⁵⁴

Apesar da crescente importação de óleo bruto, Moçambique enfrenta uma série de desafios para dar resposta à procura cada vez maior. Em primeiro lugar, a capacidade financeira limitada das refinarias coloca entraves à expansão. Em segundo lugar, a capacidade de armazenamento de óleo é bastante limitada. Em terceiro lugar, os portos de Maputo e Beira não têm capacidade para receber grandes carregamentos. O porto de Nacala tem capacidade, mas carece de capacidade de armazenamento.

O óleo de cozinha vendido nos supermercados moçambicanos é obtido através de fontes nacionais, bem como importado da África do Sul, para dar resposta à procura. Os dados relatados acima, no entanto, sugerem que as importações ainda são a fonte marginal de fornecimento, e, portanto, um dos principais determinantes do preço no supermercado.

PRODUTOS PROCESSADOS (FEIJÃO COZIDO, PASTA DE TOMATE, ATUM)

O processamento de frutas, legumes e animais em Moçambique está numa fase relativamente inicial. Apesar da presença de algumas instalações de processamento de pequeno e médio porte, tal como a fábrica de processamento de mandioca na cidade de Umbeluzi, o mercado de retalho está longe de ser abastecido através do processamento local da maioria das frutas e legumes. Portanto, não é de espantar que quase todos os feijões cozidos, pasta de tomate e atum que se encontram nas prateleiras dos supermercados moçambicanos, sejam importados. As importações de produtos processados destinam-se a satisfazer principalmente a população urbana que tem possibilidade de variar as suas dietas diárias.

Ao contrário da situação em Moçambique, a África do Sul tem uma indústria de agro-processamento muito bem desenvolvida. A fabricação de alimentos & bebidas representou 14 por cento do total das receitas de fabricação na África do Sul, em 2008⁵⁵; e 91 por cento do processamento de alimentos e bebidas é realizado por grandes empresas, com um volume de negócios anual acima dos 51 milhões de Rands.

A África do Sul é, portanto, uma fonte importante para a importação de tais produtos, juntamente com Portugal e a Tailândia. Os supermercados em Maputo usam as suas redes de distribuição internas para adquirir estes artigos, quer produzidos directamente na África do Sul ou provenientes de outros países através da África do Sul.

⁵⁴ Baseado nas entrevistas dos autores com a Associação de Produtores de Óleo.

⁵⁵ Stats SA, 2010

5. Elementos da Variação de Preços

A fim de examinar as causas da variação de preços para as oito mercadorias seleccionadas, circunscrevemos as especificações de produto, conforme enumeradas nas Tabelas 2 e 3 acima. Uma vez que as mercadorias nas Tabelas 2 e 3 são todas importadas (e são todas, salvo o açúcar e o frango, importadas da África do Sul), assumimos as diferenças dos preços apresentadas nestas Tabelas e tentamos desenvolver as diferenças em termos de elementos tais como os direitos de importação, os custos de transporte, os atrasos alfandegários e as margens comerciais de venda. Ao fazê-lo, recorreremos aos seguintes pressupostos, os quais se baseiam nas informações recebidas nas nossas entrevistas com os retalhistas, transportadores e funcionários do governo:

1. Devido à falta de dados sobre os preços dos centros de distribuição dos supermercados, assumimos que os custos operacionais médios de retalho em Nelspruit são de 10 por cento e que os custos de transporte, dos centros de distribuição para os supermercados em Nelspruit, são de 1 por cento. Assumimos que a margem de lucro média para os retalhistas sul-africanos é de 5 por cento.⁵⁶ Estes pressupostos ajudam-nos a chegar ao preço médio estimado para cada mercadoria no centro de distribuição na África do Sul, com base nos preços de retalho observados em Nelspruit. Em seguida, usamos esta estimativa do preço do centro de distribuição, como o valor FOB da mercadoria que é importada para Maputo.
2. Assumimos que as mercadorias são transportadas a partir de Nelspruit para Maputo num camião de 28 toneladas, de acordo com as entrevistas com os retalhistas e transportadores em Maputo.
3. Com base nas nossas entrevistas com retalhistas e empresas de transporte, assumimos que o custo total de transporte para Maputo, incluindo o seguro e a manipulação, para um camião de 28 toneladas será, em média, cerca de 28.000 ZAR.⁵⁷
4. As nossas entrevistas confirmaram que os produtos perecíveis passam geralmente pela fronteira de 4KM e pela FRIGO perto de Maputo no prazo de um dia, com autorizações especiais para produtos perecíveis. No entanto, para os produtos não-perecíveis, pode demorar entre 2-6 dias na fronteira de 4KM e 1-3 dias na FRIGO. Para os nossos cálculos, pressupomos que os produtos não-perecíveis ficam 4 dias na fronteira de 4KM e 2 dias na FRIGO.
5. O custo financeiro de cada dia de atraso adicional para o desalfandegamento é de cerca de ZAR 4.500.
6. Cerca de 10 por cento dos camiões que atravessam a fronteira são agora seleccionados para passar pelos novos serviços de digitalização na FRIGO, conhecidos como Kudumba, exigindo custos nominais adicionais de cerca de US\$100 por camião.

⁵⁶ Este número reflecte a média das margens de lucro de retalho dos 250 maiores retalhistas em África e de alguns dos retalhistas sul-africanos que crescem mais rapidamente, com base no relatório de Deloitte “*Global Powers of Retailing 2014*”.

⁵⁷ A mesma taxa de câmbio de 2.9 MT por 1 ZAR que foi usada para converter em Meticais os preços médios em Nelspruit, é também usada aqui para a conversão em Meticais.

Para a maioria dos produtos, os componentes estimados da diferença de preço não explicam completamente a diferença de preços observada. Nesses casos, mostramos explicitamente a dimensão do residual não explicado.

Com estes pressupostos, para cada mercadoria, usamos as taxas dos direitos de importação previstas pela Autoridade Aduaneira para cada uma das oito mercadorias, para a importação da África do Sul ao abrigo do actual protocolo da SADC, conforme indicado abaixo.

Tabela 7: Taxas de imposto aplicadas sobre as importações da África do Sul

Mercadoria	Direito de Importação	IVA sobre Importação ⁵⁸
Açúcar	3%	17%
Farinha de Milho	10%	17%
Frango	10%	17%
Tomate	10%	0%
Óleo de Cozinha	10%	17%
Pasta de Tomate	0%	17%
Feijão Cozido	0%	17%
Atum	0%	17%

Fonte: Direcção Geral das Alfandegas

O governo de Moçambique, através do Decreto 56/2011, estipulou um máximo admissível para as margens de lucro a serem cobradas pelos grossistas e retalhistas, para doze produtos alimentares básicos, conforme indicados na Tabela 8. A margem de lucro, tal como definida no decreto, é a diferença entre o preço de venda e o custo total das mercadorias. Para os armazéns [armazém = grossista? Aparentemente sim] que fornecem os produtos locais, o “custo total” das mercadorias pode incluir o preço de fornecimento sem IVA, o custo de transporte e de seguro e outros encargos até 7 por cento do custo do produto no armazém. Para os armazéns que fornecem produtos importados, o custo dos produtos inclui o preço CIF, as taxas portuárias, o transporte local para o armazém e outros encargos até 5 por cento do custo do produto no armazém. Para os retalhistas, o custo dos produtos inclui o preço de aquisição sem IVA, o transporte local para o armazém e outros encargos até 7 por cento do custo de aquisição ao grossista. A margem de lucro – grossista ou retalhista - aplica-se ao custo total do produto, conforme assim descrito. Portanto, a margem máxima de lucro aplica-se para além dos 7 por cento (ou dos 5 por cento no caso de armazéns com produtos importados) admissíveis para outros encargos. Importa notar que, no caso de um supermercado estruturar o seu aprovisionamento através de um armazém, mesmo se o tal armazém tiver por objectivo principal as aparências legais, o decreto permite que o supermercado aplique tanto a margem comercial de armazém como a de retalho, deixando assim um considerável

⁵⁸O IVA sobre as importações tem apenas um pequeno efeito no preço de retalho devido ao mecanismo de crédito do IVA. Supondo-se que os 17% de IVA são pagos sobre as importações e são reclamados como um crédito de IVA sobre as vendas realizadas no prazo de um mês. Supondo-se também que a taxa de juros sobre o capital circulante para uma grande cadeia é de 10%. Então o IVA na fronteira poderia explicar um aumento de preço de apenas 0.14% (17% x 10% / 12). O principal impacto do IVA é simplesmente aumentar esse preço de retalho em 17%.

espaço de manobra para uma margem comercial bastante elevada sobre o preço final de venda de uma mercadoria particular.

O decreto estipula uma multa por infracção de 50 vezes o salário mínimo para os retalhistas do sector de serviços não financeiros; e 40 vezes o salário mínimo para os grossistas do sector de serviços não financeiros. O salário mínimo mensal para o sector de serviços não financeiros em Moçambique é de MT 4.228, ou cerca de US\$141 por mês. Portanto, a multa é de cerca de US\$7050, um valor que é bastante pequeno para um grande supermercado. Contudo, o decreto é ambíguo no que diz respeito a saber se a pena é aplicada pela infracção, ou se cada dia de violação é considerado uma infracção separada, ou se cada produto vendido a um excesso de margem comercial é considerado uma infracção. Nos dois últimos casos, a multa poderia potencialmente ser bastante elevada. A multa também duplica no caso de reincidência no prazo de seis meses, sendo o estabelecimento obrigado a encerrar durante três até trinta dias.

