



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE

MINISTÉRIO DA ECONOMIA E FINANÇAS

Estudo Sectorial: Cadeia de Valor do Frango em Moçambique

Em Colaboração com:



Autores:

Jorrit Oppewal
Alberto da Cruz
Vasco Nhabinde

Maputo, 2016

Índice

Abreviaturas	3
1 Introdução	5
2 Contextualização	7
2.1 Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE)	7
2.2 Avicultura.....	8
3 Tendências Actuais do Mercado de Frango	10
3.1 Contexto Internacional e Regional.....	10
3.2 Contexto Nacional.....	12
3.2.1 <i>Produção</i>	13
3.2.2 <i>Importação</i>	17
3.2.3 <i>Consumo</i>	22
4 Reprodução.....	24
5 Incubação	24
6 Ração	26
7 Criação.....	33
8 Matadouro e Distribuição.....	36
9 IVA.....	38
10 Controle de Qualidade	45
11 Recomendação de ‘Pacto’	47
11.1 Sector Privado	48
11.2 Governo.....	49
11.2.1 <i>Política de Investimento Avícola</i>	49
11.2.2 <i>Actualização da Legislação</i>	49
11.2.3 <i>Isenção do IVA na 2ª Transmissão</i>	51
11.2.4 <i>Controle das Importações</i>	55
11.2.5 <i>Promoção de Modelos de Integração</i>	57
11.2.6 <i>Interligação da indústria de ração com as zonas de produção</i>	59
11.2.7 <i>Garantir estabilidade política-militar e cambial</i>	60
Bibliografia	61
ANEXO I – Contexto Regional	62
ANEXO II – Acordos de Comércio Assinados por Moçambique	66
ANEXO III Origem do Frango Importado em Moçambique.....	69

Abreviaturas

AMA	Associação Moçambicana de Avicultores
ATM	Autoridade Tributária de Moçambique
CIM	Companhia Industrial da Matola
CIVA	Código do IVA
CTA	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
DINAV	Direcção Nacional de Veterinária
ENDE	Estratégia Nacional de Desenvolvimento
EUA	Estados Unidos da América
FAO	Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura
GdM	Governo de Moçambique
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
INE	Instituto Nacional de Estatística
NGOs	Organizações Não Governamentais
OECD	Organização para Cooperação Económica e Desenvolvimento
PVP	Preço de Venda ao Público
SACU	União Aduaneira da África Austral
SADC	Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral
UE	União Europeia
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento
USAID	Âgencia dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional

NOTA

O levantamento dos dados para este estudo foi feito, principalmente, no segundo trimestre de 2016. Com uma depreciação substancial do Metical e a inflação acelerada durante o ano de 2016, os dados sobre os custos e os preços ficam rapidamente desatualizados. Os números neste documento representam a situação em Junho de 2016.

1 Introdução

Em Moçambique, cerca de 80% da população está engajada em atividades agrícolas, sendo a criação de frango uma atividade complementar. A avicultura é um dos segmentos da agro-pecuária que mais contribui para cobrir o défice de proteína, para a promoção da segurança alimentar, na geração de rendimento e de emprego, e do crescimento económico do país.

O êxito na produção avícola no mundo é resultado da combinação de melhoramento genético, nutrição, sanidade e manejo. O frango de corte (*broilers*) é considerada uma ave com alta conversão alimentar, rápido ganho de peso, ciclo de produção curto, resistentes a doenças e crescimento uniforme. Esta espécie de ave é hoje considerada uma fonte importante de carne e responsável por mais de 30% do total de proteína animal consumida no mundo, com maior impacto nos países em desenvolvimento.

A indústria de produção nacional de frango de corte registou um crescimento assinalável na última década. Em 2005, o sector de avicultura encontrava-se num ponto baixo, produzindo menos de 5,000 toneladas e com a maior parte do consumo doméstico a ser satisfeita pelas importações. Nos anos seguintes, o sector conseguiu dar a volta a esta situação, e em 2015 a produção superou 60,000 toneladas, satisfazendo aproximadamente 69% da demanda doméstica. Assim, o sector de frango representa um dos maiores casos de sucesso na substituição das importações verificado em Moçambique na última década. Importa referir que este sucesso foi impulsionado pela actuação conjunta do Governo, sector privado e ONGs.

Contudo, o sector ainda é vulnerável a choques que podem vir a reverter os avanços registrados na última década. Adicionalmente, o país continua a importar mais de 50% do consumo total de frango congelado. Entre os desafios que minam a capacidade de resposta da indústria local face à procura interna e a competitividade, destacam-se: (i) o contrabando do frango congelado (principalmente do Brasil, África do Sul e Malawi), (ii) a desactualização e a falta de clareza dos regulamentos técnicos (por exemplo das técnicas do abate), (iii) o regime tributário que penaliza a produção local e (iv) as fraquezas no sistema logístico para conectar os maiores centros de produção de soja e milho com a indústria de ração.

Neste contexto, a competitividade e a sustentabilidade do sector, como rota para a cobertura total da procura interna *quicá* exportação, dependem da adopção de medidas conjuntas entre os sectores público, privado e ONG's no tratamento das barreiras ao crescimento do sector como forma de criarem-se avenidas para uma maior eficácia e eficiência ao longo da cadeia de valor. É com base no reconhecimento da relevância económica e social da produção do frango que este estudo sectorial procurará identificar as diferentes medidas e acções que visam dinamizar a indústria nacional de frango de corte.

Para a elaboração do presente trabalho a equipa adoptou a seguinte metodologia:

- Identificação de uma equipa inter-ministerial enquanto contraparte da equipa do IGC;
- Revisão e análise documental, incluindo estudos da cadeia de valor, estratégias em vigor, etc.;
- Realização de encontros com as instituições relevantes do sector público e com os maiores intervenientes do sector privado ao longo da cadeia de produção de frango em todas as regiões do país;
- Elaboração do relatório e da proposta do compacto entre o Governo e o sector privado para alavancar investimentos no sector;
- Discussão da proposta com representantes do sector público e sector privado.

O capítulo 2 que segue esta Introdução contextualiza o trabalho, indicando que as análises e propostas se inserem na Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE) e são consistentes com a importância que se atribui à avicultura para a segurança alimentar de países em desenvolvimento. O Capítulo 3 analisa as tendências actuais do mercado de frango, tanto ao nível internacional, regional assim como nacional. Os Capítulos 4 a 8 ficam reservados para a análise do processo produtivo do frango ao longo da cadeia de valor, nomeadamente a reprodução, a incubação, a produção de ração, a criação de frango, o abate e a distribuição do produto final. Nos capítulos subsequentes irar-se-á abordar a questão do IVA, seguida dos problemas relativos ao controle de qualidade e finalmente as recomendações para o conteúdo de um compacto público-privado.

2 Contextualização

2.1 Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE)

Em 2014, o Governo de Moçambique (GdM) aprovou a Estratégia Nacional de Desenvolvimento 2015-35 (ENDE), que apresenta uma abordagem holística com ênfase na transformação estrutural da economia, o que implica uma aposta na industrialização, através de promoção de polos de desenvolvimento.¹ De modo geral, este instrumento adopta um paradigma de desenvolvimento segundo o qual o processo de industrialização resulta de uma interação de forças de forma integrada. Esta interação refere-se, por exemplo, a coordenação interministerial efectiva, a articulação entre o Governo e o sector privado, e a organização interna do sector empresarial para a criação de ligações inter-industriais. Mais ainda, a ENDE visa estimular um processo de industrialização com fortes ligações à economia real Moçambicana em vez de apostar num sector industrial que opera de forma isolada. Assim, o subsector de agro-processamento torna-se uma peça chave, visto que a maioria dos Moçambicanos é activa na agricultura, cuja produção requer níveis crescentes de transformação.

Quando falamos de políticas para o desenvolvimento dos diferentes sectores produtivos da economia, estamos essencialmente a falar das políticas industriais. Recentemente, investigações nesta área têm mostrado a importância de especificidades sectoriais. Em particular, os trabalhos sobre o “product space” enfatizam que é necessário um conjunto de “insumos” específicos para o desenvolvimento de capacidades produtivas em cada subsector da economia (veja Hausmann e Rodrik 2006, etc.). Estes “insumos” podem referir-se, por exemplo, a regulamentos concretos, infraestruturas específicas, recursos humanos especializados, quadros institucionais distintos, etc. Em outras palavras, a melhoria do ambiente de negócio no seu sentido geral é necessário mas não suficiente para o desenvolvimento de sectores produtivos específicos.

Uma das principais justificações de políticas industriais é a necessidade de rectificar falhas de coordenação que possam existir. Um dos desafios mais importantes é assegurar uma coordenação inter-ministerial efectiva (ACET 2014a). Outro ingrediente decisivo para uma política industrial bem-sucedida é a adopção de mecanismos efectivos de articulação entre o sector público e privado (ACET 2014a).

¹ Governo de Moçambique (2014). Estratégia de Desenvolvimento Económico 2015-35', p.9

A ENDE, por sua vez, sendo um documento abrangente que serve para delinear e definir os objectivos de desenvolvimento de médio a longo prazo, precisa da definição de planos específicos para a sua operacionalização efectiva. Neste âmbito, o GdM elegeu os subsectores de avicultura e algodão como objectos de “planos pilotos”. Assim, este documento procurará propor um “compacto público-privado” com acções concretas a serem executadas de forma coordenada por ambas as partes no sector de avicultura. Desta forma, espera-se que os vários compromissos de investimentos e intervenções possam melhorar a competitividade do setor, alavancando assim investimentos adicionais.

2.2 Avicultura

Um dos mais recentes relatórios de referência sobre a transformação estrutural das economias Africanas (ACET 2014) identifica o agro-processamento como uma vertente central para o desenvolvimento do continente, e dentro desta área aponta para a indústria integrada de soja e avicultura como uma das cadeias mais promissoras para impulsionar a transformação estrutural.

A produção animal – e particularmente de aves - constitui um componente importante da economia agrária de Moçambique e o desenvolvimento contínuo do sector de avicultura pode contribuir para um crescimento inclusivo e sustentável do país em várias formas.

Por um lado, a avicultura é uma atividade geradora de renda para famílias pobres que vivem em condições precárias. Também, a produção avícola pode aumentar a disponibilidade de frango e ovos para o consumo familiar, o que é vantajosa na perspectiva nutricional e de diversificação da dieta, visto que estes produtos constituem fontes valiosas de proteínas a custo baixo. Por outro lado, o sector comercial gera emprego, nas várias partes da cadeia, desde a incubação, a criação, o abate, o empacotamento, o transporte até à comercialização do frango.

Ademais, o desenvolvimento do sector de avicultura no país pode substituir as importações, resultando num impacto positivo na balança de pagamentos. O crescimento da classe média, associado a uma crescente taxa de urbanização continuará a impulsionar o consumo de frango, e prevê-se que esta tendência manter-se-á nas próximas décadas.

Por último, o desenvolvimento integrado da indústria avícola, incluindo a produção de ração, gera oportunidades de negócio para os pequenos e médios produtores de milho e soja. Com o crescimento e a dinamização do mercado doméstico, os produtores passam a ter uma maior garantia de escoamento da produção, o que poderá permitir-lhes aumentar as suas áreas de cultivo e seus níveis de investimento.

O crescimento acelerado da produção avícola nacional na última década, conquistando uma maior quota do mercado doméstico, indica a competitividade do frango nacional em relação ao frango importado, apesar dos obstáculos enfrentados pelos produtores. Estudos revelam que o consumidor tem uma preferência pelo frango congelado nacional, estando disposto a pagar um ligeiro prémio em relação ao frango importado (Technoserve 2005). Assim, a autosuficiência no frango congelado é um objectivo tangível no médio prazo.

Na realidade, Moçambique poderá ter as condições necessárias para se tornar competitivo na exportação de frango no médio e longo prazo, principalmente para a África Austral e o Médio Oriente. Para tal, seria necessário a tomada de iniciativas dinamizadoras e a realização de investimentos em todas as partes da cadeia para reduzir os custos de produção. Como se discutirá neste trabalho, o controle do contrabando constitui um elemento fundamental para incentivar e viabilizar este tipo de investimento.

3 Tendências Actuais do Mercado de Frango

3.1 Contexto Internacional e Regional

O Quadro 1 apresenta uma visão sintética dos fluxos de comércio internacional de frango, que totalizaram \$26.8 bilhões em 2014. O Brasil é o maior exportador com cerca de \$7.24 bilhões, representando 27% das exportações globais, seguido pelos EUA com \$4.55 bilhões (17% das exportações globais). Os maiores importadores são a China (\$2.44 bilhões), Arábia Saudita (\$1.48 bilhões), Japão (\$1.35 bilhões) e Alemanha (\$1.67 bilhões). De modo geral, o mercado internacional de frango é caracterizado por fluxos de produto que saem das Américas (regiões com maior excedente) com destino à Ásia, África e ao Médio Oriente (regiões com maior déficit).

Quadro 1. Mercado Internacional de Frango em 2014. Fluxos de Comércio, em USD Milhões²

Região	EXPORTAÇÕES (X)		IMPORTAÇÕES (M)		Balanço X-M
	Exportações da Região	Maiores Países Exportadores	Importações da Região	Maiores Países Importadores	
América do Sul	8110	Brasil (7240)	987	Venezuela (698)	7123
América do Norte	4790	EUA (4550)	2583	México (1280)	2207
Europa Ocidental	7883	Holanda (2570) Alemanha (1290) França (1260)	8223	Alemanha (1670) Reino Unido (1660) França (1210)	- 340
Europa Oriental	3317	Polónia (1470)	2377	Rússia (957)	940
Médio Oriente	879	Turquia (642)	4224	Arábia Saudita (1480) UAE (672)	- 3345
Ásia	1691	China (1043)	5976	China (2438) Japão (1350)	- 4285
África	95	-	2340	Angola (479) Benin (378) África do Sul (356)	- 2245

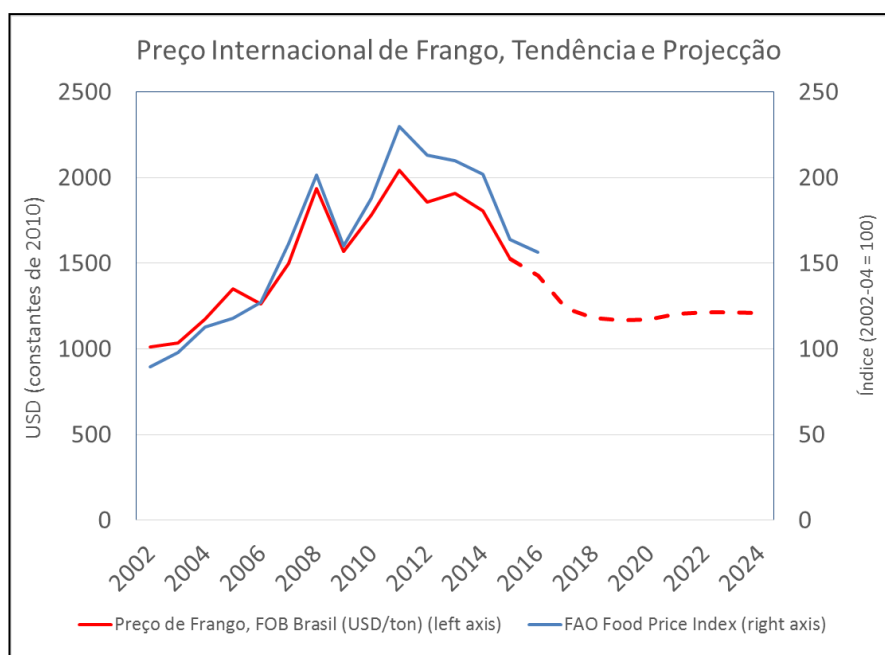
Fonte: UN COMTRADE

² Alguns países aparecem entre os maiores importadores e exportadores ao mesmo tempo. Na União Europeia (UE) há muito “intra-industry trade”. Empresas Holandesas, por exemplo, vendem na Alemanha, enquanto que empresas Alemãs vendem o mesmo tipo de produto na Holanda. Adicionalmente, a Alemanha e a França importam mais de Europa do Leste (Polónia, România, Bulgária etc.) e exportam mais para Europa Ocidental (Reino Unido, Bélgica, etc.). A China importa muito frango de Brasil e EUA, e exporta para outros países Asiáticos (Malásia, Vietname, etc.). Imaginamos que é possível que parte deste fluxo possa constituir produto que meramente passe pelo porto de Hong Kong em trânsito, mas é registado como importação e exportação Chinesa.

O preço de frango no mercado internacional (preço FOB Brasil) tem uma forte correlação com os preços internacionais de alimentos (Gráfico 1). De facto, a matéria-prima usada no fabrico da ração – soja e milho - representa uma parte substancial dos custos de produção de frango, e está na base da cadeia de alimentos proteicos de origem animal. Assim, o preço internacional de frango acompanhou a subida drástica dos preços destes últimos em 2007-08, impulsionada pelo crescimento da classe média nas economias emergentes. Depois da queda que seguiu o início da Crise Financeira em Setembro de 2008, a tendência de subida dos preços de alimentos retomou em 2010. Desde 2014 o índice de preços de alimentos tem verificado uma queda acentuada. Entre os factores que explicam este movimento podemos apontar a descida do preço de combustíveis e as boas colheitas de cereais, resultantes de condições meteorológicas favoráveis nos países de maior produção agrícola (UNCTAD 2015).

Neste sentido, o preço real de frango desceu em 25% entre 2011 e 2015. De acordo com as projecções da FAO/OECD, este preço poderá cair mais antes de se estabilizar por volta das USD 1200/ton em USD constantes de 2010, ou aproximadamente USD 1500/ton em termos nominais actuais.

Gráfico 1. Preço de Frango no Mercado Internacional³



Fonte: FAO, FAO & OECD

3.2 Contexto Nacional

O levantamento de dados estatísticos referentes à produção e consumo nacional de frango não é uma tarefa fácil, por várias razões; contudo, importa destacar duas. Primeiro, a existência de um número considerável de pequenos criadores informais de frango torna difícil a compilação dos dados de produção. Adicionalmente, a comercialização dos frangos produzidos por estes operadores acontece quase exclusivamente através de redes retalhistas informais.

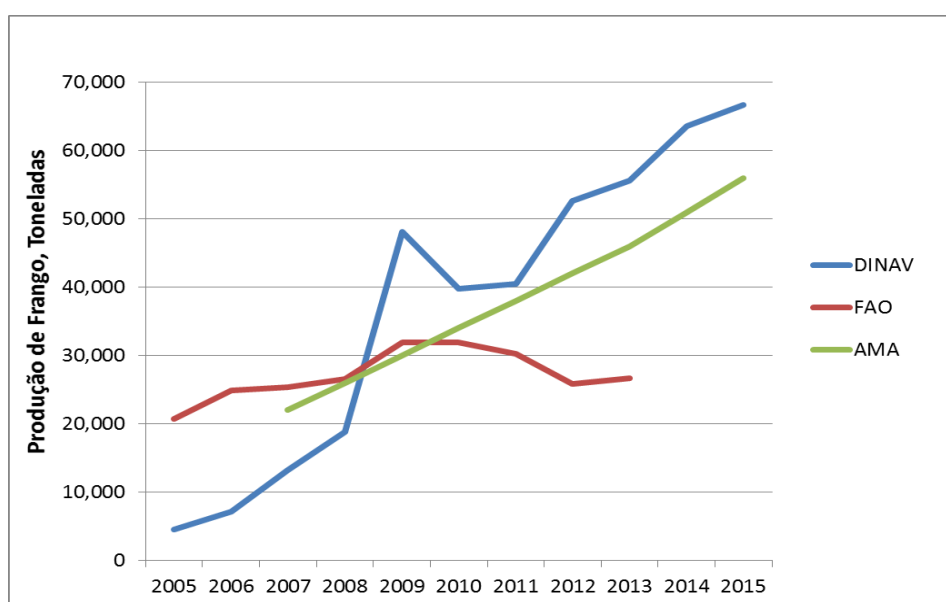
Segundo, a importação ilegal massiva de frango congelado faz com que os dados oficiais de importação não sejam suficientes para apurar as quantidades reais que entram no país e conseqüentemente os níveis de consumo nacional. As diferentes avaliações efectuadas nos últimos anos, e adicionado aos números que a seguir apuramos, corroboram que a maioria do frango congelado importado entra no país à margem do sistema tributário nacional, ou seja, é contrabandeado, maioritariamente por via terrestre e vindo da África do Sul.

³ Nos relatórios e base de dados do FAO encontra-se duas séries de preços na análise do preço internacional de frango, nomeadamente o preço FOB de frango inteiro no Brasil e o preço FOB de pedaços cortados nos EUA. Para o caso de Moçambique, a primeira é mais relevante, porque o consumidor prefere o frango inteiro e não existe um mercado grande para os pedaços. Por isso, o Gráfico 1 mostra o preço FOB de Brasil.

3.2.1 Produção

A dificuldade de apurar os volumes de produção é ilustrada pelo *Gráfico 2*, onde são apresentadas as estimativas de produção de frango em Moçambique de acordo com os dados da Direcção Nacional de Veterinária (DINAV)⁴, da Associação Moçambicana dos Avicultores (AMA), e da FAO. Os dados da DINAV e da AMA mostram uma tendência similar de crescimento durante a última década, contrariamente aos dados da FAO que apresentam um cenário de estagnação. Porém, com base nos depoimentos dos maiores produtores do país, fica claro que o sector registrou um forte crescimento contínuo na última década, o que leva-nos a depositar maior confiança nos dados das fontes nacionais.

Gráfico 2. Estimativas da Produção de Frango (toneladas)



Fonte: DINAV, AMA, FAOSTAT

Em 2005 o sector de avicultura encontrava-se num ponto baixo, com a maior parte do consumo doméstico a ser satisfeito pelas importações. Nos anos seguintes o sector conseguiu dar a volta a esta situação. Contribuíram para o desenvolvimento da produção nacional do frango e estrutura produtiva o esforço conjunto de ONGs, do Governo e do sector privado. Em suma, o compacto resultou na: (i) criação do Grupo de Desenvolvimento da Indústria Avícola, posteriormente transformado em Associação Moçambicana de Avicultura (AMA), (ii) criação de quotas de importação com base no diferencial entre a procura interna e a produção interna, (iii) diminuição de taxas de importação\isenções da matéria-prima para a produção de ração e do pinto do dia, (iv)

⁴ A DINAV é uma direcção do Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar (MASA)

implementação da obrigatoriedade de importações directas do frango congelado do país de origem para Moçambique para evitar-se a entrada de produtos rejeitados de terceiros países a preços bastante reduzidos, (v) e o melhoramento da bio-segurança e construção de novos matadouros com instalação moderna. Um último factor que ajudou foi o aumento significativo do preço de frango no mercado internacional entre 2005 e 2010 (Gráfico 1).

Ao se confirmar a veracidade da tendência de crescimento, ainda ficamos com a diferença de mais de 10,000 toneladas por ano entre os dados da DINAV e da AMA. Neste contexto, para chegar-se a uma estimativa mais próxima da realidade do sector pode-se inferir os dados de produção usando uma metodologia cujo ponto de partida é a produção e a importação de pintos.

O *Quadro 2* lista todas as empresas formais envolvidas no processo produtivo ao longo da cadeia avícola com estimativas de produção referentes ao ano 2015, incluindo a parte de incubação. Todos os criadores de frango, formais e informais, precisam adquirir pintos-do-dia. Na sua grande maioria, adquirem este insumo nas incubadoras nacionais. O número de empresas que produzem pintos-do-dia é relativamente pequeno, o que facilita em grande parte a recolha de dados estatísticos relativos à produção nacional.

O número total de pintos produzidos em 2015 foi de aproximadamente 40.9 milhões, dividido entre 7 empresas. Adicionalmente, estima-se que se tenha importado cerca de 3.7 milhões de pintos resultando num total de 44.6 milhões de pintos usados pelos produtores nacionais de frango. Para determinar o volume de produção de frango a partir do número de pintos, precisamos do peso médio por frango. Porém, a realidade é que os diferentes segmentos do mercado de frango apresentam um peso médio diferente. Com base nas entrevistas feitas, pressupomos que o frango destinado ao matadouro tenha um peso médio de 1.35 kg, enquanto o peso médio do frango no mercado vivo é de 1.5 kg. Além disso, considera-se uma taxa de mortalidade de 4%, o que significa que um pinto transforma-se num frango de 1.296 kg para o matadouro e de 1.44 kg para o mercado vivo. De acordo com o *Quadro 2*, em 2015, havia 4 matadouros em operação, nomeadamente Higest, Mozambique Farms, Abílio Antunes e Frango King + Novos Horizontes, produzindo um total de 16,600 toneladas de frango congelado. Já as importações somaram 28 mil toneladas, totalizando um mercado formal de quase 45 mil toneladas.

Vale notar que há 3 operações integradas, incorporando todas as partes da cadeia de avicultura, nomeadamente a Higest na zona Sul, a Abílio Antunes na zona Centro, e o Novos Horizontes/Frango King⁵ na zona Norte. Todos os outros operadores actuam apenas numa ou em várias partes da cadeia, mas não em todas, existindo em particular uma relativa dispersão de produtores de pintos e de ração. No geral, estas partes da cadeia, incubação e produção de ração, aparecem como os pontos mais dinâmicos, de maior actividade e competitividade, o que é evidenciado pelos baixos níveis de importação de produtos provenientes desses pontos da cadeia.

Vale sublinhar as diferenças na estruturação da cadeia entre, por um lado, a Zona Sul e as Zonas Centro e Norte, por outro lado. Nas Zonas Centro e Norte, as empresas integradas dominam todas as partes da cadeia, enquanto que na Zona Sul existe uma maior dispersão, particularmente na incubação, na produção de ração e na criação. Esta diferença tem a ver em parte com factores geográficos e históricos específicos. Na Zona Centro, por exemplo, a Abílio Antunes conseguiu crescer gradualmente durante décadas num ambiente relativamente isolado, o que obrigou-o a investir em toda a cadeia de produção, incluindo a extração do óleo bruto de soja, alcançando uma escala que lhe confere competitividade acrescida. Os produtores da Zona Sul disputam o mercado com as importações de frango congelado e com o contrabando, principalmente pelas fronteiras com a África do Sul e Suazilândia, reduzindo suas margens. As margens dos operadores do sector informal de frango vivo não são directamente afectadas pelas importações, o que leva a uma proliferação de pequenos produtores informais na Zona Sul, zona de maior consumo do país.

⁵ Novos Horizontes e Frango King eram duas empresas distintas, mas recentemente Novos Horizontes tornou-se o maior acionista do Frango King, e por isso juntámos as duas empresas nas análises.

Quadro 2. Estimativas de Produção na Cadeia de Frango de Corte (2015)

Empresa (Local)	Reprodutoras (Nº de ovos)	Incubação (Nº de pintos)	Ração de frango (ton)	Criação (Nº de frangos)	Matadouro (ton frango congelado)
ZONA SUL					
Higest (Machava)	(*1)	8 000 000	26 000	3 200 000	4 000
Mozambique Farms (Boane)				1 200 000	1 500
Irvines (Machava)		6 500 000			
Moz Pintos (Boane)	1 000 000	4 500 000			
African Chickens (Moamba)		1 700 000			
TM Holding (Machava)		4 500 000			
CIM (Matola)			16 000		
Merec (Machava)			20 700		
Meadow (Machava)			7 000		
ZONA CENTRO					
Abilio Antunes (Chimoio)	10 250 000	8 200 000	16 000	6 000 000	7 500
ZONA NORTE					
Novos Horizontes + Frango King (Nampula)	9 375 000	7 500 000	23 500	2 900 000	3 600
SUB-TOTAL	20 625 000	40 900 000	108 500	13 300 000	16 600
Importação	30 475 000	3 700 000	3 620	-	28 000
TOTAL	51 100 000	44 600 000	112 120	-	44 600

Fonte: Autores, com base nas entrevistas

O Quadro 3 denota que a produção doméstica de 16,600 mil toneladas de frango congelado teria requerido aproximadamente 12.8 milhões de pintos, o que implica que os restantes 31.8 milhões de pintos destinaram-se ao mercado vivo, resultando numa produção de mais de 45 mil toneladas. Assim, a produção total de frango nacional é estimada em cerca de 62,4 mil toneladas.

Quadro 3. Produção Nacional de Frango (Congelado e Vivo)

Mercado	A	B	C	D
	Nº de Pintos Usados	Nº de Pintos após Mortalidade 4% (A x 0,96)	Peso Médio (Kg)	Produção de Frango (ton) (B /1000 x C)
Matadouro	12,800,000	12,290,000	1.35	16,600
Frango Vivo	31,800,000	30,528,000	1.5	45,790
Total	44,600,000	42,816,000		62,392

Fonte: Autores

3.2.2 Importação

O Quadro 4 apresenta as estimativas do volume de importação de frango congelado com base em três fontes de dados, nomeadamente a DINAV, a FAO e a *Comtrade*, que é uma base de dados de estatísticas de comércio internacional gerida pelas Nações Unidas. Cada transacção no comércio internacional implica a existência de dois pontos de dados, a saber: nas exportações de um país e nas importações do outro. Na mesma figura, a coluna 'COMTRADE Importação MOZ' refere-se ao volume que Moçambique reportou ter importado. Por sua vez, a coluna 'COMTRADE Exportado para MOZ' refere-se ao volume de frango que todos os outros países do mundo declararam ter exportado para Moçambique.