No caso das mercadorias para as quais a margem comercial retalhista é um elemento importante da diferença de preço entre Nelspruit e Maputo assumimos, nos nossos cálculos, que os retalhistas aplicam o tecto máximo admissível como a sua margem de lucro. É óbvio que esta hipótese pode não ser correcta para todas as mercadorias, pois os retalhistas podem aplicar uma margem de lucro menor numa determinada mercadoria e uma margem muito maior numa outra, de modo a que as suas margens de lucro médias sejam favoráveis. No entanto, esta hipótese permite-nos separar os custos operacionais das margens de lucro, na margem comercial de retalho. Também demonstramos cenários em que um supermercado pode utilizar tanto a margem comercial do armazém como a do retalho. Para além dos motivos logísticos normais para armazenar cargas a granel num armazém conveniente, as cadeias de supermercados também têm um incentivo para fazerem passar as mercadorias de preço controlado por um armazém, de modo a acrescentar a outra camada de margens comerciais permitidas por esta função, ao abrigo do Decreto 56/2011.

Tabela 8: Margem de Lucro Máxima Permitida para os Produtos Alimentares Básicos

Mercadoria	Grossista	Retalhista
Frango Congelado	12%	25%
Peixe	12%	25%
Feijões	10%	20%
Arroz	10%	20%
Farinha de Milho	10%	20%
Farinha de Trigo	10%	20%
Óleo Alimentar	10%	20%
Açúcar	10%	20%
Tomate	10%	25%
Cebola	10%	25%
Batata	10%	25%
Ovos	12%	25%

Fonte: Decreto 56/2011

AÇÚCAR

As diferenças dos preços médios de açúcar em Nelspruit e Maputo, nas Tabelas 2 e 3, dizem respeito ao açúcar importado da Suazilândia, e não produzido internamente em Moçambique. Visto que os supermercados, ou compram a partir dos seus centros de distribuição na África do Sul, ou no mercado interno em Moçambique, podemos presumir com segurança que o açúcar suazi nos supermercados de Moçambique é importado através dos centros de distribuição sul-africanos.

A Tabela 9 desagrega a diferença dos preços entre Nelspruit e Maputo.

Tabela 9: Explicando a diferença dos Preços de Açúcar (Saco de 1Kg)

	Em MT	Como uma % da diferença
Preço de retalho médio do açúcar em Nelspruit	27.57	
Preço médio do centro de distribuição de açúcar estimado em Nelspruit, sem IVA	20.75	
Preço médio de retalho do açúcar em Maputo, sem IVA	45.58	
Diferença do preço médio do açúcar	24.83	
Da qual:		100%
Custo de Transporte da Remessa	2.90	12%
Ajustamentos fiscais nas fronteiras	0.71	3%
Sobretaxa de Açúcar	0.00	0%
Custo de atrasos na fronteira de 4KM	0.17	1%
Controlo de Produto, Estacionamento & Manipulação na FRIGO	0.86	3%
Custos Adicionais de Transporte devido a Atrasos	2.80	11%
Margem Comercial Grossista e Retalhista	17.40	70%
Da qual:		
Ajustamento para custos operacionais de grossista (conforme Decreto 56/2011)	1.41	6%
Margem de Lucro Grossista (conforme Decreto 56/2011)	2.96	12%
Ajustamento para custos operacionais de retalho (conforme Decreto 56/2011)	2.28	9%
Margem de Lucro Retalhista (conforme Decreto 56/2011)	6.97	28%
Outros determinantes do preço (residual não explicado)	3.78	15%

Fonte: Cálculos dos Autores

A maior parte da diferença de preço entre Nelspruit e Maputo parece resultar das margens comerciais grossista e retalhista no caso do açúcar – representando 70 por cento da diferença de preços do açúcar mascavado suazi. A margem comercial retalhista, conforme calculada nesta Tabela, é um residual de todas as diferenças depois se apurarem os direitos de importação, os custos de transporte e os outros custos de desfalfandegamento. Como tal, inclui tanto os custos operacionais do supermercado, como as margens de lucro. De acordo com o Decreto 56/2011, os máximos custos operacionais grossistas para o açúcar importado e a margem de lucro grossista são de 5 por cento e de 10 por cento, respectivamente.

Além disso, os custos operacionais retalhistas e a margem de lucro retalhista podem atingir os 7 por cento e os 20 por cento, respectivamente. No caso de um supermercado estruturar o seu sistema de aprovisionamento de tal forma que pode aplicar tanto as margens comerciais de retalho como grossista, as margens de lucro grossista e retalhista, em conjunto, representam 40 por cento da diferença de preço, enquanto os custos operacionais representam um total de 15 por cento da diferença. Os custos de transporte e os custos de atrasos na fronteira são, a seguir, os factores mais significativos, representando cada um 12 por cento da diferença de preço. A diferença de preço no caso de açúcar é bastante significativa: 15 por cento da diferença não podem ser explicados, mesmo depois de considerar os custos de transporte, as taxas, as margens comerciais permitidas e os custos operacionais. Se os supermercados em Maputo não mantêm as importações de açúcar num armazém antes de abastecerem as prateleiras de retalho, então o residual inexplicado ainda seria maior, representando aproximadamente um terço do preço excessivo observado em Maputo.

Visto que este estudo incide sobre o açúcar mascavado, a sobretaxa de açúcar torna-se irrelevante. Mesmo para o caso do açúcar branco refinado, conforme mencionado na secção anterior, a sobretaxa efectiva do açúcar é, actualmente, zero por cento, e, portanto, este elemento não é um factor na diferença do preço.

FARINHA DE MILHO

Tal como observado na secção anterior, é provável que a diferença de preço da farinha de milho entre Nelspruit e Maputo possa decorrer dos elevados custos de moagem em Moçambique. No entanto, uma vez que o presente estudo se concentra na farinha de milho importada dos centros de distribuição sul-africanos e vendida nos supermercados em Moçambique, a desagregação dos preços irá comparar a farinha de milho importada para o país, em vez dos grãos de milho que são posteriormente processados. Enquanto o milho importado é elegível para a isenção de IVA durante a importação, a farinha de milho é processada e não está isenta.

Tabela 10: Explicando a diferença dos Preços da Farinha de Milho (White Star, Saco de 1Kg)

	Em MT	Como uma % da diferença
Preço médio de retalho da farinha de milho em Nelspruit	21.29	
Preço médio do centro de distribuição da farinha de milho estimado em Nelspruit, sem IVA	16.02	
Preço médio de retalho da farinha de milho em Maputo, sem IVA	34.19	
Diferença do preço médio da farinha de milho	18.16	
Da qual:		100%
Custo de Transporte da Remessa	2.90	16%
Ajustamentos fiscais nas fronteiras	1.89	10%
Custo de atrasos na fronteira de 4KM	0.17	1%
Controlo do Produto, Estacionamento & Manipulação na FRIGO	0.72	4%
Custos Adicionais de Transporte devido a Atrasos	2.80	15%
Margem Comercial Grossista e Retalhista	9.69	53%
Da qual:		
Ajustamento para custos operacionais de grossista (conforme Decreto 56/2011)	1.22	7%

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

Margem de Lucro Grossista (conforme Decreto 56/2011)	2.57	14%
Ajustamento para custos operacionais de retalho (conforme Decreto 56/2011)	1.98	11%
Margem de Lucro Retalhista (conforme Decreto 56/2011)	6.06	
Margem de Lucro Retalhista (observada)	3.91	22%
Outros determinantes do preço (residual não explicado)	0.00	0%

Fonte: Cálculos dos Autores

No caso da farinha de milho, de novo, a maior fonte da diferença do preço surge nas margens comerciais do grossista e retalhista em Maputo, que representam mais da metade da diferença. Podemos supor que os supermercados aplicam uma margem de lucro algures entre zero e 20 por cento - o máximo permitido para a farinha de milho pelo Decreto 56/2011 - depois de cobrir os seus custos operacionais. Os supermercados também podem utilizar uma instalação de armazenamento para aplicar outras margens comerciais e custos operacionais de acordo com o Decreto. Se assumirmos que supermercados tais como o Shoprite, que tem uma instalação de armazenagem, aplicam a margem de lucro grossista total de 10% e os custos operacionais de 5 por cento, bem como a margem comercial de retalho adicional, 21 por cento da diferença de preços são representados só pela margem comercial de armazém. Outros 11 por cento do diferencial de preços podem ser explicados pelos custos de operação de retalho. O Decreto permitiria que fosse cobrado, como margem de lucro de retalho, um adicional de MT 6,06 por um pacote de 1 kg de farinha de milho. No entanto, a margem de lucro média de retalho observada, cobrada pelos supermercados, é cerca de MT 3,91, o que representa 22% da diferença do preço verificada. Isto pode ser devido a duas razões. Em primeiro lugar, dos três supermercados, apenas o Shoprite usa uma instalação de armazenagem; portanto, as margens comerciais de retalho para as outras duas lojas têm probabilidade de serem maiores – provavelmente o máximo permitido – pois não podem aplicar margens comerciais de armazenagem adicionais. Em segundo lugar, as margens comerciais podem variar por mercadoria e marca. Pode acontecer que um supermercado aplique menos do que as margens comerciais máximas permitidas num determinado produto, ao mesmo tempo que cobra uma margem comercial elevada noutro produto.

O resto da diferença de preço entre Maputo e Nelspruit é representado pelos custos de transporte e de fronteira. Quase 20 por cento da diferença de preço da farinha de milho devem-se aos custos directos de transporte e às taxas de fronteira; enquanto 10 por cento se devem aos ajustamentos fiscais nas fronteiras. Além disso, outros 16 por cento da diferença são o reflexo de atrasos de transporte na fronteira.

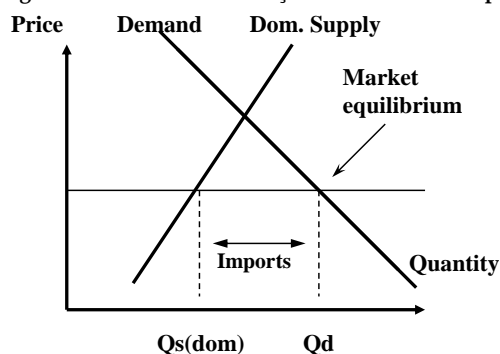
Para o cenário que inclui margens comerciais de grossista (de armazém), os componentes dos custos enumerados cobrem plenamente a diferença do preço da farinha de milho entre Nelspruit e Maputo. Para um cenário alternativo, sem margens comerciais de grossista (custos operacionais do armazém e margens de lucro), o Decreto 56/2011 sugere que a margem de lucro de retalho representaria 29 por cento da margem comercial e os custos operacionais de retalho 9 por cento. 15 por cento da diferença do preço da farinha de milho entre Nelspruit e Maputo dever-se-ia ao residual não explicado, que não está capturado na enumeração dos componentes dos custos.