Quadro 4. Importação de Frango em Moçambique⁶

Ano	DINAV (t)*	FAO (t)	COMTRADE Importação MOZ (t)	COMTRADE Exportado para MOZ (t)
2005	9,909	13,216	5,281	13,271
2006	9,324	10,812	6,583	11,252
2007	10,076	8,461	4,793	8,849
2008	9,075	9,199	5,599	9,620
2009	7,992	12,605	5,301	13,113
2010	6,788	9,748	3,208	10,548
2011	6,069	12,797	7,412	14,026
2012	3,932	7,535	9,193	15,200
2013	13,318	20,164	10,534	19,779
2014	5,138	n/a	13,648	27,468
2015	n/a	n/a	11,669	26,381

Fontes: DINAV, FAO, COMTRADE

⁶ Seguintes códigos HS no COMTRADE: 020711, 020712, 020713 e 020714.

Com base no Quadro 4 pode-se fazer as seguintes observações:

1. A discrepância entre as várias fontes de dados sobre a importação é muito maior do que a discrepância em relação aos dados de produção, e esta discrepância tem estado a crescer nos últimos anos. A título de exemplo, para 2014 os dados da DINAV mostram uma importação de 5,138 toneladas, enquanto o COMTRADE sugere que Moçambique declarou uma importação de 13,648 toneladas, e que os outros países declararam ter exportado 27,468 toneladas de frango para Moçambique.
2. Os dados de DINAV sugerem uma tendência geral de redução do volume de importação desde 2007, enquanto as fontes internacionais sugerem um aumento durante o mesmo período, com um crescimento particularmente acelerado entre 2010 e 2014. Em 2015 houve uma redução, possivelmente ligada a depreciação gradual do Metical que torna o produto importado relativamente mais caro, processo que deve se acentuar em 2016 pela forte desvalorização do Metical e redução da renda real da população.
3. Existe uma grande diferença entre 'COMTRADE Exportação para MOZ' e 'COMTRADE Importação MOZ', o que sugere a existência de importações clandestinas de frango congelado que naturalmente não chegam a ser incluídas nos dados oficiais de Moçambique. Em média, o volume total de frango exportado para Moçambique que foi declarado pelos seus parceiros de comércio representou por vezes mais do que o dobro do volume das importações declaradas por Moçambique.⁷

O Quadro 5 apresenta a evolução dos valores monetários associados à importação. De acordo com os dados do COMTRADE, as divisas que o país tem gastado na importação de frango aumentaram de forma acentuada a partir de 2009/10. Para 2014, Moçambique declarou a importação de quase USD 24 milhões de frango, enquanto os outros países declararam a exportação de mais de USD 47 milhões de frango a Moçambique. Em 2015, registou-se uma redução acentuada nos valores de importação de frango. A maior parte desta descida explica-se pela queda do preço de frango no mercado internacional, visto que a contração em termos de volumes de importação de frango foi ligeira (Quadro 4).

⁷ Na discussão das importações e consumo total, os autores deste estudo decidiram adotar os volumes das exportações reportados pelos parceiros de comércio. A existência em Moçambique de quotas de importação e taxas aduaneiras pode constituir um incentivo para a importação ilegal.

Quadro 5: Valor de Importação de Frango

Ano	COMTRADE Importação MOZ (USD Milhões)	COMTRADE Exportado para MOZ (USD Milhões)
2005	6.66	13.63
2006	8.35	11.75
2007	6.01	9.68
2008	8.60	12.89
2009	10.19	16.18
2010	5.55	21.46
2011	10.23	21.96
2012	14.53	23.94
2013	19.51	32.98
2014	23.89	47.12
2015	18.69	36.21

Fonte: COMTRADE, Atlas of Economic Complexity

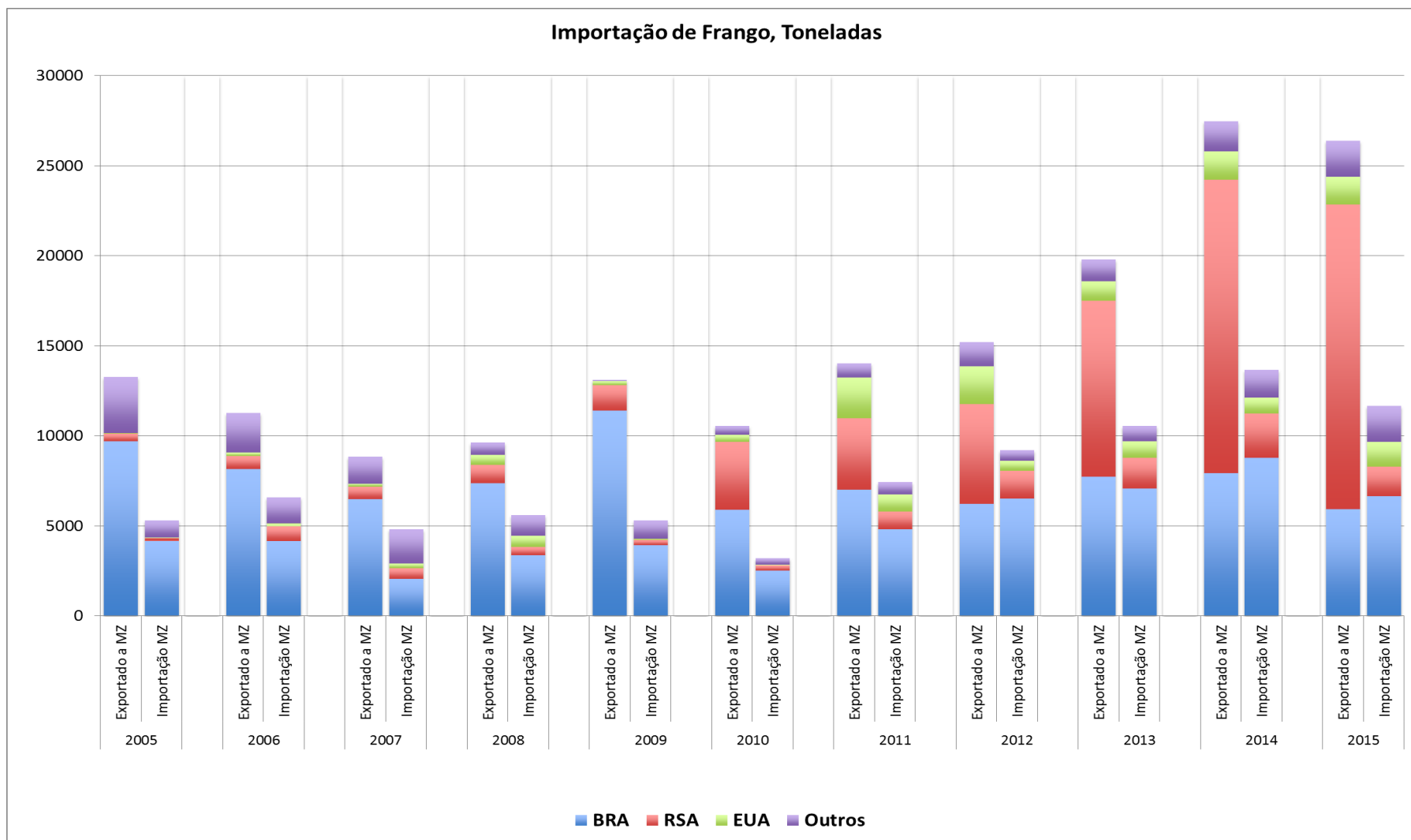
O Quadro 6 mostra que a discrepância entre as exportações declaradas por terceiros e as importações de Moçambique existiu ao longo da última década e que sempre foi da mesma ordem de magnitude (aproximadamente 50%, ou seja, as exportações declaradas eram duas vezes superior às importações). Porém, fica também evidente que a fonte da discrepância mudou de forma drástica e súbita a partir de 2009/10. Entre 2005 e 2009 a maior parte da discrepância originou na importação de frango do Brasil. Ou seja, nesse período o Brasil declarou exportar muito mais frango para Moçambique do que Moçambique declarou ter importado do Brasil. Entre 2011 e 2014 esta discrepância desapareceu, o que possivelmente tem a ver com as melhorias no sistema de gestão dos portos, a introdução da Janela Única e outras medidas tomadas pelo GdM no que tange à importação de frango.

Porém, o Quadro sugere que a redução da importação ilegal do frango do Brasil foi substituída pelo aumento da importação ilegal da África do Sul, possivelmente pela via terrestre. Entre 2011 e 2015 o volume de frango que África do Sul declarou ter exportado a Moçambique foi mais de 6 vezes superior ao volume de frango que Moçambique declarou ter importado daquele país vizinho. Em 2015, a África do Sul reportou a exportação de mais de 17,500 toneladas de frango a Moçambique, o que representaria mais de 60% nas importações Moçambicanas. Estes números sugerem que o volume de frango importado deste único país superou a produção nacional total de frango congelado. De referir que, desde 2013, regista-se também uma discrepância substancial em relação à importação de frango Malawiano. Malawi reportou exportar um total de 1,777 toneladas entre 2013 e 2015, contra apenas 26 toneladas reportado

por Moçambique. A substituição da importação ilegal do Brasil pela importação ilegal de países vizinhos sugere a necessidade de melhorar os sistemas de fiscalização nas fronteiras terrestres com África do Sul, Suazilândia e Malawi.

Finalmente, referir que a África do Sul não é competitiva na produção de frango, tendo importado quase 400,000 toneladas em 2014, maioritariamente do Brasil e da União Europeia. Adicionalmente, o mercado Sul-Africano tem sido ameaçado pelos acordos comerciais com os Estados Unidos da América (EUA) e a União Europeia (UE) que obrigam o livre acesso de produtos avícolas daquelas fontes ao mercado Sul-Africano. Para os produtores dos EUA e UE, o mercado Sul-Africano é altamente apetecível, especialmente para a comercialização de pedaços de frango que têm poucas possibilidades de escoamento nos seus mercados domésticos, Este fenómeno abre espaço a suspeitos de dumping (veja Anexo I para uma discussão mais detalhada) o que põe em causa a produção local.

Gráfico 3: Origem do Frango Importado em Moçambique

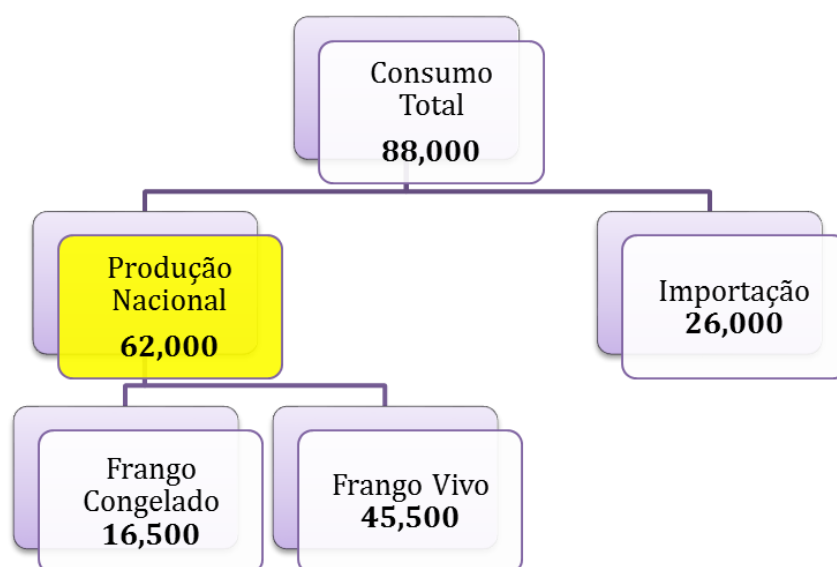


Fonte: UN Comtrade. **Nota:** Para cada ano, a coluna do lado esquerdo indica o volume de frango que os outros países do mundo reportaram ter exportado a Moçambique. A outra coluna indica o volume de frango que Moçambique declarou ter importado dos vários países. O azul refere às importações do Brasil, o vermelho às importações da África do Sul, o verde às importações dos Estados Unidos, e o roxo às importações dos países restantes. Vai no anexo III a tabela com os números exatos.

3.2.3 Consumo

Com base na análise dos dados de produção e importação de frango por Moçambique é possível inferir os volumes de consumo aparente pelo país. O diagrama apresentado na Figura 1 sugere – em síntese - um consumo total de 88,000 toneladas, dos quais 62,000 toneladas ou 70% produzidos domesticamente.

Figura 1. Consumo, Produção e Importação de Frango (em toneladas, 2015)



Fonte: autores

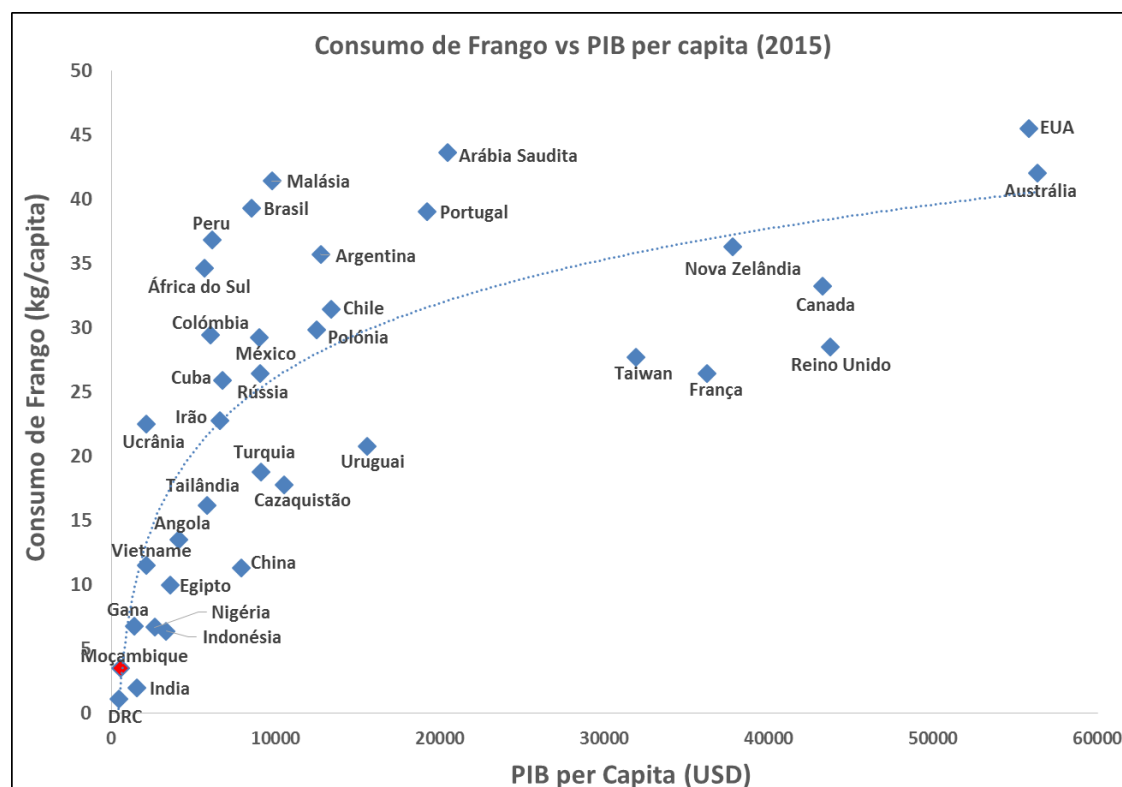
Adicionalmente, com base na *Figura 1*, pode-se fazer três observações relevantes, nomeadamente:

1. O frango vivo constitui metade do consumo total (cerca de 50%), revelando o ainda baixo grau de urbanização, e o hábito ou preferência da população pelo consumo do frango vivo;
2. Ainda que a importação represente cerca de 30% do consumo total de frango, quanto ao consumo de frango congelado, as importações suprem mais de metade da demanda. Ou seja, há um espaço relevante para ampliar a oferta doméstica de frango industrializado.
3. Tendo por base uma população total de 25.7 milhões de pessoas⁸, estima-se que o consumo *per capita* em Moçambique ronda os 3.4 kg por ano.