FRANGO

O caso do frango apresenta um enigma interessante. Enquanto as importações de frango congelado do Brasil parecem ser a fonte de abastecimento na margem para os mercados urbanos em Moçambique e na África do Sul, o preço observado do frango congelado em Nelspruit revelou-se muito inconsistente com os dados disponíveis sobre preços FOB de frango congelado do Brasil, em combinação com os custos de transporte e de seguro, direitos de importação e outros componentes identificáveis do preço de retalho. A inconsistência pode ser encontrada para as diferenças na qualidade do frango ou para factores não capturados nesta análise. Estas anomalias indicam que o sector do frango requer uma investigação mais aprofundada. Aqui, apresentamos as nossas conclusões, com base nos dados recolhidos para o presente estudo.

O ponto de partida é o gráfico simples da oferta e da procura, na Figura 12 abaixo. Conforme se mostra, nas situações em que a oferta nacional (Q_s) não consegue satisfazer plenamente a procura nacional (Q_d), a lacuna é preenchida pelas importações. E quando as importações são a fonte de abastecimento na margem, o preço de paridade da importação (incluindo as tarifas e as margens comerciais) torna-se o preço de equilíbrio no mercado nacional. À medida que a curva de oferta nacional se desloca suficientemente para a direita para satisfazer plenamente a procura nacional (através de uma combinação de aumento da capacidade e melhoria da eficácia), o preço de importação deixará de determinar o equilíbrio do mercado.

Figura 12: Relevância do Preço de Paridade da Importação



As nossas entrevistas com o Shoprite e o Game confirmaram que o frango ou é adquirido localmente em Moçambique ou é importado do Brasil. Como as instalações de armazenamento são um constrangimento - mesmo para o Shoprite, que tem o maior número de lojas existentes e previstas em Moçambique - os retalhistas preferem adquirir localmente através de agentes de fornecedores ou de fornecedores nacionais, tal como a Nacional. Não obstante, conforme explicado na secção 4, as importações do Brasil ainda constituem a fonte de abastecimento na margem.

Outro factor que tem um impacto directo nos preços do frango em Moçambique, é constituído pelas aparentes restrições à importação que são aplicadas aos supermercados, pela comissão multisectorial discutida na Secção 4. O Shoprite revelou que foi autorizado a importar apenas 350 toneladas de frango

do exterior, em 2014. Em 2015, o Shoprite afirma estar a pressionar para importar 500 toneladas de frango. Como a oferta nacional é incapaz de satisfazer a procura, particularmente durante a época alta e os importadores estão limitados em termos das quantidades de importação, o preço de equilíbrio de frango é mais elevado do que seria num mercado livre, sem restrições à importação.⁵⁹ As quotas informais de importação de frango, portanto, criam uma escassez de oferta, aumentando assim o preço do frango em Moçambique.

Visto que as importações de frango também são reportadas como sendo a fonte de alimentação na margem na África do Sul, concentramos a nossa análise das diferenças de preços em desenvolver o preço em ambos os países, a partir do valor de importação CIF de frangos congelados do Brasil, tendo em consideração os direitos de importação, os custos de transporte e a margem comercial de retalho em ambos os países. Devido à falta de capacidade para grandes remessas no porto de Maputo, assumimos que o frango importado do Brasil seria encaminhado através de Durban e transbordado para Maputo. A nossa análise assumiu que os retalhistas em Nelspruit obtêm frangos congelados importados através do porto de Durban. É possível que cheguem frangos para Nelspruit através do porto de Maputo, para minimizar os custos de transporte rodoviário, mas as taxas portuárias em Maputo são provavelmente mais elevadas do que em Durban, que beneficia muito de economias de escala nas operações marítimas e portuárias.

A Tabela 11 abaixo apresenta a discriminação dos preços, em que usamos o valor CIF de 1,1 quilo de frango inteiro congelado, com base no valor real FOB por tonelada métrica de frango do Rio De Janeiro em Novembro de 2014,⁶⁰ mais o custo conhecido de envio e de seguro para Durban,⁶¹ e os custos estimados de transporte para Nelspruit e Maputo.

Tabela 11: Discriminação do Preço de Retalho de Frango Inteiro Congelado Importado (1.1 Kg)

	Maputo	Nelspruit
Valor FOB de 1,1 Kg de Frango Inteiro Congelado (USD)	1.97	1.97
Custos de Frete e Seguro para Durban (USD)	0.51	0.51
Valor CIF Est. de 1,1 Kg de Frango Inteiro Congelado em Durban (USD)	2.48	2.48
Valor CIF Est. de 1,1 Kg de Frango Inteiro Congelado em Durban (MT)	74.33	74.33
Direitos de Importação sobre frangos que entram na África do Sul (via Durban)	0.00	61.70
Taxas aduaneiras e custos de atrasos no porto de Durban	1.86	3.72
Custos de transporte, a partir de Durban e por via marítima para Maputo e por via rodoviária para Nelspruit	0.10	1.86

⁵⁹ Na Figura 12, isto seria mostrado por uma nova curva de oferta de molde igual à curva de oferta nacional, mas situando-se mais à direita, perto do nível do tecto fixado que limita o volume das importações. Isto resultará num preço de equilíbrio mais elevado.

⁶⁰ Dados obtidos da base de dados da FAO para o valor de exportação FOB de frango do Brasil em Novembro de 2014, <http://www.fao.org/economic/est/prices>

⁶¹ Estimativa do valor CIF pressupõe US\$7.400 por contentor refrigerado de 40 pés com carne congelada do Rio de Janeiro para Durban, obtida em: <http://worldfreightrates.com/freight#>. Segundo o <http://www.grwglobal.com/chickenprodpakistan.htm>, um contentor refrigerado de 40 pés contém acerca de 16.000 kg de frango.

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

Valor CIF Est. de 1,1 Kg de Frango Inteiro Congelado em Maputo (MT)	76.29	N/A
Direitos de Importação (Maputo)	7.63	0.00
Taxas aduaneiras e custos de atrasos (Maputo)	0.68	0.00
Custos operacionais de armazém (conforme admissível pelo Decreto 56/2011)	4.23	3.54
Margem comercial de armazém (conforme admissível pelo Decreto 56/2011)	10.66	3.63
Custos operacionais de retalho (conforme admissível pelo Decreto 56/2011)	6.96	3.72
Margem comercial de retalho (conforme admissível pelo Decreto 56/2011)	26.61	3.81
Preço de retalho final (decorrente do desenvolvimento do preço)	133.07	156.30
Preço de retalho médio observado, sem IVA	123.93	72.61
Diferença não explicada	-9.13	-83.70
Diferença não explicada (como percentagem dos preços observados)	-7%	-115%

Fonte: Cálculos dos Autores

No caso de Moçambique, a Tabela utiliza os máximos custos operacionais de armazém e de retalho admissíveis, de 5 por cento e 7 por cento, respectivamente, tal como permitidos pelo Decreto 56/2011, e as máximas margens de lucro admissíveis de 12 por cento para as margens de armazém e de 25 por cento para as margens de retalho. Também assumimos uma taxa de frete de Durban para Maputo de US\$1.400, consistente com Druren & Veldman (2009). Se o contentor para Maputo estiver cheio de frangos congelados, isto equivale a um custo médio de cerca de US\$0,10 por frango.⁶² Estes pressupostos, combinados com os dados disponíveis sobre os direitos de importação e as taxas aduaneiras, explicam mais do que totalmente o preço médio observado dos frangos congelados em Maputo. Isto implica que, ou os retalhistas não aplicaram as margens máximas permitidas para este produto no momento da nossa recolha de dados em Maputo, ou que sobrestimámos alguns dos elementos de custo.

No caso de Nelspruit, assumiu-se que as taxas aduaneiras e os custos de atraso em Durban correspondiam a 5 por cento do valor CIF, com um custo adicional de 2,5 por cento pelo transporte rodoviário para Nelspruit, o que iria provavelmente incluir armazenamento e recarregamento em Joanesburgo para o transporte para Nelspruit. Embora não se apliquem taxas aduaneiras ao transbordo através de Durban para Maputo, assumiu-se um aumento de custo de 2,5 por cento, para os atrasos no porto de Durban. Assumimos também 2,5 por cento para cada um dos custos operacionais de armazém e de retalho na África do Sul e ainda 2,5 por cento para cada uma das margens comerciais de armazém e de retalho.⁶³

⁶² Se o contentor misturar frangos e outras mercadorias, o custo do frete proporcional por frango deveria ser aproximadamente o mesmo conforme se apresentou na tabela, na condição de o valor das outras mercadorias ser semelhante ao valor de uma remessa só de frangos.