⁸ Projecções da INE, a partir do último Censo de 2007.

O último ponto revela um grande potencial de expansão do consumo, tendo em vista o natural crescimento da demanda por proteína animal na medida em que a renda das famílias cresce. O Gráfico 4 mostra que existe uma forte correlação entre o PIB per capita e o consumo de frango. Particularmente, em países com baixos níveis de rendimento, o crescimento do PIB é associado ao aumento significativo do consumo de frango. Por exemplo, em Gana, um país com duas vezes o PIB per capita de Moçambique, o consumo per capita de frango é também o dobro, ou seja, quase 7 kg/ano face aos 3.4 kg/ano em Moçambique. Por outro lado, fica evidente do Gráfico que há outros factores, como a cultura e hábitos alimentares, que têm um efeito no consumo de frango. Entre a classe média emergente na China, por exemplo, o porco é mais popular do que o frango, e conseqüentemente a China fica muito abaixo da 'linha de tendência'⁹. No caso da África do Sul, ao contrário, o frango é a carne preferida da classe média baixa, e o consumo *per capita* neste país vizinho aumentou de 21.5 kg em 2000 para 35 kg em 2015. De igual modo, muitos países de Latina América encontram-se acima do *trendline*, indicando uma preferência particularmente alta pelo frango.

Gráfico 4. Consumo de Frango vs PIB Per Capita



Fonte: Autores, com base em OECD, Indexmundi, FMI, Banco Mundial

⁹ A linha de tendência indica o consumo de frango que se esperava com base no PIB per capita

4 Reprodução

Mesmo que o sector de avicultura seja a referência paradigmática do dilema do *ovo ou a galinha*, pode-se dizer que a cadeia começa com as reprodutoras, ou seja, com a produção dos ovos férteis para fornecer às incubadoras. Nem todos os ovos resultam num pinto apropriado para a criação de frango de corte. Pressupõe-se que em cada 100 ovos se produzam 80 pintos. Nesta lógica, os 40.9 milhões de pintos produzidos no país, necessitaram em média de 51.1 milhões de ovos. A *figura 3* ilustra que as empresas Abílio Antunes e Novos Horizontes produziram 19.6 milhões de ovos em 2015. Incluindo o 1 milhão de ovos produzidos pelo Moz Pintos em Boane, a produção nacional de 2015 é estimada em 20.6 milhões de ovos, o que significa que houve uma importação aproximada de 30.5 milhões de ovos.

Estas importações foram feitas principalmente pelas incubadoras da Zona Sul, nomeadamente pela Higest, Irvines, African Chickens, Mozpintos e pela TM Holding. De referir que, por um lado, a Higest está actualmente a investir numa unidade de reprodução localizada em Namaacha, com uma capacidade inicial de 8 milhões de ovos por ano, o que poderá traduzir-se no aumento da produção nacional de ovos nos próximos anos. Por outro lado, assistiu-se recentemente à expansão da capacidade de algumas incubadoras, como por exemplo a Irvines e a African Chickens, o que poderá implicar uma necessidade acrescida de ovos férteis. A leitura do cenário acima descrito permite concluir que o crescimento da produção dos ovos no país pode não traduzir-se necessariamente na redução das importações.

5 Incubação

Actualmente o país conta com 7 incubadoras, sendo que 5 (cinco) estão instaladas na Zona Sul, 1 (uma) na Zona Centro e a outra na Zona Norte (Frango King+NH). O Quadro 6 mostra a distribuição da produção de pintos entre as três zonas do país, indicando que mais de metade dos pintos produzidos em Moçambique são provenientes da Zona Sul. Depois de deduzir as necessidades do sector formal de frango congelado, a *coluna D* revela uma grande diferença regional em termos do destino da produção de pintos. Na Zona Sul do país mais de 83% dos pintos produzidos são utilizados pelo sector informal de frango vivo, enquanto nas Zonas Centro e Norte apenas 45% é destinado para a produção de frangos vivos, tipicamente por pequenos produtores. Sublinhar que uma

pequena parte dos pintos produzidos na Zona Sul é comercializada no sector informal da Zona Centro a preços relativamente competitivos em relação à produção local.

Quadro 6. Produção de Pintos por Região (2015)

Zona do País	A	B	C	D
	Produção de Pintos	Produção de frango congelado (t)	Nº de pintos para a produção de frango congelado (B/(1.35*0,96))	Nº de pintos para a produção de frango vivo (A - C)
SUL	25,200,000	5,500	4,244,000	20,956,000
CENTRO	8,200,000	7,500	5,787,000	2,413,000
NORTE	7,500,000	3,600	2,778,000	4,722,000
TOTAL	40,900,000	16,600	12,809,000	28,091,000

Fonte: Autores

Segundo entrevistas feitas pelos autores, estima-se que o custo da produção de um pinto seja de aproximadamente MZN 19 (ver Quadro 7), sendo que o Preço de Venda ao Público (PVP) do pinto é de MZN 26 na Zona Sul e de MZN 29 na Zona Centro/Norte. Assim, parece que a incubadora tem uma margem de MZN 7 por pinto, correspondendo a 27%. Porém, essa margem de MZN 7 só se materializa se um criador vier até à porta da incubadora, o que poucas vezes acontece. A grande maioria dos pintos é comercializada através de revendedores ou através de lojas da própria incubadora. O Quadro 7 indica que estes canais de comercialização implicam custos adicionais de distribuição, transporte e pagamento da taxa de transporte do pinto. Além disso, o revendedor recebe um desconto médio de MZN 3.25 por pinto. Incorporando estes custos e descontos, a margem da incubadora é estimada em MZN 2.46 por pinto vendido ao revendedor e de MZN 3.65 por pinto vendido nas lojas da incubadora, correspondendo a 9.5% e 14% respectivamente.

Quadro 7. Custos de produção e comercialização de pintos

		Revendedor	Lojas
A	PVP	26.0	26.0
B	Desconto médio	3.25	-
C	Transporte + Taxas	0.25	0.75
D	Custo Estrutura de Distribuição	1.04	2.60
E	Custo Porta	19	19
F	Margem = A - (B+C+D+E)	2.46	3.65
G	Margem (%) = F/A	9.5%	14%

6 Ração

A disponibilidade de ração a um preço competitivo é um factor-chave na determinação da competitividade do sector avícola, na medida em que o custo de ração representa aproximadamente 60% do custo total da criação de frango, e quase 35% do custo do frango congelado na prateleira.

O consumo médio de ração difere entre os vários segmentos do mercado de frango. Com base nas consultas efectuadas, assumimos que um frango criado para o abate no matadouro consome cerca de 2.3 kg de ração para atingir um peso médio de 1.35 kg. No caso da produção familiar o consumo médio está na ordem dos 2.6 Kg de ração para alcançar um peso médio de 1.5 kg/ave, devido às diferentes condições de criação.

O Quadro 8 apresenta as estimativas do consumo nacional de ração, com base no número de pintos usados nos diferentes segmentos do mercado e o consumo médio de ração por segmento de mercado. Estima-se, assim, que a necessidade total de ração foi de 112,120 toneladas em 2015.

Quadro 8: Consumo de Ração na Produção de Frangos Vivos e Industrializados em Moçambique, 2015 (Toneladas)

Mercado	A	B	C
	Nº de Pintos Usados	Consumo Médio de Ração (Kg)	Consumo de Ração (ton) (A x B)
Matadouro	12,800,000	2.3	29,440
Frango Vivo	31,800,000	2.6	82,680
Total	44,600,000		112,120

Fonte: Autores

O cálculo do consumo de ração apresentado no Quadro 8 não difere substancialmente das estimativas da produção nacional, o que mostra que houve pouca importação de ração no país, sugerindo que é um segmento competitivo da indústria. Conforme visto acima, Moçambique contava com 6 produtores de ração em 2015, sendo 4 na Zona Sul (Higest, Merc, CIM e Meadow), 1 na Zona Centro (Abílio Antunes) e 1 na Zona Norte

(Novos Horizontes), que produziram um total de 108.500 toneladas¹⁰. Mais de 60% da produção nacional foi produzida pelas empresas da Zona Sul.

Em termos de composição, 1 kg de ração contém em média cerca de 0,6 kg de milho, 0,3 kg de bagaço de soja, e 0,1 kg de outras matérias-primas como vitaminas, girassol, etc. Nesse sentido, a indústria nacional de ração necessita anualmente de 65,000 toneladas de milho e 32,500 toneladas de bagaço de soja, o que requer a produção de 41.000 toneladas de soja.

O Quadro 9 apresenta os custos estimados de produção de ração. Pode-se observar que as matérias-primas constituem 91% do custo total de produção da ração, com maior destaque para o custo de milho e do bagaço de soja que representam 77% do custo total da ração.

Quadro 9: Estimativas de Custos de Produção de Ração em Moçambique

Componente	Custo (MZN/kg de ração)	% do Custo
Milho	9	41%
Bagaço de Soja	8	36%
Outras Matérias-primas	3	14%
Outros Custos (Fábrica, Equipamento, Electricidade, Salários, etc.)	2	9%
Total	22	100%

Fonte: Autores

O Quadro 10 apresenta os preços médios atuais de venda de ração de frangos de corte, a MZN 27.4 por kg de A1, e de MZN 26.2 por kg de A2¹¹. Similar ao caso dos pintos, para apurar as margens dos produtores de ração é preciso considerar os custos de transporte e distribuição, bem como os descontos ao PVP (Preço de Venda ao Público) oferecidos aos revendedores.

¹⁰ Importa referir que possivelmente uma pequena parte da produção da ração é destinada para outros tipos de criação animal, como por exemplo cavalos, suínos, coelhos, etc.

¹¹ A ração A1 é usada para os pintos até 21 dias de vida. A ração A2 tem uma composição diferenciada de proteínas, cálcio e fósforo e destina-se a pintos a partir de 22 dias de vida até ao abate.

Quadro 10. Estimativas dos Preços de Venda de Ração

Tipo de Ração	PVP Médio (saco 50 kg)	PVP Médio (kg)
A1	MZN 1370	MZN 27.4
A2	MZN 1310	MZN 26.2

Fonte: Autores

O Quadro 11 mostra que a margem dos produtores de ração é positiva, entre os 4.0% e 5.7%, mas mais baixa do que para os produtores de pintos. A razão das margens relativamente reduzidas provavelmente diz respeito às condições de competição, no sentido em que é possível produzir a ração com tecnologias básicas, enquanto que a produção de pintos necessita de sistemas mais complexos de incubação.

Quadro 11. Estimativas das Margens na Produção e Comercialização de Ração (MZN/kg)

		Revendedor	Lojas
A	PVP médio	26.7	26.7
B	Desconto médio (8%)	2.15	-
C	Transporte + Taxas	0.50	0.5
D	Custo Estrutura	1.07	2.67
E	Custo Porta Fábrica	22	22
F	Margem = A - (B+C+D+E)	0.98	1.53
G	Margem (%) = F/(A-B)	4.0 %	5.7%

Fonte: Autores

Aquisição da Matéria-Prima para a Produção da Ração

Moçambique possui condições excepcionais para a produção de soja e milho, principalmente nas zonas Centro e Norte. Contudo, mais de 50% do milho e soja consumido pelo sector de avicultura é importado. Enquanto as fábricas de ração do Centro e Norte são alimentadas quase na totalidade pela matéria-prima produzida localmente, as fábricas de ração no Sul, que representam cerca de 60% da produção nacional, são obrigadas a recorrer às importações regulares de soja e de milho, principalmente da África do Sul. Um dos principais factores que explica este cenário é a

distância que separa estes operadores das zonas de grande produção de milho e soja¹², o que limita a aquisição destes insumos devido ao alto custo de transporte praticado no mercado.

Entretanto, uma análise preliminar sobre a competitividade da matéria-prima nacional sugere que, no médio prazo, com um aumento da produtividade do milho e da soja, será possível substituir as importações.

Soja

Segundo Hanlon e Smart (2012), o empurrão dado pelos doadores e ONGs fez da cultura da soja uma história de sucesso – uma cultura lucrativa para pequenos proprietários de terra que está a crescer rapidamente.

O país tem três zonas distintas com as condições agro-climáticas para a produção de soja (Alta Zambézia, Angónia em Tete, e Barue em Manica). A produção de soja em Moçambique cresceu rapidamente nos últimos anos, saindo dos 4,000 toneladas em 2008, para pouco mais de 40,000 toneladas em 2014. Importa referir que houve uma descida da produção em 2015 até 30,000 toneladas, devido às chuvas intensas que comprometeram a colheita. Para 2016, a previsão é que a produção volte às 40,000 toneladas. Sublinhar que no presente ano, a produção de soja poderá estar comprometida devido a baixa pluviosidade.

Esta tendência de crescimento foi impulsionada, por um lado pelo crescimento da indústria avícola que provocou uma maior procura pelo grão de soja, por outro lado, pela assistência sistemática e orgânica fornecida por várias organizações internacionais que promoveram esta cultura junto dos produtores pequenos e emergentes a quem ensinaram as boas práticas de cultivo, o que levou com que atingissem níveis de produtividade que lhes confere uma boa margem de lucro.