⁶³ Estas suposições foram feitas devido à falta de dados sobre os custos de transporte rodoviário, as taxas aduaneiras, os custos de atrasos na fronteira sul-africana, os custos operacionais e as margens comerciais de retalho e de armazém. Naturalmente, as estimativas mais baixas destes custos irão resultar numa menor diferença entre os preços do frango em Nelspruit e Maputo, e a diferença de preço, consequentemente, será explicada em menor medida, devido às margens comerciais de retalho e grossista. [please check, original unclear]

O desenvolvimento dos preços, tal como mostra a Tabela 11, sugere que o preço de retalho do frango em Nelspruit deveria ser mais elevado do que em Maputo, devido aos direitos muito elevados de importação aplicados pela África do Sul a este produto. Aquilo que observamos, no entanto, é que o preço médio em Nelspruit foi cerca de 41 por cento mais baixo do que em Maputo. Uma explicação possível para esta inconsistência pode ser o facto de os nossos pressupostos sobre as margens comerciais e os custos operacionais, bem como sobre o transporte das mercadorias na África do Sul, poderem estar incorrectos. Mas estes factores não podem explicar o motivo pelo qual o preço observado em Nelspruit é inferior a metade do preço sugerido pela nossa análise do desenvolvimento. Com efeito, o preço em Nelspruit é mais baixo do que o valor CIF mais os direitos de importação, por si só. Além disso, se o preço em Nelspruit fosse realmente de tal modo mais baixo do que em Maputo, então os supermercados em Maputo não teriam deixado de informar que os seus frangos congelados estavam a ser adquiridos através de Nelspruit (devido ao baixo preço); não foi este o caso. Outro factor em causa pode ser o facto de os supermercados sul-africanos poderem ter estado a fixar preços abaixo do custo para aves inteiras, de modo a atrair clientes com elevados rendimentos. As aves inteiras são relativamente caras e consumidas pelas famílias de maior rendimento; representando menos de 1 por cento das importações de aves para a África do Sul.⁶⁴ Os baixos preços observados de frango inteiro congelado podem reflectir, portanto, uma estratégia de preços.⁶⁵ Finalmente, a inconsistência também pode dever-se a erros na recolha de dados, ou a outros factores não contemplados neste estudo.

Devido a esta inconsistência relacionada com os preços observados e os preços calculados de frango em Nelspruit, a análise dos preços do frango deve ser considerada com alguma prudência e justifica um estudo mais aprofundado para avaliar especificamente a causa das diferenças de preços do frango, entre Maputo e Nelspruit.

TOMATE

Ao contrário dos outros produtos alimentares no presente estudo, o tomate fresco é extremamente sazonal. As entrevistas com os supermercados revelaram que não existe um sistema de aquisição consistente para o tomate. Por exemplo, o Game compra todas as frutas e legumes directamente à África do sul, independentemente das alternativas moçambicanas. O Shoprite, por outro lado, compra cerca de 95 por cento do tomate em Maputo, comprando os restantes 5 por cento à África do Sul, durante a época baixa em meados de Dezembro [around December every month?]. O Shoprite até tem contratos directos com um pequeno número de agricultores nos arredores de Maputo, que abastecem as lojas de Maputo e arredores com cerca de 3 toneladas de tomate por semana

Para a nossa análise (que é apresentada na Tabela 12 abaixo) usamos os preços de tomate do Game, para o tomate adquirido à África do Sul. Esta abordagem para comparar preços de tomate nas duas cidades é justificada pelo facto de o preço de paridade da importação (como no caso dos preços de tomate

⁶⁴ <http://mg.co.za/article/2013-09-30-sa-increases-import-duties-on-whole-chickens-to-82>, September 2013

⁶⁵ A baixa proporção de importações pode ser ainda menor, visto que o Governo introduziu uma tarifa de importação de 83 por cento em Setembro de 2013 sobre as aves inteiras -o máximo permitido pela Organização Mundial do Comércio. Dada a pequena procura de frango inteiro congelado, o frango inteiro pode ser um fraco padrão para comparações de preços.

importado pelo Game) impor um limite máximo ao preço do tomate de produção nacional, adquirido pelo Shoprite.

Tabela 12: Explicando a diferença de Preços do Tomate no Game (1 Kg)

	Em MT	Como uma % da diferença
Preço médio de retalho do tomate em Nelspruit	55.17	
Preço médio do centro de distribuição de tomate estimado em Nelspruit, sem IVA	48.39	
Preço médio de retalho do tomate em Maputo (taxa do IVA é zero)	73.00	
Diferença do preço médio de tomate	24.61	
Da qual:		100%
Custos de Transporte para a Remessa	2.90	12%
Ajustamentos fiscais nas fronteiras	5.13	21%
Custo de atrasos na fronteira de 4KM	0.04	0%
Controlo do Produto, Estacionamento & Manipulação na FRIGO	0.12	0%
Outros Custos de Transporte devido a Atrasos	0.47	2%
Margem de Lucro Retalhista	15.94	65%
Da qual:		
Ajustamento para custos operacionais de retalho (conforme Decreto 56/2011)	3.99	16%
Margem de Lucro Retalhista (observada)	11.95	49%
Margem de Lucro Retalhista permitida (conforme Decreto 56/2011)	15.26	
Outros determinantes do preço (residual não explicado)	0.00	0%

Fonte: Cálculos dos Autores

Dos tomates vendidos no Game, o grosso da diferença de preços - cerca de 65 por cento - decorre só da margem comercial de retalho. Cerca de metade da diferença pode ser representada pela margem de lucro de retalho, e 16 por cento pelos custos operacionais de retalho. Os ajustamentos fiscais nas fronteiras são outra fonte significativa da diferença, representando pouco mais de um quinto do diferencial de preços. Os custos de transporte, incluindo os ajustamentos fiscais nas fronteiras e os custos dos atrasos, representam outros 14 por cento da diferença de preços. Na verdade, os ajustamentos fiscais nas fronteiras, os custos de transporte, os custos dos atrasos, e a margem comercial de retalho representam mais de 100 por cento do diferencial de preços. Isto implica que a diferença dos preços entre o tomate importado da África do Sul, em Moçambique, e o tomate em Nelspruit, pode ser totalmente explicada só por estes custos. Os elementos de custo, assim enumerados, não deixam espaço para serem aplicadas margens comerciais de grossista ao preço de retalho final, de acordo com a afirmação do Game segundo a qual não utiliza instalações de armazém em Maputo.

ÓLEO DE COZINHA

Usamos a marca de óleo de canola sul-africana Sunfoil, para comparar os preços do óleo de cozinha, entre Nelspruit e Maputo. Abaixo apresentam-se os resultados dos vários elementos da diferença dos preços.

Tabela 13: . Explicando a diferença dos Preços do Óleo de Cozinha (1 Litro)

	Em MT	Como uma % da diferença
Preço médio do retalho do óleo de cozinha em Nelspruit	43.88	
Preço médio do centro de distribuição de óleo de cozinha estimado em Nelspruit, sem IVA	33.03	
Preço médio de retalho de óleo de cozinha em Maputo, sem IVA	67.52	
Diferença do preço médio de óleo de cozinha	34.50	
Da qual:		100%
Custos de Transporte para a Remessa	2.67	8%
Ajustamentos fiscais nas fronteiras	3.57	10%
Custo de atrasos na fronteira de 4KM	0.16	0%
Controlo de Produto, Estacionamento & Manipulação na FRIGO	1.21	3%
Outros Custos de Transporte devido a Atrasos	2.57	7%
Margem de Lucro Grossista e Retalhista	24.32	71%
Da qual:		
Ajustamento para custos operacionais do grossista (conforme Decreto 56/2011)	2.16	6%
Margem de Lucro Grossista (conforme Decreto 56/2011)	4.54	13%
Ajustamento para custos operacionais de retalho (conforme Decreto 56/2011)	3.49	10%
Margem de Lucro Retalhista (conforme Decreto 56/2011)	10.68	31%
Outros determinantes do preço (residual não explicado)	3.46	10%

Fonte: Cálculos dos Autores

A margem comercial das vendas é o factor mais importante da diferença de preços do óleo de cozinha. Assumindo que os supermercados conseguem aplicar margens comerciais tanto grossista como retalhista, mais de 70 por cento da diferença de preço resultam só das margens de lucro e dos custos operacionais. Outros 10 por cento devem-se aos ajustamentos fiscais nas fronteiras. Os custos de transporte, as taxas aduaneiras e os custos de atrasos representam 18 por cento da diferença.

Mesmo depois de aplicar as máximas margens comerciais grossistas e retalhistas, conforme permitido pelo Decreto 56/2011, uns 10 por cento adicionais da diferença de preços de óleo de cozinha entre Nelspruit e Maputo, não podem ser explicados pelos elementos de custo enumerados. Este residual não explicado é ainda maior - cerca de 29 por cento - se os supermercados não guardarem o óleo de cozinha num armazém, antes de o colocar à venda nas suas prateleiras.

PASTA DE TOMATE

Tal como ilustrado na Tabela 14, as elevadas margens comerciais das vendas em Moçambique representam a maior parte da diferença de preços da pasta de tomate entre Nelspruit e Maputo - quase 90 por cento. Visto que a pasta de tomate é principalmente um produto importado em Moçambique, e que não há restrições sobre o limite a que o retalhista pode cobrar uma margem de lucro, a elevada margem comercial das vendas não é realmente surpreendente. Em particular, porque não há praticamente nenhuma

concorrência para a pasta de tomate da indústria nacional. Ao contrário dos produtos básicos, para os quais existem vários graus de capacidades de produção nacionais, os produtos alimentares processados, tal como a pasta de tomate, não têm substitutos nacionais viáveis. Isto permite a monopolização do mercado nacional pelas mercadorias importadas, dando aos retalhistas a possibilidade de cobrar elevadas margens comerciais.

Os custos de transporte, os ajustamentos fiscais nas fronteiras e os atrasos na fronteira representam cerca de 11 por cento da diferença de preços. Não há direitos de importação sobre a pasta de tomate.

Formatted: Font: 11 pt, Font color: Auto

Formatted: Default Paragraph Font, English (U.S.)

Tabela 14: Explicando a diferença de Preços da Pasta de Tomate (410g)

	Em MT	Como uma % da diferença
Preço médio de retalho da pasta de tomate em Nelspruit	41.25	
Preço médio do centro de distribuição da pasta de tomate estimado em Nelspruit, sem IVA	31.05	
Preço médio de retalho da pasta de tomate em Maputo, sem IVA	62.41	
Diferença do preço médio da pasta de tomate	31.36	
Da qual:		100%
Custos de Transporte para a Remessa	1.19	4%
Ajustamentos fiscais nas fronteiras	0.00	0%
Custo de atrasos na fronteira de 4KM	0.07	0%
Controlo do Produto, Estacionamento & Manipulação na FRIGO	1.03	3%
Outros Custos de Transporte devido a Atrasos	1.15	4%
Margem Comercial das Vendas	27.93	89%

Fonte: Cálculos dos Autores

FEIJÃO COZIDO

A elevada margem comercial das vendas de feijão cozido em Moçambique representa a maior parte da diferença de preços - cerca de 81 por cento. Tal como acontece com a pasta de tomate, não há praticamente nenhuma indústria nacional para transformar o feijão em feijão cozido enlatado. Consequentemente, quase todo o consumo interno é importado do estrangeiro. O feijão cozido também é considerado um artigo de luxo, acessível às pessoas com mais rendimentos e gosto variado. Por conseguinte, a elevada margem comercial de retalho indica que há pouca ou nenhuma concorrência da indústria nacional de feijão cozido e os retalhistas aplicam uma margem comercial maior para os produtos que são consumidos por grupos de rendimentos maiores.

O transporte e os atrasos de transporte representam 14 por cento da diferença de preços e os ajustamentos fiscais nas fronteiras representam 4 por cento da diferença. Tal como acontece no caso da pasta de tomate, o feijão cozido está isento de direitos de importação.

Tabela 15: Explicando a diferença dos Preços de Feijão Cozido (400g)

	Em MT	Como uma % da diferença
Preço médio de retalho do feijão cozido em Nelspruit	23.72	
Preço médio do centro de distribuição do feijão cozido estimado em Nelspruit, sem IVA	17.85	
Preço médio de retalho do feijão cozido em Maputo, sem IVA	33.45	
Diferença do preço médio do feijão cozido	15.60	
Da qual:		100%
Custos de Transporte para a Remessa	1.16	7%
Ajustamentos fiscais nas fronteiras	0.00	0%
Custo de atrasos na fronteira de 4KM	0.07	0%
Controlo do Produto, Estacionamento & Manipulação na FRIGO	0.63	4%
Outros Custos de Transporte devido a Atrasos	1.12	7%
Margem comercial de Vendas	12.62	81%

Fonte: Cálculos dos Autores

ATUM

Como foi o caso do feijão cozido e da pasta de tomate, a maior parte da diferença de preços de atum decorre de margem comercial de vendas, que representa 92 por cento da diferença. Os custos de transporte e os atrasos de transporte correspondem apenas a 4 por cento da diferença de preços e os ajustamentos fiscais nas fronteiras representam 3 por cento do diferencial de preços. O atum enlatado está isento de direitos de importação.

Tabela 16: Explicando a diferença dos Preços de Atum (170g)

	Em MT	Como uma % da diferença
Preço médio de retalho do atum em Nelspruit	53.47	
Preço médio do centro de distribuição do atum estimado em Nelspruit, sem IVA	40.24	
Preço médio de retalho do atum em Maputo, sem IVA	78.63	
Diferença do preço médio do atum	38.39	
Da qual:		100%
Custos de Transporte para a Remessa	1.16	3%
Ajustamentos fiscais nas fronteiras	0.00	0%
Custo de atrasos na fronteira de 4KM	0.03	0%
Controlo do Produto, Estacionamento & Manipulação na FRIGO	1.25	3%
Outros Custos de Transporte devido a Atrasos	0.48	1%
Margem comercial das Vendas	35.48	92%

Fonte: Cálculos dos Autores

Formatted: Normal

OBSERVAÇÕES SOBRE AS DIFERENÇAS DE PREÇOS

Uma linha comum para quase todas estas mercadorias é que a margem comercial das vendas é o elemento mais significativo da diferença de preços das mercadorias entre Nelspruit e Maputo. Quase em todos os casos, a margem comercial de retalho e grossista é a causa mais significativa da diferença de preços. Sem ter acesso aos custos operacionais e às margens de lucro dos retalhistas, é quase impossível desagregar aquilo que entra na margem comercial de retalho embora, no caso dos cinco produtos básicos, o Decreto 56/2011 nos permita ter uma noção da possível desagregação das margens de lucro e dos custos operacionais.

No entanto, vale a pena considerar alguns custos operacionais, tanto em Nelspruit como em Maputo, para se poder ter uma perspectiva sobre a dimensão da diferença nestes custos que aparecem nos preços finais de retalho das mercadorias. A Tabela 17 abaixo apresenta algumas estimativas aproximadas dos custos operacionais básicos para os retalhistas em Nelspruit e Maputo.

Tabela 17: Amostra dos Custos Operacionais em Nelspruit e Maputo

Tipo de Custo	Nelspruit	Maputo
Média do Aluguer de Espaço Comercial (por pé quadrado)	US\$ 10	US\$ 40
Salário Mínimo de Trabalho (por mês para um funcionário na área metropolitana)	US\$ 316.00	US\$ 140.93
Preço da Electricidade (por kWh, para energia de baixa voltagem)	US\$ 0.04	US\$ 0.05
Taxa do Imposto sobre o Rendimento das Sociedades	28%	32%

Fonte: Compilação dos Autores, com base em várias fontes e entrevistas

À excepção do custo do trabalho, os outros custos operacionais são mais elevados em Maputo. Por exemplo, o custo de aluguer um espaço comercial é quatro vezes mais elevado em Maputo do que em Nelspruit, enquanto as taxas de imposto sobre o rendimento das sociedades são quatro pontos percentuais mais elevadas. Os custos operacionais mais elevados, juntamente com custos de oportunidade devido a preocupações do clima empresarial em geral (discutidas na próxima secção), aumentam mais as pressões em Maputo do que em Nelspruit para os retalhistas recuperarem simplesmente as suas próprias despesas na margem comercial das vendas.

Outra observação notável com base na desagregação das diferenças de preços por mercadoria é que a margem comercial das vendas é maior para os produtos processados – óleo de cozinha, feijão cozido, pasta de tomate e atum. A margem comercial das vendas para estes produtos representa mais de metade da diferença de preços entre Nelspruit e Maputo. Supondo certos custos operacionais fixos para um retalhista, as diferentes margens de lucro das mercadorias oferecem aos retalhistas um mecanismo para obterem margens mais elevadas em alguns produtos e margens mais pequenas ou nenhuma noutros produtos, como uma forma de obter uma margem de lucro média agregada. Esta é a prática comum no sector de supermercados em todo o mundo, na medida permitida pela força da concorrência local. Os produtos importados enfrentam pouca ou nenhuma concorrência nacional na categoria dos produtos processados e, no caso de feijão cozido, atum e pasta de tomate, não existem tectos máximos para as margens de lucro. Estas mercadorias, portanto, oferecem aos retalhistas a oportunidade de obter margens mais elevadas do que oferecem outros produtos que enfrentam a concorrência local.

Entre os produtos básicos, o açúcar parece ter a margem comercial de vendas mais elevada – representando cerca de 70 por cento da diferença de preços do açúcar em Maputo e Nelspruit. A DNA é responsável pelas importações e exportações de todo o açúcar em Moçambique. Sem concorrência de qualquer outro importador ou produtor de açúcar, presumimos aqui que a margem comercial de retalho para o açúcar inclui as máximas margens de lucro admissíveis. A DNA, como a entidade de importação e fornecedor grossista, poderia cobrar a máxima margem de lucro admissível sobre o açúcar importado, e os supermercados, posteriormente, acrescentarem a sua margem comercial sobre o preço de retalho do açúcar – tornando o preço de retalho final do açúcar importado bastante mais elevado do que os preços em Nelspruit.

A oferta nacional de frango, por outro lado, ainda não satisfaz plenamente a procura, especialmente na época alta. Isto, combinado com o facto de os retalhistas terem restrições à importação no volume de frango importado, significa que os supermercados esgotam as suas restrições às importações sem terem substituição nacional nas épocas de pico da procura. Neste caso, outros factores para além apenas das margens comerciais, entram em acção para fazer aumentar os preços.

Com a limitada capacidade do MIC para fazer cumprir o Decreto 56/2011, é possível que os retalhistas utilizem margens comerciais ainda mais elevadas do que as permitidas, como um comportamento de nivelamento, em que os preços baixos durante o período de baixa procura são compensados por maiores margens de lucro durante os períodos de pico. Os nossos entrevistados sugeriram que as agências governamentais não têm os dados necessários sobre os custos operacionais dos supermercados para fazer cumprir o Decreto de qualquer forma substantiva. Além disso, a capacidade do pessoal necessária no MIC para realizar tais investigações analíticas e dedicar mão-de-obra para a execução sistemática, é limitada.

6. Algumas Considerações sobre a Variação de Preços

A secção anterior trata dos elementos directos que somam à diferenciação de preços das mercadorias entre Nelspruit e Maputo. Nesta secção, analisamos outros factores externos que os retalhistas e grossistas têm em consideração, directa ou indirectamente, ao determinar a sua margem comercial de retalho.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

O Banco Mundial classifica 189 economias quanto à facilidade de fazer negócios, com base em inquéritos uniformizados a pequenas e médias empresas, em 10 áreas da regulamentação aplicável às empresas, tais como criar uma empresa, resolver situações de insolvência e obter electricidade. Na última classificação do *Doing Business*, Moçambique ocupa a 139ª posição, das 189 economias, em comparação com a 41ª posição ocupada pela África do Sul. Embora a posição de Moçambique esteja entre as 11 melhores classificações dos 47 países da África Subsaariana, esta indica um ambiente de negócios ineficaz e rígido, o que impede o investimento nacional e estrangeiro. Entre os indicadores do *Doing Business*, a classificação de Moçambique é relativamente forte só numa área: proteger os investidores, embora em todas as 10 etapas de fazer negócios, Moçambique esteja consistentemente mal classificado quando comparado com a África do Sul.