De facto, de acordo com USAID/SPEED (2014), um produtor típico de soja, com uma produtividade de 1.2 ton/ha, tem custos de produção de MZN 6/kg. Com um preço médio de venda de MZN 15/kg, o produtor tem um retorno de MZN 9/kg. O estudo fez um exercício para outras culturas e ficou evidente que a soja é uma cultura muito

¹² Para o caso de milho são aproximadamente 1200 km de Maputo às zonas de produção de milho da Província de Manica. Para a soja, são pelo menos 1800 km até as zonas de grande produção na Alta Zambézia.

atractiva para os produtores, visto que a margem de lucro é alta comparativamente a outras culturas. Apesar do sucesso desta cultura, há desafios que minam o desenvolvimento do subsector ao ponto de substituir as importações. Com acesso a semente melhorada, fertilizante e serviços de mecanização, os produtores de soja podiam aumentar ainda mais a sua produtividade, o que resultaria num aumento da produção e redução do preço de soja.

O preço de compra de soja ao produtor nos últimos anos foi de aproximadamente MZN 15/kg. Uma vez que a grande maioria desta mercadoria é vendida para os consumidores das zonas Centro e Norte significa que para os produtores de ração dessas regiões a compra de soja nacional é mais fácil e barata do que a importação de soja que é adquirida no mercado internacional. Atualmente, a necessidade de soja de Abilio Antunes e de Novos Horizontes é estimada em 15,000 toneladas por ano. Olhando para os níveis de produção actual de soja, pode-se afirmar que a produção interna facilmente satisfaz a demanda dos consumidores desta região. Porém, os produtores localizados em Maputo, que ficam a 1800-2000 km das maiores zonas de produção de soja, enfrentam um custo de transporte muito elevado, cerca de MZN 5/kg, significando que o custo de soja na porta de fábrica no sul será de MZN 20/kg. Este preço é similar ao preço praticado no mercado internacional. Porém, muitos dos produtores optam pela importação por conta de riscos logísticos e de qualidade. Alguns produtores tem maquinaria que requer matéria-prima com um grau de humidade específica, exigência essa que não encontra uma garantia no mercado nacional. O actual risco cambial pode alterar o balanço de riscos de aquisição local vs importação. Contudo, devido às más colheitas na campanha 2015-16, não existia o produto suficiente no mercado, o que obrigou aos operadores de continuar a importar a matéria-prima.

É preciso sublinhar que o preço internacional de soja¹³ diminuiu nos últimos anos, de \$550/ton em 2013 a \$380/ton em Maio de 2016. Porém, a depreciação do Metical nos últimos dois anos fez com que o preço de referência em Meticais não acompanhasse esta tendência, visto que \$550/ton correspondeu a MZN 16,5/kg em 2013, enquanto \$380/ton equivale MZN 21/kg com o câmbio de Junho de 2016 de MZN 55/USD. Para além destes factores, os produtores de ração que importam a matéria-prima enfrentam um custo adicional visto que os comerciantes internacionais de cereais não permitem o transporte directo de soja da América Latina à Maputo, obrigando o uso dos seus

¹³ Rotterdam, CIF

parceiros na África do Sul. Em outras palavras, os produtores nacionais são obrigados a importar soja da Argentina, por exemplo, através de intermediários na África do Sul. Isto aumenta o custo e o risco cambial, visto que a transação é feita explicitamente em Rand, mas tem por parâmetro também o dólar americano.

Em Junho de 2016, o custo de soja importado através da África do Sul foi de MZN 19/kg, mas é previsto que aumente para MZN 25/kg nos próximos meses, devido à seca que se fez sentir este ano no Sul de Moçambique, grande parte da África do Sul, Zimbabwe e da Zâmbia.

Um outro constrangimento no uso da soja local é a falta de uma indústria forte de processamento de soja. Por um lado, isto obriga os produtores de ração a comprarem o grão de soja inteiro ao invés do seu subproduto, o bagaço de soja, por outro lado, o produtor de ração assume os custos da transformação do grão de soja em bagaço. Esta situação contribui em parte para o encarecimento da ração.

Da análise feita pela ACET (2014b) sobre o sector de soja na África, conclui-se que o desenvolvimento do sector em Moçambique foi quase paradoxal à experiência de outros países. Nos países actualmente altamente competitivos na produção de frango, a história do crescimento do sector avícola deu-se num contexto em que já existia um sector de soja desenvolvido, onde o principal produto de interesse era o óleo de soja, e o bagaço apareceu como um sub-produto no processo de extração. Este bagaço era vendido à indústria avícola a um preço marginal, normalmente mais baixo do que o preço do próprio grão de soja. Este facto impulsionou o crescimento acelerado do sector avícola nesses países.

Em Moçambique, este processo aconteceu no sentido inverso, ou seja, o sector de soja apareceu em resposta ao crescimento do sector avícola onde o principal produto de interesse é o bagaço de soja ao invés do óleo. Como resultado, o bagaço é mais caro do que seria se fosse um subproduto de uma indústria cujo objectivo principal é a produção de óleo de soja. O mercado de óleo de soja em Moçambique é limitado uma vez que a maioria dos consumidores prefere outros tipos de óleos, geralmente mais baratos, como é o caso do óleo de palma importado da Ásia e de girassol produzido localmente.

A soja é uma leguminosa de excelente fonte protéica, daí que para além do óleo de soja, existem outros produtos derivados da soja altamente nutritivos para o ser humano, nomeadamente: cereais, farinhas, misturas preparadas, bebidas, alimentos para bebês, alimentos dietéticos, etc. Em Moçambique, o uso de soja para o consumo humano é relativamente baixo, ou quase inexistente, devido aos hábitos alimentares, e até ao momento não houve um esforço maior para a promoção desta cultura como o alimento humano (USAID SPEED 2016). Em Africa, o consumo desta cultura é mais significativo em países como Malawi, República Democrática do Congo e Nigéria. Além de vantagens nutricionais e de saúde, o consumo impulsiona a agregação de escala no sector de produção de soja que, no médio a longo prazo, podia aumentar a produção, produtividade e competitividade, e baixar os preços.

Nesta ordem de ideias, um dos pontos-chave a tomar em consideração no desenho de estratégias para impulsionar o sector de frango em Moçambique é a promoção de uso de soja na dieta alimentar da população, incluindo o óleo de soja, que não tem colesterol.

Milho

O milho é considerado um dos alimentos mais nutritivos que existe, pois contém praticamente todos os aminoácidos. Para além do uso do milho para o consumo humano ele é usado na produção de ração animal. O milho branco é o mais usado em Moçambique e há pouca disponibilidade de milho amarelo no mercado nacional. Contudo, apesar de ser impopular, o milho amarelo tem maior valor nutricional e é muito usado na alimentação animal. A escassez de milho amarelo no mercado doméstico abre espaço para que o Governo mobilize os seus parceiros de cooperação e agências de desenvolvimento para implementarem programas de assistência e fomento para o cultivo do milho amarelo, com o objectivo específico de fornecer a indústria de ração.

O aumento da disponibilidade de milho e soja nacional a preços competitivos poderia em grande medida reduzir os custos e riscos cambiais dos produtores de ração, e consequentemente assegurar uma ração mais barata aos produtores de frango, com efeitos substanciais na competitividade do frango nacional. Num cenário onde houvesse garantia de disponibilidade de soja e milho nacional de qualidade a MZN 15/kg e MZN 8/kg respectivamente, o custo da produção de ração poderá diminuir de MZN 22/kg a MZN 15/kg.

7 Criação

Na análise dos custos de criação de frango é preciso fazer-se uma distinção entre a produção comercial em escala, cuja produção se destina maioritariamente aos matadouros, e a produção por pequenos criadores para o mercado de frango vivo. Um outro aspecto distintivo é que o último grupo paga o preço de venda ao público (PVP) na compra dos insumos, enquanto que o primeiro grupo tem descontos por comprar em grandes quantidades. No entanto, como iremos mostrar a seguir, o pequeno criador consegue vender o seu frango no mercado informal a um preço superior ao do *produtor comercial*, basicamente pelas condições diferenciadas nos dois segmentos do mercado, onde os matadouros são obrigados a ajustar os seus preços em função do comportamento do preço de frango importado.

Primeiro, consideramos o caso de um produtor que tem o desconto do preço PVP. O Quadro 12 mostra que o custo de criação de frango para um produtor comercial é de MZN 69.09/kg. No caso de empresas integradas, que fazem a sua própria criação, este seria o preço do frango na entrada do matadouro. No caso de empresas integradas que fazem a criação através de *outgrowers*, a empresa necessita pagar uma margem ao criador. Neste caso, assumimos que o *outgrower* que recebe MZN 76/kg terá um lucro de aproximadamente MZN 7 /kg.

Quadro 12. Estimativas dos Custos de Criação (Produtor Comercial) para frango de 1.35 kg e mortalidade (4%)

	A	B	C	D	E
	Uni- dade	Preço (MZN) por unidade	Necessidade por Frango	Necessidade por kg de frango (D = C/(1.35 x 0.96))	Custo por kg de frango (B x D)
Pinto	Pintos	22.75	1	0,77	17.55
<i>Ração A1</i>	<i>Kg</i>	<i>25.21</i>	<i>0.900</i>	<i>0.69</i>	<i>17.51</i>
<i>Ração A2</i>	<i>Kg</i>	<i>24.10</i>	<i>1.400</i>	<i>1.08</i>	<i>26.03</i>
Ração	-	-	2.300	1.77	43.54
Outros (Vacinas, Vitaminas, Cama, Salários, Aquecimento, renda Electricidade, etc.)	-	-	-	-	8
Total	-	-	-	-	69.09

Fonte: Estimativa dos Autores

O uso do modelo de *outgrower* representaria assim um custo adicional de MZN 7/kg para as empresas integradas, que é a margem de lucro do *outgrower*. Porém, a criação em grande escala pela própria empresa pode envolver riscos e custos mais elevados, neste caso sob a forma de 'outros custos' (ver Quadro 12). Na realidade, a experiência sugere que o sistema de outgrowers parece ser um modelo eficiente para o frango congelado na medida em que o integrador compartilha os riscos com o outgrower, este assumindo o risco de criação e o integrador o risco de mercado. Para o outgrower, este modelo permitiria o acesso ao financiamento da banca comercial para financiar não apenas a operação como sua expansão.

A seguir, consideramos os custos de criação de um avicultor independente do sector informal que vende no mercado de frango vivo (*Quadro 13*). Este produtor enfrenta custos de insumos ao PVP e vende o frango vivo a um preço mais alto comparativamente ao outgrower.

Quadro 13. Estimativas dos Custos de Criação (Custos PVP) para frango de 1.5 kg, com mortalidade (4%)

	A	B	C	D	E
	Unidade	Preço (MZN) por unidade	Necessidade por Frango	Necessidade por kg de frango (D = C/(1.5 x 0.96))	Custo por kg de frango (B x D)
Pinto	Pintos	26	1	0,69	18.06
<i>Ração A1</i>	<i>Kg</i>	<i>27.40</i>	<i>0.900</i>	<i>0.63</i>	<i>17.13</i>
<i>Ração A2</i>	<i>Kg</i>	<i>26.20</i>	<i>1.700</i>	<i>1.18</i>	<i>30.92</i>
Ração	-	-	2.600	1.81	48.05
Outros (Vacinas, Vitaminas, Cama, Salários, Aquecimento, renda Electricidade, etc.)	-	-	-	-	8
Total	-	-	-	-	74.11

Uma análise do Quadro 13 permite concluir que neste caso, o custo de produção do produtor familiar é de MZN 74.11/ kg, para o caso de um avicultor com uma boa gestão do seu aviário. Um criador menos organizado podia ter um consumo médio de ração por frango mais alto. Se o consumo médio fosse de 3 kg por frango, o custo seria de MZN 81.4 / kg. O preço médio de frango vivo no mercado informal ronda os MZN 130 por unidade de 1.5 kg, que implicaria um preço de MZN 86.7/kg. Desta forma, o lucro do criador informal é de MZN 12.6/kg. Assim, o avicultor familiar tem aparentemente uma

margem de lucro mais elevada (12.6 MZN/kg) do que o avicultor comercial que vende ao matadouro (MZN 7/kg).¹⁴

Acresce lembrar que o mercado informal não permite o mesmo nível de escala. Ou seja, um criador familiar que escoar a sua produção directamente, sem intermediários e sem ter de levá-la aos mercados (abre as portas e vende a sua produção), ganha uma margem elevada (18.9 MZN/ave). Mas se quiser aumentar a produção é obrigado a recorrer a outros canais de comercialização, o que envolve a partilha da margem com intermediários (“mamanas”), os riscos de crédito porque os intermediários não costumam pagar no momento da compra, e custos/riscos logísticos ligados ao transporte ao mercado.

Em conclusão, o sistema informal representa uma base sólida para o aumento da renda familiar, mas não permite um desenvolvimento sustentável do sector no médio-longo prazo por apresentar limitadas possibilidades de expansão, ainda que possa representar uma alternativa atraente de geração de emprego e renda para famílias que tenham a vontade de empreender. Nesse sentido, pode ser promovido como elemento de uma política equilibrada e integrada. Por sua vez, o modelo integrado revela-se eficiente ao permitir uma divisão de riscos de produção, e de mercado entre os criadores e os matadouros. Para além disso, é um sistema que facilmente permite um crescimento rápido dos níveis da produção de frango uma vez que garante o escoamento da produção e o financiamento dos insumos.

No que tange às margens, os produtores familiares atingem margens superiores (quase o dobro) às dos produtores comerciais, conforme mostra o Quadro 13. Contudo, sublinhar que estas margens podem ser reduzidas dependendo da modalidade de venda do produto. Na entrada de intermediários, por exemplo, o custo por ave (MZN 108.5) sobe automaticamente pois implica custos adicionais de transporte, enquanto o preço que o criador recebe desce para acomodar a margem do intermediário. Adicionalmente, enquanto as margens do criador informal são aparentemente maiores em termos percentuais, as mesmas poderão ser insuficientes para gerar os recursos necessários para o alargamento da produção. Neste sentido, compensa estabelecer parceria com um

¹⁴ Por ave, o avicultor informal tem um custo médio de MZN 111.2 e uma margem de MZN 18.8, enquanto que o avicultor formal tem um custo de MZN 93.3 e um lucro de MZN 9.3 por ave engordada.

matadouro, que assume o escoamento e define a priori a margem do avicultor, o que permitirá uma produção em escala, solução necessária para cobrir a procura interna.