Formatted: Tab stops: 6.2", Left

Tabela 18: Classificações do Doing Business, do Banco Mundial

Indicador do Ambiente de Negócios	África do Sul	Moçambique
Classificação da Facilidade de Fazer Negócios	41	139
Criar uma Empresa	7	11
Lidar com Alvarás de Construção	1	13
Obter Electricidade	27	37
Registo de Propriedade	15	32
Obter Crédito	5	22
Proteger Investidores	1	7
Pagamento de Impostos	4	21
Comércio Transfronteiriço	7	14
Executar Contratos	12	26
Resolver Insolvência	8	26

Fonte: Base de Dados dos Indicadores de Doing Business, do Banco Mundial, 2014

De acordo com os dados do *Doing Business*, a taxa fiscal total – incluindo o imposto sobre os lucros, as contribuições sociais e do trabalho e outros impostos - é de cerca de 36,6 por cento em Moçambique. Esta taxa pode ser comparada com uma taxa fiscal total de cerca de 28,8 por cento na África do Sul, e de 46,2 por cento na África Subsaariana. Os indicadores do *Doing Business* do Banco Mundial recolhem dados sobre os custos das importações e exportações para as maiores cidades de cada país. Moçambique regista melhores resultados do que a África do Sul nos custos de importação e de exportação, devido às cidades utilizadas para esta comparação. Para Moçambique, os dados do Banco Mundial estimam que a

exportação de/ importação para a cidade costeira de Maputo custa US\$1.100 e US\$1.600 por contentor, respectivamente. Este valor pode ser comparado com o custo por contentor de exportar de/ importar para a cidade de Joanesburgo, de US\$1.830 e US\$2.080, respectivamente. O indicador, infelizmente, não fornece dados sobre os custos de importação e exportação para Nelspruit.

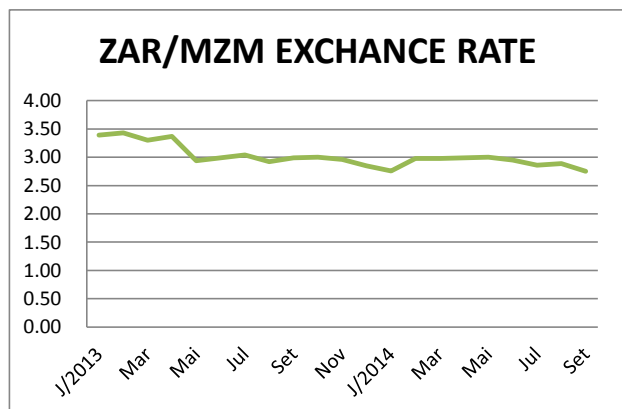
Um ambiente de negócios fraco impõe outros custos directos que entram na estrutura dos preços, além de criar incertezas que as empresas têm em consideração ao fixar o limiar das suas taxas de retorno em cada país. Por exemplo, é bem possível que um investidor de retalho tivesse por objectivo um menor rendimento do capital próprio (ROE) na África do Sul, cujos indicadores do ambiente de negócios são mais favoráveis do que aqueles em Moçambique, onde o objectivo do ROE é provavelmente mais elevado. As considerações sobre o ambiente de negócios, portanto, têm implicações muito abrangentes, designadamente na estrutura dos preços dos produtos alimentares no sector de retalho moçambicano.

VARIAÇÕES DAS TAXAS DE CÂMBIO

As diferenças de preços nas cidades de dois países diferentes, podem reflectir parcialmente uma variação cambial. Se as flutuações da taxa de câmbio tendem a ser pronunciadas, os retalhistas podem utilizar margens comerciais mais elevadas para compensar as respectivas flutuações cambiais ou os riscos cambiais percebidos. No caso de Moçambique, porém, as margens de lucro para alguns dos produtos básicos são reguladas pelo Decreto 56/2011. Além disso, os retalhistas não declararam o risco de desvalorização do MT como algo a ter em consideração em termos de margens comerciais de retalho. Importa notar aqui que a taxa de câmbio é importante para as oscilações de preços intertemporais, mas as diferenças dos preços são medidas usando a taxa de câmbio vigente num determinado momento. Ainda assim, o resultado das flutuações cambiais contínuas ao longo do tempo pode ser os retalhistas estruturarem os seus preços de forma a minimizar o risco.

Se o Metical de facto é mais fraco do que o Rand sul-africano, o custo real das mercadorias em Maputo será maior, reflectindo simplesmente a moeda nacional mais fraca. No caso do Rand em relação ao Metical, este último registou uma forte valorização face ao Rand, valorizando 8,7 por cento entre Setembro de 2013 e Setembro de 2014, e 23 por cento desde Janeiro de 2013. No entanto, não se observou uma grande instabilidade ao longo deste período. A evolução da taxa de câmbio nos últimos dois anos tem sido favorável às importações provenientes da África do Sul, e deveria contribuir para a redução dos preços em Moçambique em termos do Metical, pois o importador Moçambicano precisa de menos meticais para importar a mesma quantidade de uma determinada mercadoria de Nelspruit. A Figura 14 ilustra as oscilações da taxa de câmbio desde o início de 2013 até Setembro de 2014.

Figura 13: Oscilações da taxa de câmbio do ZAR/MZM



Fonte: Banco de Moçambique

INFRAESTRUTURA

África do Sul é claramente um líder no subcontinente africano relativamente ao seu nível de desenvolvimento e sofisticação económica. Por isso, os países vizinhos, tal como Moçambique, competem com um ponto de referência elevado. Não obstante, dada a importância estratégica do comércio e do investimento entre os dois países, é imperativo que Moçambique reforce o seu desenvolvimento infraestrutural, de modo a melhorar a competitividade das suas indústrias nacionais.

A actual infraestrutura de transporte do *Global Competitiveness Report* (GCR) classifica Mozambique no 126º lugar entre 144 economias, enquanto a África do Sul ocupa a 32ª posição. Da mesma forma, o índice de infraestrutura avalia a qualidade das estradas numa escala de 1 (extremamente subdesenvolvida - entre as piores do mundo) até 7 (extensa e eficaz - entre as melhores do mundo). O GCR classifica Moçambique em 2,1, abaixo da África do Sul que se classifica com 4,9. A qualidade da infraestrutura de energia eléctrica e de telefonia classifica Moçambique em 2,2 e a África do Sul em 3,9.

Os custos de infraestrutura aumentam os custos operacionais dos retalhistas e armazéns. Visto que a estrada entre Nelspruit e Maputo é bastante boa, o transporte de camiões pode ser uma questão menos relevante do que outras considerações infraestruturais, tais como a água, a electricidade, ou a eficácia dos portos. Todos estes custos fazem parte dos custos operacionais de um retalhista. Além disso, as melhorias na infraestrutura de transporte em Moçambique podem reduzir a dependência do país das importações, fornecendo produtos nacionais aos mercados nacionais. Por exemplo, devido à falta de redes de transporte entre o Norte e o Sul, o transporte do excedente de milho entre as duas regiões é economicamente inviável.

SECTOR INFORMAL

A prática predominante do comércio informal desenvolvida em Moçambique por um grande número de comerciantes informais de pequena escala, as chamadas mukheristas, afecta os preços de retalho em

Moçambique. Os sistemas de aprovisionamento dos supermercados não estão directamente ligados ao comércio informal no país, mas a sua ligação com o resto da economia é inegável. Não existem estimativas oficiais sobre o número de comerciantes informais que operam actualmente perto das fronteiras em Moçambique, mas acredita-se que o número é suficientemente grande para influenciar o sector de retalho moçambicano. A maior parte deles são pequenos comerciantes, mas dado serem muitos, têm uma influência significativa sobre o mercado de retalho em Moçambique.

Em virtude de as mukheristas operarem à margem da economia formal elas enfrentam, no desenvolvimento das suas actividades, riscos e desafios únicos que agravam as condições de extrema pobreza nas suas comunidades. Os baixos níveis de alfabetização e o acesso inadequado à informação sobre os regulamentos do comércio, tornam as operações das mukheristas susceptíveis a pagamentos redundantes e a constrangimentos desnecessários. O acesso ao financiamento é limitado e as mulheres, em particular, são vítimas de assédio e abuso sexual nos postos fronteiriços em troca de favores pelo desalfandegamento.

Mesmo assim, os comerciantes informais evitam o pagamento de quaisquer impostos corporativos e direitos de importação e têm custos operacionais mínimos, incluindo custos de trabalho muito baixos. Deste modo, eles conseguem constituir-se como uma fonte alternativa de abastecimento de matérias-primas básicas e de custo relativamente baixo para o mercado. Isto apresenta uma desvantagem injusta para os supermercados e outros retalhistas formais que cumprem os regulamentos governamentais e pagam regularmente os impostos de inicialização e de operação apropriados. De facto, no inquérito empresarial do Banco Mundial (2007), que analisa um grupo de empresas representativo do país, 21,4 por cento das empresas indicaram as práticas do sector informal como o condicionalismo que mais dificuldade apresenta ao ambiente de negócios; só o acesso ao financiamento é que foi classificado como um condicionalismo mais grave, citado por 23,1 por cento dos inquiridos.

CONCORRÊNCIA

O sistema de mercado do sector de retalho moderno em Moçambique é relativamente novo, uma vez que só teve o seu arranque depois de o país liberalizar as suas políticas económicas, após o fim da guerra civil. Embora tenham surgido alguns supermercados de capital moçambicano, os supermercados sul-africanos grandes e bem estabelecidos, tais como o SPAR, o Shoprite, e outros, dominaram a indústria. Existem apenas alguns supermercados, no entanto, e a maioria está concentrada em Maputo e nalguns outros grandes centros urbanos. O Shoprite anunciou planos para se expandir para o resto do país e este exemplo está a ser seguido por mais alguns. O baixo grau de concorrência faz com que os supermercados tenham algum espaço de manobra para cobrar margens comerciais mais elevadas do que seria normal, especialmente para os produtos que não têm limites em termos das margens de lucro. Mesmo para produtos com limites legais em relação às margens comerciais e margens de lucro, a aplicação dos limites é problemática. Para fazer cumprir o decreto, o MIC necessita de conhecer a estrutura de custos dos supermercados. A capacidade técnica no seio do governo para recolher e analisar tais informações é bastante fraca. O governo tem que confiar nas informações fornecidas pelos supermercados, sem ter os meios para verificar ou analisar os dados.