8 Matadouro e Distribuição

De acordo com o Quadro 2, há atualmente 4 matadouros industriais em operação, que produziram cerca de 16,600 toneladas de frango congelado em 2015. Dos matadouros em actividade, a Abilio Antunes destaca-se como o maior processador de frango em Moçambique.

Os custos de processamento do frango no matadouro são estimados em MZN 19/kg, sendo MZN 3/kg custos de empacotamento, e MZN 16/kg outros custos, principalmente custos com pessoal, serviços externos, eletricidade e amortizações dos equipamentos.

Assim, para empresas integradoras que comprem o frango aos *outgrowers* ao preço de MZN 76/kg, o custo do frango à saída do matadouro seria de MZN 95/kg. Porém, aqui é importante considerar as perdas de peso registadas durante o processamento do frango no matadouro. Após o abate, o frango perde peso devido à retirada das penas, das miudezas e à perda do sangue. Durante este processo, o frango perde cerca de 25% do seu peso. Em outras palavras, para cada ave que entra no matadouro com 1,35 kg, sai uma carcaça com um peso médio de 1 kg. Nessa lógica, para apurar-se o custo real de produção de frango congelado (a carcaça), é preciso fazer um ajuste ao custo por quilograma. Assim, o custo do frango na saída do matadouro em termos de volume de carcaça seria de MZN 95/0.75 kg, o que equivale a MZN 127/kg. Porém, a carcaça pode voltar a ganhar algum peso na fase subsequente do processamento no matadouro, através da absorção de água por imersão ou injeção da salmoura (veja abaixo). Desta forma, o peso final da carcaça congelada representa aproximadamente 80% do peso do frango vivo que entrou no matadouro. Assim, podemos assumir que o custo por quilograma de carcaça na entrada do matadouro é de MZN 95/0.8 kg, o que equivale a MZN 119/kg.

No entanto, importa referir que parte das miudezas incluídas na perda de 25% do peso do frango vivo, também podem ser comercializadas, incluindo as moelas, as patas e o coração. Estima-se que de 1.35 kg de frango vivo que deu origem a 1.08 kg de carcaça, é possível vender-se as miudezas ao valor de aproximadamente MZN 6, o que representa

MZN 5.5/kg de carcaça. Este valor pode ser deduzido do custo por kg da carcaça. Assim, o custo final de frango congelado é de aproximadamente MZN 113.5/kg.¹⁵

Este é um custo estimado médio, o que significa que podem existir diferenças entre empresas, dependendo em grande parte do modelo de negócio. Por exemplo, uma empresa que tem os seus próprios pavilhões, como é o caso da Abilio Antunes, pode ter custos de criação mais baixos em relação a empresas que trabalham com outgrowers. Um outro factor determinante é o custo da ração. Geralmente, as empresas localizadas nas Zonas Centro e Norte do país têm custos de produção da ração relativamente inferiores à indústria da Zona Sul devido à proximidade dos centros de produção dos insumos de soja e milho. Finalmente, a compensação da perda de peso pode ter um impacto significativo no custo de produção. Ou seja, quanto maior for a compensação, quer por imersão ou injeção, menor é o custo. De referir que as margens de lucro na parte do matadouro são geralmente finas relativamente às margens de lucro na produção de pintos e ração.

Depois da saída do matadouro, estima-se que uma empresa integrada de produção de frango congelado enfrenta custos de MZN 10/kg associados ao transporte e à estrutura comercial, incluindo merchandising e publicidade. Assim, o custo médio total do frango congelado produzido localmente é de MZN 123.5/kg (ou um pouco menos para empresas que fazem a criação *in-house*).

Frango Importado

O Quadro 14 apresenta os custos de frango importado. Com um preço CIF de USD 1650/ton e com a taxa de câmbio de Junho de 2016 de MZN 55/USD, calcula-se um preço CIF de MZN 90.75/kg. Adicionando os direitos de importação, os custos de transporte da fronteira até ao consumidor, e a margem do importador, temos um custo acumulado de MZN 134.28/kg. Neste cenário o vendedor importa diretamente. Se o vendedor (lojista) compra frango importado de um intermediário, o custo poderá ficar mais alto.

¹⁵ É importante referir que o custo por kilograma (kg) não é igual para todos os tamanhos de carcaça. Por exemplo, o custo por kg de um frango congelado de 1,4 kg é mais baixo do que o custo por kg de um frango congelado de 1,1 kg. Nos preços por kg referidos a seguir, assumimos um produto final de frango congelado de 1.1 a 1.2 kg, que é o produto congelado mais vendido em Moçambique.

Quadro 14: Custo de frango importado¹⁶

	Valor	Custo Sub-Total
Preço CIF (MZN)	90,75	90,75
Direitos (20%)	18,15	108,9
Transporte	3	111,9
Margem 20%	22,38	134,28

Fonte: Cálculo dos Autores

Desta forma, as margens das empresas nacionais de produção de carne de frango devem ser baixas para poder competir com o frango importado legalmente, considerando que o revendedor (loja ou supermercado) irá demandar a mesma margem que ganha na venda do frango importado, ou seja de aproximadamente 20%. Neste contexto, mesmo assumindo uma margem de apenas 1% para o matadouro¹⁷, o custo acumulado de frango nacional seria de MZN 149/kg ($123 \times 1,01 \times 1,2$), superior ao custo equivalente do frango importado em quase MZN 15/kg.

9 IVA

De acordo com o Código do IVA, aprovado pela Lei 32/2007, as transmissões de bens e prestações de serviços no território nacional e a importação de bens estão sujeitas a Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA).

Para o caso do frango importado a cobrança do IVA tem sido regular e não goza de nenhuma excepcionalidade. Assim, acrescentando os 17% do IVA sobre o custo acumulado de MZN 134.3/kg, o preço do frango importado na prateleira, que obedeceu todos os trâmites legais, é de MZN 157.1/kg.

Contrariamente ao primeiro cenário, o frango nacional goza de uma *isenção limitada*. Segundo a Lei 3/2012, que altera o Código do IVA (CIVA) aprovado pela Lei 32/2007, o frango nacional fica isento do IVA ao longo do processo produtivo até à primeira

¹⁶ O preço de venda apresentado nesta figura é válido para o frango importado do Brasil, comercializado na cidade de Maputo.

¹⁷ As empresas integradas operam com margens muito finas, e geralmente o lucro na venda de pintos e ração é muito mais alto do que o lucro derivado do processamento do frango no matadouro.

transmissão (Artigo 9, n.º7)¹⁸. Entende-se no presente texto como primeira transmissão, toda a compra directa ao produtor. Neste caso, a venda do frango congelado pelo matadouro ao intermediário ou consumidor final fica isenta do IVA. Porém, na interpretação do CIVA pela ATM, a venda do frango pelo intermediário ao consumidor final é passível de cobrança do IVA, por se tratar de uma segunda transmissão.

Contudo, nem sempre cobrou-se o IVA na segunda transmissão do frango nacional. Apenas em 2015 é que a Autoridade Tributária (ATM) auditou e exigiu alguns revendedores o acréscimo do IVA na venda do frango nacional. De referir que o CIVA é susceptível a diferentes interpretações nesta matéria. Fica evidente que o frango comercializado no supermercado não goza de isenção nos termos do Art.9 N.º7, por não se tratar de uma actividade agrícola, nem nos termos do Art.9 N.º10¹⁹ que define vários produtos de primeira necessidade que sempre são isentos. Porém, a isenção da primeira transmissão, no abrigo do Art.9 N.º7, sem a isenção da segunda transmissão, cria uma distorção na cobrança do imposto. O IVA é um imposto que funciona em cadeia, onde apenas o último ponto da cadeia, o consumidor final, de facto assume o custo económico. Os agentes económicos ao longo da cadeia produtiva simplesmente remetem à ATM a diferença entre o IVA cobrado na venda dos seus produtos e o IVA pago na compra dos insumos, sempre devendo sair com uma balança zero. Este sistema também assegura que nunca cobra-se IVA sobre um preço que já inclui IVA. Os produtores de frango congelado, ao venderem o seu produto final sem IVA (Art.9 N.º7), não podem deduzir o IVA pago nos insumos (Art.19 N.º1)²⁰, que conseqüentemente é incorporado no custo de produção e no preço de venda. Significa que, ao cobrar IVA na segunda transmissão, de facto cobra-se IVA sobre um preço que já inclui IVA, aumentando artificialmente o preço do frango congelado moçambicano. Neste âmbito, pode-se interpretar a linha e) do

¹⁸ Estão isentas do IVA as transmissões de bens e prestações de serviços efectuados no âmbito de uma actividade agrícola, silvícola, pecuária ou de pesca e, nestas, as de transformação efectuadas com carácter acessório pelo próprio produtor sobre os produtos provenientes da respectiva produção, utilizando os seus próprios recursos, desde que essa transformação seja efectuada por meios normalmente utilizados nas explorações agrícolas, silvícolas, pecuárias e de pesca.

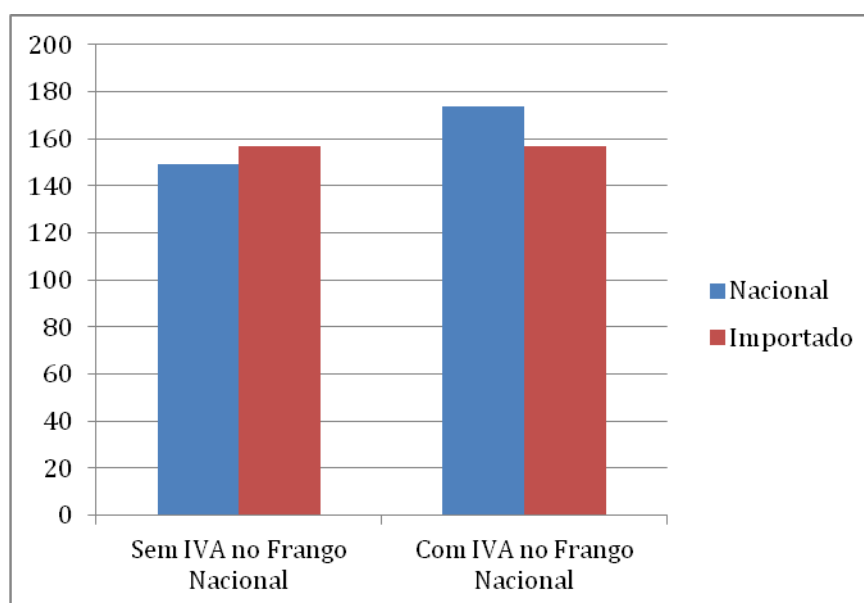
¹⁹ Estão isentas do IVA as transmissões de milho, farinha de milho, arroz, pão, sal iodado, leite em pó para lactentes até um ano, trigo, farinha de trigo, tomate fresco ou refrigerado, batata, cebola, carapau congelado, petróleo de iluminação, jet fuel, e bicicletas comuns, preservativos e insecticidas.

²⁰. 'Só pode deduzir-se o imposto que tenha incidido sobre bens ou serviços adquiridos, importados ou utilizados pelo sujeito passivo para a realização das seguintes operações: a) transmissões de bens e prestações de serviços sujeitos a impostos e dele não isenta'.

Art.9, N^o12²¹ do CIVA como conferindo isenção do IVA na segunda transmissão do frango congelado.

O Gráfico 5 mostra que a cobrança do IVA na segunda transmissão do frango moçambicano implica o aumento do preço ao consumidor final na prateleira da loja na ordem dos 17%. Assim, o preço mínimo de venda do frango nacional sai dos MZN 149/kg para os MZN 174/kg com o IVA incluído, uma subida que compromete substancialmente a competitividade do frango nacional face ao importado, como iremos mostrar em seguida.

Gráfico 5: Efeito do IVA no preço final ao consumidor



Fonte: Autores

O Quadro 15, por sua vez, apresenta os preços de frango verificados pela equipa de trabalho em vários pontos de venda. Pode-se observar cinco pontos distintos, a saber:

1. Até ao momento, a cobrança do IVA no frango nacional tem-se verificado em um número muito limitado de supermercados²². Este cenário pode ser explicado pela fraqueza das instituições de fiscalização e/ou pelo tratamento diferenciado entre os supermercados pela ATM. Por exemplo, em Maputo verificou-se que o

²¹ Estão isentas do IVA as transmissões de bens afectos exclusivamente a um sector de actividade isento ou que, em qualquer caso, não foram objecto de direito à dedução e bem assim as transmissões de bens cuja aquisição tenha sido feita com exclusão do direito a dedução nos termos do artigo 20

²² Dos maiores supermercados visitados (Shoprite, SuperSpar, Recheio, Extra), apenas apenas um supermercado é que cobra o IVA na venda do frango nacional.

frango nacional vendido no *Supermercado 1* é vendido sem a cobrança do IVA, enquanto que o vizinho *Supermercado 2* cobra o IVA no mesmo frango. Para o caso de Chimoio, o preço do frango da Abilio Antunes no *Supermercado 4* é exatamente 17% mais alto do que o mesmo frango a venda no *Supermercado 3*, uma diferença que se explica pela cobrança do IVA por um e não pelo outro.

2. Todos os supermercados observados incluem o IVA no preço de venda do frango importado, em observância da lei.
3. Nos supermercados onde o IVA não é cobrado no frango nacional, este fica muito competitivo em relação ao frango importado. Por exemplo, no *Supermercado 1* em Maputo, o nacional de 1.1 kg é MZN 16 mais barato do que o frango importado com o mesmo peso. No *Supermercado 3* em Chimoio a diferença é muito maior ainda, situando-se nos MZN 45.
4. Nos supermercados em Maputo que cobram o IVA no frango nacional, o frango importado sai da prateleira a um preço mais baixo em relação ao nacional. Já nas zonas Centro e Norte, apesar da inclusão do IVA, o frango nacional continua a sair a um preço mais baixo relativamente ao frango importado. Contribuem para este cenário o custo logístico mais alto de transporte do frango importado e o baixo custo de produção dos produtores locais. A título de exemplo, no *Supermercado 4* em Chimoio o frango da Abilio Antunes de 1.1 kg, mesmo com a inclusão do IVA, sai MZN 10 mais barato do que o importado com o mesmo peso.
5. Nos mercados informais vende-se quer o frango nacional quer o frango importado sem a inclusão do IVA. Geralmente, nestes pontos de venda o frango importado é fruto de contrabando dos países vizinhos e sai a um preço mais baixo do que o frango nacional. No caso dos mercados de Maputo, este frango é proveniente da África do Sul e no caso de Gúruè, de Malawi.

De sublinhar que alguns produtores nacionais têm estado a dar descontos aos supermercados, mesmo que isso implique um prejuízo para a empresa. Esta acção visa mitigar o aumento do preço do frango com a inclusão do IVA.

Quadro 15. Preços de frango em diferentes pontos de venda (Junho 2016).

Local	Ponto de Venda	Produto	Peso (kg)	Preço (MZN)	Preço/kg
Maputo	Super-mercado 1	Perdix (Bra)	1.1	175	159.1
		Higest	1.1	159	144.5
	Super-mercado 2	Perdix (Bra)	1.1	169	153.6
		Higest	1.1	179	162.7
	Mercado	Daybreak (RSA)	1.3	165	126.9
		Higest	1.4	190	135.7
Chimoio	Super-mercado 3	Abilio Antunes	1.1	145	131.8
		Perdix (Bra)	1.1	190	172.7
	Super-mercado 4	Perdix (Bra)	1.1	179	162.7
		Abilio Antunes	1.1	169	153.6
		Higest	1.1	179	162.7
	Nampula	Super-mercado 5	Novos Horizontes	1.1	140
Super-mercado 6		Higest	1.1	179	162.7
		Perdix (Bra)	1.1	179	162.7
Gúruè	Mercado	Novos Horizontes	1.2	180	150
		Malawi (Mwi)	1.1	160	145.5
	Loja	Perdix (Bra)	1.1	195	177.3
		Malawi (Mwi)	1.1	195	177.3

Fonte: autores

Legenda:

- As linhas cinzas correspondem a frango importado
- Os números **boldados** indicam preços sem IVA

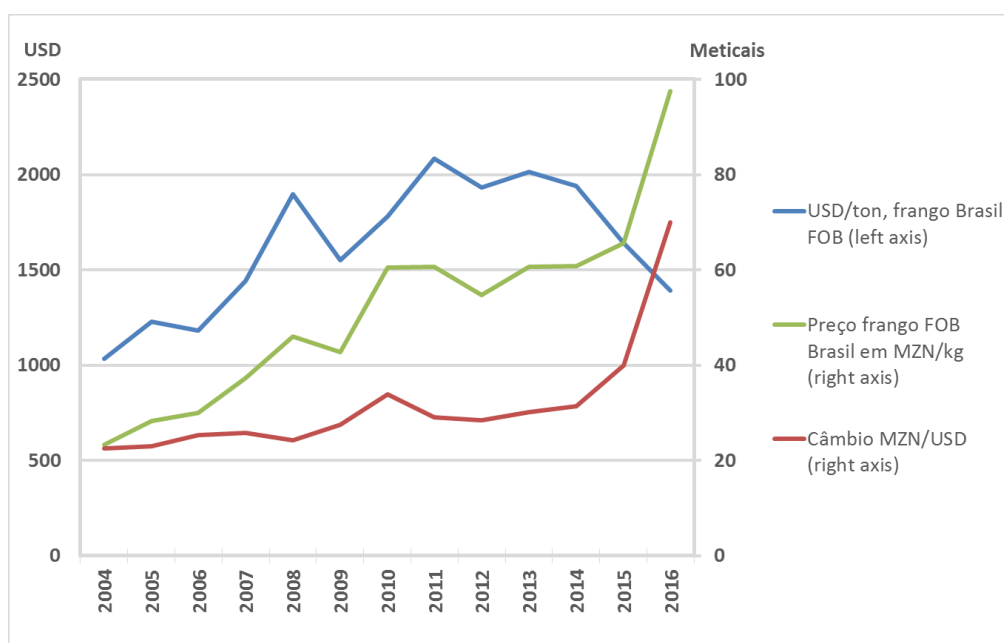
A inclusão do IVA na segunda transmissão do frango nacional, conforme avançado neste texto, põe em causa a competitividade do frango nacional em relação ao frango importado. Apesar de até o momento este efeito só se fazer sentir em um número limitado de grandes supermercados, a situação podia agravar se houver alterações dos seguintes parâmetros:

1. Na medida em que mais supermercados, lojas e mercados começarem a cobrar o IVA na venda do frango nacional, a competitividade de frango nacional seria comprometido em mais canais de comercialização, e os importadores ganhariam em escala, diluindo os custos de transação no processo de entrada e distribuição no país.

2. Continuação da tendência decrescente dos últimos anos do preço de frango no mercado internacional eventualmente colocaria em perigo a competitividade do frango nacional, incluindo a produção da Zona Centro/Norte.
3. Uma eventual apreciação do Metical tornaria o frango importado mais barato (e inversamente).

Em toda a discussão da competitividade do frango nacional em relação às importações, vale a pena destacar o efeito que teve a depreciação do metical em mais de 50% desde 2014. O Gráfico 6 ilustra que a depreciação protegeu os produtores nacionais da redução do preço de frango no mercado internacional nos últimos dois anos. Enquanto o preço FOB do frango brasileiro caiu em 30% em termos de USD, o preço equivalente em meticais continuou a subir.

Gráfico 6: Preço Internacional de Frango e Câmbio do Metical



Fontes: FAO, Banco Mundial

Se esta depreciação não tivesse acontecido, as contas apresentadas no Quadro 14 seriam bem diferentes. Neste caso, com MZN 35 / USD, o frango importado estaria nas prateleiras dos supermercados, com o IVA já incluído, a um preço de MZN 101.5/kg. Com este exercício cambial, podia-se perguntar como é que o frango nacional competiria nessa altura. Esta pergunta é respondida em parte pelo preço de frango no mercado internacional que era mais alto em relação ao preço praticado em 2016 (Gráfico 1). Outra parte da resposta pode ser encontrada na má aplicação do conceito do IVA pelos

importadores, que inflacionava as suas margens. No Quadro 16 o IVA é ilustrado numa coluna separada porque no funcionamento normal do IVA este é pago pelo consumidor final e não devia ser tratado como um custo de produção. Porém, entende-se que vários importadores durante muito tempo assumiram este imposto como um custo, o que levou-os a calcular as suas margens sobre o valor que já incluía o IVA pago na fronteira, quando de facto este IVA pode ser deduzido do IVA cobrado ao seu cliente, entregando à ATM apenas a diferença.

Quadro 16: Custo de frango importado 2014 (Câmbio antigo de MZN 35/USD, preço CIF USD 1850/ton, e IVA como custo)

	Valor	Custo Sub-Total	IVA
Preço CIF (MZN)	64.75	64.75	9.82
Direitos (20%)	11.55	77.7	1.96
IVA (17%)	11.78	90.9	2.00
Transporte	3	93.9	0.51
Margem 20%	16.82	112.7	2.86
Total IVA			17.1
Preço de Venda		131.8	

Fonte: cálculos feitos pelos autores

Desta maneira, o preço de venda do frango importado ao consumidor era muito mais elevado (MZN 131.8/kg) do que devia ser (MZN 113.3/kg), e o importador ficava com uma margem muito mais alta. De qualquer forma, esta prática permitiu uma maior competitividade do frango nacional na medida em que ao usar o IVA como um custo, o importador encarecia mais o seu produto. Como ficou evidente das análises anteriores, o câmbio em Junho de 2016 de MZN 55 por USD não permite aos importadores prosseguirem com esta prática sob pena de encarecer o preço do seu produto a níveis mais altos do que o nacional.

10 Controle de Qualidade

Apesar do melhoramento assinalável na última década, conforme mencionado na introdução deste documento, o controle de qualidade dos frangos produzidos domesticamente enfrenta diferentes desafios, principalmente no que tange à desatualização e falta de clareza nos dispositivos legais referentes às normas de criação e de abate de aves.

Esta questão revela-se, por exemplo, no uso ou não da salmoura que recentemente gerou um debate que divide opiniões no sector privado e no Governo. Este debate é mais tenso ainda pelo facto de os diferentes matadouros existentes no país usarem tecnologias de arrefecimento e compensação distintas uma das outras.

Após o abate do frango, que inclui a fase de sangramento e depenação, a carcaça deve ser arrefecida rapidamente para evitar a cozedura da pele. Para o arrefecimento, os matadouros locais usam duas técnicas distintas. Na primeira técnica, após o abate, a carcaça é imersa em tanques de inox, por um período aproximado de uma hora, a uma temperatura de 10 a 18°C. Em média, utiliza-se dois litros de água por carcaça. Na técnica alternativa, o arrefecimento acontece pelo air-chiller, onde a carcaça é encaminhada a uma sala onde durante 90 minutos recebe ar frio, saindo com uma temperatura de 7 °C.

Como foi referido na seção 8, durante o processo de abate, em cada 1 kg de frango vivo que entra no matadouro, perde-se, em média, 250 gramas com a retirada das penas, miudezas, sangramento, entre outros.

Em ambas as técnicas de arrefecimento há alguma compensação desta perda de peso. Como foi referido, esta compensação tem um impacto significativo no custo de produção de frango congelado, e por isso o grau de compensação torna-se uma questão não só de qualidade, mas também de competitividade.

Na técnica de arrefecimento por tanque de água, a compensação acontece naturalmente com a retenção de água pelos tecidos do frango durante a imersão. Estima-se que a carcaça que entra ganha em média 7% do seu peso. Ou seja, um frango vivo que entrou com 1 kg no matadouro, primeiro perde 250 gramas, e subsequentemente ganha

aproximadamente 50 gramas durante a imersão na água, saindo uma carcaça de 800 gramas. Neste caso, a percentagem de água no frango congelado é de 6.25%.

Por outro lado, na técnica de arrefecimento por air-chiller, o peso ganha-se pela injeção da salmoura. A salmoura é uma água saturada de sal marinho usada similarmente para a conservação de carnes, peixes, azeitonas, etc. Além de garantir uma melhor conservação, a injeção da salmoura permite a compensação de peso e a garantia de um frango suculento. A utilização desta técnica, arrefecimento por ar gelado, obriga a injeção da salmoura, caso contrário o frango ficaria seco.

Em Moçambique, o 'Regulamento dos Matadouros e Casas de Matança', aprovado a 3 de Agosto de 1970, pelo Boletim Oficial de Moçambique, actualmente em vigor, é desactualizado e não deixa claro se é ou não permitida a injeção de salmoura. No entanto, existem operadores com arrefecimento por air chiller que já o fazem há alguns anos, sob a supervisão dos inspectores do MASA. Recentemente, outros operadores, que fazem o arrefecimento pela imersão, também mostraram interesse em começar a injectar a salmoura, mas estes não foram permitidos. Existe a percepção de que a combinação de arrefecimento por imersão com a injeção de salmoura pode implicar uma compensação de peso excessiva. Neste âmbito, a não autorização da injeção aos outros matadouros surge pelo receio das autoridades de não poderem monitorar com eficiência o uso desta técnica num contexto de falta de um dispositivo legal que regula a injeção da salmoura. No entanto, a falta de clareza no que diz respeito a este assunto gera um ambiente de incerteza para os investidores, inibindo a tomada de decisões informadas o que tem travado mais investimentos nos matadouros. Além disso, cria um clima de desconfiança, por um lado entre o Governo e os operadores, e por outro lado, entre os operadores.

Adicionalmente, o controle de qualidade enfrenta outros desafios, tais como a falta de laboratórios para responder às necessidades do mercado, e a fraqueza institucional no controle de qualidade no dia-a-dia.

Com base nas entrevistas efectuadas, os operadores avícolas, principalmente os produtores de ração, queixam-se da falta de laboratórios com capacidade de cobrir o número mínimo de análises exigidas durante a produção, o que os obriga a enviar amostras para os países vizinhos. A logística em torno deste processo é onerosa, o que por vezes leva com que certos operadores não façam algumas análises rotineiras.

Por último, as autoridades competentes não são capazes de garantir um controle de qualidade a níveis e padrões exigidas por certos grandes compradores multinacionais que operam no mercado nacional. Perante este cenário, estes operadores preferem importar o frango de países com sistemas de controlo de qualidade mais consolidados.

11 Recomendação de ‘Pacto’

Pode-se concluir que o sector de avicultura em Moçambique deu grandes passos nos últimos 10 anos. Durante este período, o sector teve um ritmo de crescimento assinalável, substituindo importações de frango congelado. Igualmente, o sector mostrou grande potencial de ser um motor de inclusão económica. Por um lado, várias empresas nacionais de frango optaram pelo modelo de outgrowers, estimulando empreendedores locais, e – em paralelo - pequenos produtores informais se multiplicaram. Por outro lado, o crescimento do sector impulsionou o sector nacional de soja, oferecendo oportunidades de renda para muitos produtores locais.

Porém, as análises também mostraram que há uma série de constrangimentos que põem em causa os avanços registados até hoje. Como foi apresentado neste trabalho, os desafios que ainda persistem na indústria de frango de corte e que minam o desenvolvimento da capacidade de resposta da indústria local face à procura são: (i) a desactualização e a falta de clareza dos regulamentos técnicos (por exemplo das técnicas do abate), (ii) o regime tributário que não assegura a protecção necessária à produção local e (iii) o contrabando do frango congelado (principalmente do Brasil, África do Sul e Malawi).

A depreciação do metical de certa forma suavizou o impacto da redução do preço internacional de frango verificada nos últimos anos. Sem a desvalorização do metical, os produtores nacionais teriam dificuldades de competir com o frango importado. Neste contexto, a competitividade do sector nacional é precária e vulnerável a eventuais choques económicos. Para aumentar a robustez do sector de frango, este capítulo elabora algumas recomendações de políticas públicas.

Sugere-se, no entanto, que estas políticas não sejam implementadas de forma incondicional, mas que sejam integradas num ‘pacto’ com o sector privado, principalmente com os matadouros. Neste pacto, que essencialmente seria um acordo

público-privado, as duas partes assumem certos compromissos claros, com prazos identificados. Mais especificamente, o Governo compromete-se a implementar várias medidas para o melhoramento do ambiente de negócio (cf. pontos 11.2), enquanto o sector privado assume certos compromissos de investimento (cf. ponto 11.1).

11.1 Sector Privado

No pacto, os matadouros industriais comprometem-se a aumentar os seus investimentos na capacidade de produção de tal forma que estes consigam suprir o mercado doméstico na sua totalidade até 2022. O efeito positivo deste acordo iria muito além de um mero melhoramento do balanço de pagamentos através da redução das divisas gastas na importação de frango. A expansão da produção nacional seria acompanhada também pelo aumento do número de empregos e da renda das famílias. Finalmente, o aumento da produção da indústria irá provocar uma maior procura pelas matérias-primas dos produtores nacionais.