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

Moçambique é um país extremamente dependente da importação, principalmente para as suas mercadorias alimentares. No caso do açúcar, por exemplo, a falta de concorrência não se manifesta ao nível do supermercado, mas na fase da importação. Se as actividades de importação não estivessem monopolizadas pela DNA, poderia assistir-se a uma diminuição dos preços do açúcar importado. Como vimos neste estudo, no caso dos produtos com pouca ou nenhuma concorrência nacional, tais como os alimentos processados, a margem comercial de retalho tende a ser mais elevada. Isto aponta para a necessidade de fomentar a produção interna de produtos básicos do país, mas também de incentivar as fábricas de processamento de pequena e média escala, para dar resposta à procura cada vez maior de produtos de consumo de alta qualidade no país. Assim que os produtores locais melhorarem a capacidade e a eficácia ao ponto de se tornarem a principal fonte de abastecimento na margem, para cada mercadoria, então os preços locais ficarão desvinculados dos preços em Nelspruit e os custos na fronteira serão irrelevantes, excepto a estabelecer um limiar sobre o preço local por via da arbitragem espacial.

7. Conclusão

Verificámos que existem diferenças de preços significativas para todas as mercadorias entre Nelspruit e Maputo. Os preços em Maputo são consistentemente mais elevados do que em Nelspruit, nalguns casos em mais de 50 por cento. Os preços entre a Beira e Nampula são idênticos para a maioria das mercadorias, à excepção dos produtos sazonais, tal como o tomate. Não foram observadas diferenças de preços do óleo alimentar e pasta de tomate, entre Maputo, Beira e Nampula. No entanto, há variações dos preços do açúcar, farinha de milho, feijão e atum. A maior diferença de preços observada foi no tomate, devido à sua natureza sazonal. Como não se observaram diferenças de preços significativas em Moçambique (Beira, Nampula e Maputo), a análise concentrou-se nas diferenças dos preços entre Nelspruit e Maputo. Um resumo do diferencial de preços entre Maputo e Nelspruit encontra-se na Tabela 19 abaixo.

Tabela 19: Resumo do Diferencial de Preços

Mercadoria	Diferencial dos Preços Observados (em MT)	Proporção do Diferencial de Preço		
		Transportar os produtos para Maputo	Margens comerciais Grossista & Retalhista	Residual Inexplicado
Açúcar	24.83	30%	55%	15%
Farinha de Milho	18.16	47%	53%	0%
Frango	51.33	-	-	-
Tomate	24.61	35%	65%	0%
Óleo Alimentar	34.50	29%	61%	10%
Feijão Cozido	15.60	19%	81%	N/A
Pasta de Tomate	31.36	11%	89%	N/A
Atum	38.39	8%	92%	N/A

Fonte: Recolha de dados e cálculos efectuados pelos autores

A causa mais significativa das variações dos preços para a maior parte das mercadorias entre Nelspruit e Maputo, parece ser as margens comerciais grossista e de retalho. As margens comerciais representam de 81 por cento até 92 por cento das diferenças de preços para os alimentos processados, tal como o feijão cozido e o atum. Mesmo para os alimentos básicos, as margens comerciais representam, pelo menos, 50 por cento das diferenças de preços entre Nelspruit e Maputo.

Embora seja difícil obter dados concretos sobre os custos operacionais e a margens de lucro das empresas, a nossa análise utilizou os pressupostos plausíveis nos principais parâmetros e as restrições impostas pelo Decreto 56/2011, para a maioria das mercadorias alvo. Esta análise revelou que os custos operacionais são um factor importante que determina a margem comercial de retalho e as diferenças de preços observadas. Na verdade, os custos de aluguer comercial em Maputo são quatro vezes mais elevados do que em Nelspruit. Enquanto os custos do trabalho em Moçambique são mais baixos do que na África do Sul, os custos adicionais como o total de impostos mais elevado, os custos adicionais de operar uma empresa em Moçambique e outros constrangimentos do clima empresarial, no seu conjunto, tornam Moçambique um lugar relativamente mais oneroso para desenvolver uma actividade. Estes factores

Formatted: Portuguese (Portugal)

Formatted: Portuguese (Portugal)

Formatted: Font: 8 pt, Portuguese (Portugal)

Formatted: Portuguese (Portugal)

Formatted: Font: 8 pt, Portuguese (Portugal)

repercutem-se, sem dúvida, na margem comercial de retalho do supermercado, embora variando por mercadoria. Por exemplo, os alimentos processados não enfrentam concorrência do mercado nacional em Maputo, e são quase todos importados. A margem comercial de retalho para estes produtos é considerada maior do que para mercadorias tais como o tomate e o frango, onde observamos uma produção nacional substancial e cada vez maior.

A análise assinala algumas soluções rápidas que podem ajudar a reduzir os preços em Maputo. Por exemplo, os custos de transporte e os atrasos na fronteira são um elemento menor da variação dos preços. No entanto, as melhorias no desalfandegamento irão reduzir, até certo ponto, os custos. Neste momento, como a FRIGO está a fazer a transição para um local a 4 quilómetros da fronteira de Ressano Garcia, as remessas parecem parar, tanto na paragem de 4KM, como na FRIGO original, perto de Maputo. Assim que a transição da FRIGO para a fronteira de 4KM estiver totalmente concluída e deixar de haver os atrasos devido a este “duplo período” de desalfandegamento isto irá ajudar, sem dúvida, a reduzir os custos. Além disso, como Moçambique cumpre o protocolo da SADC e elimina quase todas as suas barreiras tarifárias com os países da SADC, incluindo a África do Sul, irá assistir-se a uma redução dos preços das mercadorias importados em Moçambique.

No entanto, a causa subjacente às diferenças de preço parece ser muito mais ampla. A redução da burocracia necessária para desenvolver uma actividade em Moçambique é um exemplo, conforme indicado pelo sub-par do desempenho nos indicadores do *Doing business* do Banco Mundial. A melhoria infraestrutural é outro exemplo importante. A ineficácia no fornecimento dos serviços públicos básicos é um exemplo claro. Além disso, os sistemas de transporte subdesenvolvidos impedem o transporte do excesso de produção numa área do país, para uma outra zona de défice, como acontece para transportar o milho para o Sul do país a partir das zonas Norte e Centro.

Outras áreas são muito mais difíceis de resolver. Por exemplo, os custos de aluguer em Maputo são bastante elevados o que é um motivo para os supermercados desistirem das instalações de armazenagem e de entreposto e dependerem de agentes locais para o fornecimento de mercadorias, mesmo no caso de este não ser fiável em termos de quantidade, qualidade e pontualidade. O caso do açúcar é um caso de vontade política. A natureza extremamente protegida da indústria do açúcar em Moçambique não se limita a proteger a produção nacional, mas também concede direitos exclusivos aos produtores açucareiros para determinar a quantidade de açúcar a ser importada para o país. Este tipo de poder de mercado pode ser muito promissor em termos de proteger a indústria açucareira, mas é feito à custa dos consumidores.

Devido à esmagadora evidência da margem comercial de retalho ser o elemento mais importante da diferença de preços, e à presença do Decreto 56/2011 que tenta impor um limite sobre as margens de lucro de doze produtos básicos, surgem perguntas óbvias sobre a aplicabilidade do Decreto. Como o Decreto permite margens comerciais tanto grossista como de retalho, os supermercados, pelo menos teoricamente, poderiam aplicar uma margem comercial muito maior se o seu sistema de provisionamento fosse configurado de tal forma que utilizasse os serviços de “armazenagem”, mesmo se um tal armazém existisse apenas para efeitos legais. Ou seja, o Decreto pode incentivar os retalhistas a criar sistemas de aprovisionamento que lhes permitam aplicar legalmente margens comerciais mais elevadas do que é pretendido pela política. No entanto, também se deve reconhecer que os supermercados podem ter razões totalmente legítimas para estabelecer instalações de armazenagem para armazenar temporariamente

Formatted: Font: Italic

Formatted: Portuguese (Portugal)

Formatted: Portuguese (Portugal)

remessas adquiridas a granel. Outro ponto digno de nota é a capacidade das agências governamentais, tais como o MIC e o INAE, para fazer cumprir o Decreto de qualquer maneira significativa. Para fazer cumprir o Decreto sobre as máximas margens de lucro admissíveis, as agências devem poder verificar as informações prestadas pelos retalhistas e grossistas e analisar os dados, para determinar se houve ou não incumprimento. As nossas entrevistas confirmaram que tal capacidade, em termos tanto de competências técnicas como de disponibilidade de pessoal, não existe.

As nossas observações sugerem que os supermercados cobram uma margem comercial mais elevada pelos produtos processados, a pasta de tomate, o feijão cozido e o atum. Isto pode dever-se à pouca ou nenhuma concorrência nacional para estas mercadorias, bem como ao facto de não haver, ao contrário de algumas mercadorias básicas, um limite máximo para as margens de lucro destas mercadorias. Se a indústria de agro-processamento e de fabricação nacional puder aumentar a produção de forma a ter capacidade para fornecer os supermercados em Moçambique, mesmo na margem, isto iria ajudar a reduzir os preços destas mercadorias, que actualmente dependem quase exclusivamente das importações.

A nossa análise também sugere que os controlos de preços e as restrições à importação podem ser contraproducentes, limitando a oferta e criando uma escassez no mercado. No caso do frango, por exemplo, as restrições informais à importação podem constituir uma das principais razões para os elevados preços de retalho do frango. Tais medidas podem ter o efeito de encobrir e perpetuar a ineficácia da cadeia de abastecimento nacional, à custa dos consumidores. Em vez disso, o objectivo dos regulamentos e das restrições deve ser melhorar a eficácia e capacidade da cadeia de abastecimento nacional.

Anexo A. Lista dos Entrevistados

Nome do Entrevistado	Organização	Encargo
Sra. Brigit Helms	USAID/SPEED	Directora do Programa
Sr. Domingos Mazivila	USAID/SPEED	Assessor de Política
Sr. Hipolito Hamela	CTA	Assessor Económico Superior
Sr. FelibertoNavalha	BM	Director de Estatísticas e de Estudos
Sra. Elizabeth	EXTRA	Gerente de Comércio
Sra. Denise	ACIS	Secretária Executiva
Sr. Aly Malla	ALFÂNDEGAS	Director Adjunto para Métodos de organização e operação
Sra. Mara	Comerciante transfronteiriça	Comerciante transfronteiriça
Sr. Muianga	MIC – Comércio	Director Nacional
Sr. Rafael Uaiene	MSU	Coordenador Nacional
Sr. Tiago Langa	INAE	Director
Sr. Novela	Assoc. MUKHERO	Presidente
Sr. Pine Opperman	Shoprite/Freshmark	Gerente de Comércio
Sr. Jacques Richard	Shoprite Propco Mozambique Limitada	Director Financeiro
Sr. George Lingris	Game	Gerente
Sr. Shane Peterson	SPAR África do Sul Centro de Distribuição do Lowveld	Gerente de Exportação
Sr. Calado Domingos M. da Silva	Ministério da Indústria e Comércio	Director das Relações Internacionais
Sr. Filipe Raposo	Distribuidora Nacional de Açúcar (DNA)	PCA
Sr. Paulo Balate	Associação de Produtores de Óleo	Secretário-Geral
Sr. Ricardo Islanga	FRIGO	Gerente
Sr. Lionel Roberts	LS Serviços	Gerente Geral
Sr. Feisal Lala	Imago Logistics	Gerente

Anexo B. Fontes Consultadas

Almeida-Santos, A.; Roffarello, L., Filipe, M., 2014. Mozambique. African Development Outlook. AfDB, OECD, UNDP.

Agostinho, K.P.L.A. 2010. Análise da competitividade do sector avícola em Moçambique de 2000 à 2009. Universidade Eduardo Mondlane, Maputo, Moçambique.
<http://www.saber.ac.mz/bitstream/10857/3663/1/Katia%20Patricia%20de%20L%20A%20Agostinho%20TFC.pdf>. [Consultado em 27 de Setembro de 2014].

Benfica, R., Mather, D., June 2013. Agricultural Marketing and Development in Mozambique: Research Finding and Policy Implications. Resultados de Pesquisa da Direcção de Economia, Ministério da Agricultura.

Biacuana, G., 2009. Food Production in Mozambique and Rising Global Food Prices. Agriculture: Future Scenarios for Southern Africa. International Institute for Sustainable Development.

Calima, J., Dengo, M., Moamba, C. and Salinger, L., 2014. Mozambique's natural resource boom: what potential impacts on agriculture's competitiveness? USAID, Mozambique.

Chibbabbuka, S., Tirwomwe, P., November 2014. Time Release Study, Ressano Garcia Cargo Terminal. ECORYS Research and Consulting, COWI, IMANI Development.

Ciera, X., Nhate, V. An empirical estimation of the degree of price transmission from border to consumer prices in Mozambique. National Directorate of Studies and Policy Analysis (DNEAP), Ministry of Planning and Development, Mozambique

Coughlin, P. E., 2006. Agricultural intensification in Mozambique. Infrastructure, Policy and Institutional Framework – Where do problems signal opportunities? Econ Policy Research Group, LDA. Maputo, Mozambique.

Deloitte, 2014. Global Powers of Retailing 2014: Retail beyond begins. Deloitte LLP.

Dias P., 2013. Analysis of incentives and disincentives for maize in Mozambique. Technical note series, MAFAP, FAO, Rome.

Dias P., 2013. Analysis of incentives and disincentives for sugar cane in Mozambique. Technical note series, MAFAP, FAO, Rome.

Dobson, P., Waterson, M., 1999. Retailer power: recent developments and policy implications, Economic Policy, Vol.14, Issue 28, pp. 133-164.

Donovan, C., 1996. Effects of monetized food aid on local maize prices in Mozambique. Department of Agricultural Economics, Dissertation. Department of Agricultural Economics. Michigan State University. Michigan, USA.

Donovan, C., and Tostao, E., 2010. Staple food prices in Mozambique. Comesa-MSU-IFPRI African Agricultural Marketing Project (AAMP).

Dos Anjos, Filomena, 2013. FAO Animal Production and Health: Livestock Country Reviews—Poultry Sector, Mozambique. Rome, Italy.

FAO, Food Agriculture Organization. 2010. Crop and food security assessment mission to Mozambique. <http://www.fao.org/docrep/012/ak350e/ak350e00.htm>. [consultado em 20 de Setembro de 2014].

FAO, 2006. Briefs on Import Surges – Countries. No. 3 Mozambique—Vegetable Oils.

Fedderke, J., Kularatne, C., and Mariotti, M. Mark-up Pricing in South African Industry. Working paper Number 1. University of Cape Town, UCLA.

Froling, D.H., 2000. The Benefits of Free Trade: A Guide for Policymakers. The Heritage Foundation Backgrounder Number 1391. Washington DC, USA.

Games, D. 2004. “The Experience of South African Firms Doing Business in Africa: A Preliminary Survey and Analysis”, *Business in Africa Project*, South African Institute of International Affairs.

Grobberlaar, N. 2004. Every Continent Needs an America: The Experience of South African Business in Mozambique. *Business in Africa Project*, South African Institute of International Affairs.

Harcourt, D., 2011. The South African Food Processing Industry. Embassy of the Kingdom of the Netherlands, Pretoria, South Africa.

Hess, S. P., 2004. The new economic geography of a SADC free trade area. Thesis Submitted in fulfillment of the requirements for the Degree of Master of Economics of Rhodes University. Grahamstown, South Africa.

INE, Instituto Nacional de Estatística. Censo Agropecuário. 2010. <http://www.ine.gov.mz/resourcecenter/default.aspx>. [Accessed October 10, 2014].

Minot, N. 2009c. “Transmission of world food price changes to African markets and its effect on household welfare” Prepared for the COMESA policy seminar on “Variation in staple food prices: Causes, consequence, and policy options”, Maputo, Mozambique, 25-26 January 2010.

MozSAKSS (2011) “Monitoring Agricultural Sector Performance, Growth and Poverty Trends in Mozambique”, 2010 Annual Trend and Outlook report, Mozambique Ministry of Agriculture.

MozSAKSS (2012) “Monitoring and Evaluating Agriculture Growth, Trade, and Poverty in Mozambique”, 2011 Annual Trend and Outlook report, Mozambique Ministry of Agriculture.

Ngare, L., Simtowe, F., Massingue, J. 2014. Analysis of Price Volatility and Implications for Price Stabilization Policies in Mozambique. *European Journal of Business and Management*, Vol.6, No.22, 2014

Nicolau, Q. C.; Borges, A. C. G.; Souza, J. G. 2011. Cadeia produtiva avícola de corte de Moçambique: caracterização e competitividade. *Revista de Ciências Agrárias* (34) 1 182-198.

PwC, 2012. South African retail and consumer products outlook 2012-2016. South African Edition.

Rashid, S. and N. Minot with assistance from S. Lemma and B. Behute. 2009. "Are staple food markets efficient in Africa? Spatial price analysis and beyond" Prepared for the COMESA policy seminar on "Variation in staple food prices: Causes, consequence, and policy options", Maputo, Mozambique, 25-26 January 2010.

SPAR International Annual Report, 2013. Growing our Future Together. SPAR International, Amsterdam.

Technoserve, Inc. "Informal Cross-Border Trade between Mozambique and Neighboring Countries", *ICBT Country Policy Brief* for USAID REDSO/ESA, Number 04, December 1998.

Tostão et al. (2010) "Staple food prices in Mozambique", Prepared for the Comesa policy seminar on ???

Tschirley et al. (2006) "Toward Improved Maize Marketing and Trade Policies to Promote Household Food Security in Central and Southern Mozambique", Mozambique Ministry of Agriculture, Research Report No.60E.

Tschirley, David and Danilo Abdula (2007), Toward Improved Maize Marketing and Trade Policies to Promote Household Food Security in Central and Southern Mozambique: 2007 Update. Mozambique Ministry of Agriculture and Rural Development Research Report No. 62 E.

UNCTAD, 2008. Linking African Small Producers to Large Distribution Networks—Enhancing Capacity of Mozambican Producers to Supply the South African Market, United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD, 2013. Competition Issues in the Economy of Mozambique. United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva.

Van Drunen, E., Veldman, S. 2008. Competitiveness of Maputo as a port (Draft Final Version). ECORYS Nederland BV, Rotterdam

Van Rooyen, C.J.; Esterhuizen, D.; Doyer, O.T. 1999. How competitive is agribusiness in the South African food commodity chain. Working paper, University of Pretoria, South Africa.

"Variation in staple food prices: Causes, consequence, and policy options", Maputo, Mozambique, 25-26 January 2010.

Vavra, P., Goodwin, B.K. (2005), "Analysis of Price Transmission Along the Food Chain", OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No. 3.

VARIAÇÕES DE PREÇOS EM MOÇAMBIQUE

Weatherspoon, D., and Reardon. T. 2003. “The Rise of Supermarkets in Africa: Implications for Agrifood Systems and the Rural Poor,” *Development Policy Review* 21(3), 1-17.

World Bank (2004) “Mozambique – Trade and transport facilitation audit”, World Bank working paper, Reference: R20040164/30144/rme/lwi

“The retail industry on the rise in South Africa”, April-June 2012 Quarterly Bulletin, Economic Analysis Unit of SRM, Gauteng Province, South Africa.