As projecções do INE estimam que a população Moçambicana será de 30.8 milhões em 2022. Assumindo que o consumo *per capita* de frango é de 3.5 kg por ano e que a percentagem do consumo total referente ao frango congelado manter-se-á por volta das 50%, estima-se que o consumo de frango congelado em 2022 poderá situar-se por volta de 54,000 toneladas. Hoje, a capacidade instalada nos matadouros industriais ronda as 17,000 toneladas por ano. Com os planos de expansão existentes a capacidade instalada poderá atingir as 24,000 ton/ano até 2017. Isto implica que, para o lado do sector privado, o pacto consiste no compromisso de pelo menos duplicar a capacidade instalada já prevista. Este aumento pode originar em parte na expansão dos operadores existentes e no surgimento de novos investimentos. Os matadouros apresentariam os seus compromissos de forma individual ao Governo até Março de 2017, e este terá a responsabilidade de compilar os compromissos assumidos pelos matadouros e avaliar se estes respondem às metas definidas na Política de Investimento Avícola. Havendo um défice, o Governo convidaria outras empresas a investir no setor. É essencial garantir um ambiente competitivo, e um “level playing field” para incumbentes e entrantes.

11.2 Governo

11.2.1 Política de Investimento Avícola

Sendo prioritária a inclusão social, a política de investimento avícola deverá promover modelos de produção que garantem a criação de emprego e oportunidades de renda para as famílias Moçambicanas. Para o alcance deste objectivo, propomos que a produção e a comercialização de frango vivo continue a cargo dos pequenos criadores e as suas famílias, cuja tradição é centenária, e que haja um fomento de parcerias entre os criadores e os matadouros para o frango congelado.

Considerando que o objectivo de substituir a maioria das importações de frango em menos de cinco anos é ambicioso e que carece de avultados valores de financiamento, sugere-se o recurso a fundos de instituições de financiamento ao desenvolvimento internacional²³, que podem ter condições especiais. De forma a premiar os investimentos que promovem a inclusão social, o Governo pode ajudar na negociação destes fundos para uma possível conversão de parte dos financiamentos em fundo perdido em função do cumprimento com indicadores pré-definidos, bem como assegurar que os fundos sejam concedidos em moeda local (e.g. criação de emprego, Valor Acrescentado Bruto, quantidades produzidas, implementação do HACCP²⁴, e a certificação de qualidade ISO 9001:2015 e ISO 22,000).

11.2.2 Actualização da Legislação

Como foi exposto na seção 10, o regulamento vigente, aprovado no tempo colonial, é desatualizado e gera um ambiente de incerteza no sector. Por exemplo, a falta de clareza sobre a permissão ou não da injeção de salmoura pelos matadouros cria distorções no mercado, por um lado entre as importações e a produção local e, por outro lado, entre os diferentes operadores locais. Para garantir condições equitativas no mercado, e para criar um ambiente onde os investidores se sentem confortáveis e seguros de tomarem decisões de curto, médio e longo prazo, é pertinente que o Governo actualize a legislação referente aos matadouros, tendo por referência a legislação internacional e dos seguintes países, cujas condições ou histórico se aproximam de Moçambique.

No que tange à questão específica da salmoura, o Governo tem a opção de proibi-la ou de permiti-la. Pelas razões descritas a seguir, é nosso entendimento que o Governo devia

²³ Development Finance Institutions (DFIs)

²⁴ Hazard Analysis and Critical Control Points

permitir o uso da salmoura, desde que sejam apontadas as condições sobre as quantidades máximas permitidas, assim como é feito em outros países, tais como EUA e RSA. Os principais fundamentos são:

- Já existem operadores que investiram no arrefecimento por ar gelado e que já usam o método de injeção de salmoura, principalmente para garantir uma textura suave do frango. Portanto, uma proibição do uso de salmoura inviabilizaria investimentos já feitos e que estão em curso.
- A permissão de injeção da salmoura facilitaria a integração dos matadouros nacionais na cadeia de fornecimento dos grandes compradores do frango congelado. Parte dos grandes compradores, por exemplo o KFC, exigem que o frango seja injectado com a salmoura, mesmo que seja em pequenas quantidades, para garantir o padrão de sabor que caracteriza a marca. O KFC importa actualmente mais de 400 toneladas de frango por ano. Esta quantidade vai aumentar nos próximos anos com a implementação do plano de expansão do número de restaurantes. Isto significa que há uma grande oportunidade para a indústria nacional de frango que é subaproveitada em parte por questões legais;
- Terceiro, e ligado ao ponto anterior, os outros países de SADC, incluindo a África do Sul, permitem a injeção de salmoura. O frango importado deste país vizinho geralmente é frango injectado com salmoura. Permitir a entrada de frango injectado enquanto se proíbe os produtores nacionais de usar a mesma tecnologia seria um caso de *dois pesos e duas medidas*, prejudicando os matadouros nacionais;
- Por último, Moçambique sendo um país membro da SADC, há uma necessidade de padronizar o seu quadro regulatório com a maioria dos Estados membros como forma de permitir uma maior eficiência na integração, bem como para garantir uma maior competitividade da produção nacional face à produção regional.

Efectivamente, no caso de injeção, o ganho de peso da carcaça não é determinado pelo método em si, mas pela quantidade de salmoura injectada. Neste contexto, a semelhança do que tem acontecido em outros países, Moçambique deve legislar a quantidade de salmoura injectada em relação ao peso real da carcaça. A África do Sul está actualmente no processo de actualização da sua legislação, prevendo colocar limites superiores na retenção. Segundo debates em curso, na RSA, prevê-se que o limite seja de 12%. Assim sendo, o frango de 1 kg, que perdeu 250 gramas, poderá sair do matadouro como um

frango congelado de 850 gramas. A legislação que coloca limite de perda de peso ao descongelar o frango e o controlo rigoroso do seu cumprimento é crucial para evitar-se a fraude ao consumidor no peso do frango. Em outros países, incluindo na União Europeia, registou-se casos de frangos que continham até 40% de água.

Um regulamento claro em relação ao ganho de peso que é permitido também ultrapassaria a percepção de que operadores usando diferentes técnicas de arrefecimento tem um tratamento diferencial. A legislação deve estabelecer a percentagem de água permitida seja por via de absorção na imersão, seja pela injeção, ou pela combinação das duas técnicas. De referir que a legislação que for introduzida deve ser igualmente aplicada às importações.

O tratamento igual entre o frango nacional e o importado deve ser garantido em todos os aspectos de qualidade. Por exemplo, entram no país frangos importados com um prazo de validade de 12 meses, enquanto aos produtores nacionais é permitido um prazo máximo de validade de 6 meses. Claramente, deveriam ser uniformizados estes prazos, sob a premissa de que as condições de conservação do frango doméstico e importado são as mesmas.

A actualização da legislação deve ser terminada o mais brevemente possível, no período não superior a 12 meses, como forma de garantir a continuidade e expansão da produção.

11.2.3 Isenção do IVA na 2ª Transmissão.

IVA na 2ª Transmissão

Como foi exposto na Secção 10, a cobrança do IVA na segunda transmissão do frango congelado nacional reduz a sua competitividade, num contexto em que as vantagens em termos de preço sobre o frango importado já eram marginais. A inclusão do IVA no frango nacional diminui a sua capacidade de competir com o frango importado nas prateleiras dos grandes supermercados. É de se esperar que nos próximos anos a percentagem de frango congelado que é tributado na segunda transmissão possa aumentar, seja pela expansão física da rede dos grandes supermercados, seja pela inclusão de mais estabelecimentos de retalho na rede fiscal. Assim, o frango Moçambicano congelado poderá perder cada vez mais a sua quota neste segmento cada vez mais importante do mercado. No médio prazo isto poderá resultar na falência dos matadouros industriais em Moçambique. Assim sendo, o sector avícola nacional voltaria

a focalizar-se no mercado informal do frango vivo, e a contribuição do sector na transformação estrutural da economia seria minimizada.

Para mudar este cenário e prevenir o pior, *o Governo devia considerar a retirada do IVA na segunda transmissão do frango nacional*. De referir que o frango está isento do IVA até ao consumidor final em vários países vizinhos, incluindo na Zâmbia e na Tanzânia.²⁵

O compromisso da retirada do IVA pode ser uma peça chave no pacto com o sector privado para garantir a expansão do sector formal de frango congelado. A medida asseguraria uma certa protecção do sector nacional de frango congelado sem aumentar os direitos de importação. O aumento dos direitos seria uma maneira alternativa de protecção adicional, mas no contexto de uma fronteira porosa, onde as estimações indicam que quase a metade da importação do frango é clandestina, um aumento dos direitos provavelmente levaria a um aumento das importações informais.

A principal desvantagem da retirada do IVA é a redução das receitas fiscais do estado. A estimativa das receitas perdidas depende crucialmente da percentagem do frango congelado que é comercializado através de duas transmissões. Assumindo que esta percentagem ronda actualmente os 35% e que o preço médio de venda é de MZN 130/kg, a receita perdida em 2015 seria de MZN 128 milhões. Porém, a perda real é mais baixa, porque nem todo o frango tributável é de facto tributado. Como referiu-se no Capítulo 10, até agora o IVA no frango nacional apenas é cobrado numa cadeia de supermercados.

Taxa no Pinto

No cenário económico que se vive atualmente no país, a descida na arrecadação de receitas fiscais é uma das maiores preocupações do Governo. Neste contexto, seria indesejável para o Governo retirar uma taxa sem um plano alternativo de compensação das receitas.

Uma das formas de se retirar o IVA sem prejudicar a arrecadação de impostos seria a colocação de uma taxa no pinto. Visto que todos os criadores, quer do sector formal ou informal, familiar ou comercial, devem recorrer às incubadoras para comprar pintos, a

²⁵ Para a Tanzania, veja: 'The Value Added Tax Act (Chapter 148) - Section 10, Art.1. N°2. Para a Zambia, veja Zambia Revenue Authority 2014. VAT Liability Guide. P.11

colocação de uma taxa no pinto seria uma maneira relativamente fácil de incluir o sector informal na rede fiscal e alargar a base tributária. A teoria económica defende que, num mundo ideal, é preferível tributar os lucros e o consumo do que as receitas ou os insumos. Porém, o mundo raramente cumpre com as características do mundo perfeito teorizado nos manuais académicos da ciência económica. As evidências apresentadas no IGC (2016) sugerem que, particularmente no contexto de países em desenvolvimento onde não existe uma triangulação de informação, a opção que não é a melhor na perspectiva teórica pode de facto ser a mais eficiente numa perspectiva pragmática. Especificamente, nestes contextos a tributação de insumos pode ser uma política tributária óptima, porque é mais fácil de executar.

Avaliando a possibilidade de uma taxa no pinto, o Quadro 17 oferece uma projecção das receitas fiscais provenientes das várias alternativas de tributação no sector, adotando alguns pressupostos em relação ao crescimento da produção de frango congelado e à percentagem do frango congelado que é comercializado em duas transmissões. Comparando as linhas W e X, observa-se que uma deslocação do IVA na segunda transmissão do frango congelado para uma taxa de 17% no pinto, resultaria num aumento substancial das receitas fiscais. Sublinhar que a taxa no pinto não seria IVA uma vez que não se integra no mecanismo de cascata deste imposto. Sendo assim, a taxa no pinto não seria necessariamente de 17%. A linha Y mostra que uma taxa de 12% no pinto já seria largamente suficiente para compensar a retirada do IVA na segunda transmissão do frango congelado. Aqui importa referir que a taxa deverá ser cobrada não apenas às incubadoras que vendem pintos no mercado, mas também às empresas integradas que utilizam os pintos por eles produzidos nas fases subsequentes da cadeia.

Como o preço PVP do pinto é de MZN 26, uma taxa de 12% implicaria num tributo de MZN 3.1 por pinto. Com base nas análises feitas nos capítulos 6 e 8, tudo indica que a maior parte destes MZN 3.1 pode ser absorvida pela cadeia, sem um aumento assinalável no preço ao consumidor. Primeiro, as margens das incubadoras permitem uma absorção parcial da taxa. Em outras palavras, a subida do preço PVP do pinto em consequência da introdução da taxa de 12% pode ser menor do que o valor da taxa (MZN 3.1). Por exemplo, um aumento até MZN 27.5 por pinto reduziria a margem da incubadora de 14% para 7.5% (baseado no Quadro 7).

Quadro 17: Projecção das Receitas Fiscais²⁶

		2015	2016	2017	2018	2019
População Moçambicana ('000s)	A	25,700	26,400	27,100	27,800	28,500
Consumo per capita (kg)	B	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50
Consumo total de frango (ton)	C	90,000	92,400	94,850	97,300	99,750
Produção de Frango Congelado (ton)	D	16,600	17,100	17,700	18,400	19,200
Produção de Frango Vivo (ton)	E	45,500	46,200	47,425	48,650	49,875
Pintos Necessários (unidades)	$F=B/1,35 * 0,96+C/1,5*0,96$	44,405,864	45,277,778	46,591,435	47,982,253	49,450,231
Preço do pinto (MZN)	G	26	26	26	26	26
Vendas com 2ª Transmissão (%)	H	35%	35%	35%	40%	40%
Vendas com 2ª Transmissão (ton)	$I = D \times H$	5,810	5,985	6,195	7,360	7,680
Preço médio de venda (MZN/kg)	J	130	130	130	130	130
Receita IVA na 2ª Transmissão (MZN)	$W = I \times J \times 17\%$	128,401,000	132,268,000	136,906,000	162,656,000	169,728,000
Receita IVA no pinto (MZN)	$X = F \times G \times 17\%$	196,273,920	200,127,778	205,934,144	212,081,559	218,570,023
Receita taxa 12% no pinto (MZN)	$Y = F \times G \times 12\%$	138,546,296	141,266,667	145,365,278	149,704,630	154,284,722

Segundo, as margens dos criadores também têm espaço para uma absorção parcial. Com o PVP do pinto em MZN 27.5, o custo de produção do criador comercial aumentaria de MZN 69.1/kg a MZN 70.3/kg, reduzindo a margem de MZN 6.9/kg a MZN 5.7/kg (adaptando Quadro 12). Alternativamente, os matadouros poderiam aumentar o preço

²⁶ As projecções são baseadas nos seguintes pressupostos: (i) a população Moçambicana cresce de acordo com as projecções do INE; (ii) o consumo per capita fica estável; (iii) As percentagens do consumo provenientes de frango vivo, frango congelado nacional e frango congelado importado mantêm-se. Optou-se por este último pressuposto porque a tendência de produção local de frango não é independente da política fiscal adotada. Ou seja, no cenário da manutenção do IVA na segunda transmissão do frango nacional, é improvável que as importações reduzam ou que o consumo relativo de frango vivo desca. As projecções das receitas do IVA na segunda transmissão do frango nacional pressupõem que o nível de cumprimento aumente substancialmente em relação ao cenário actual, onde é apenas uma cadeia de supermercados que de facto cobra o IVA.

que pagam aos criadores em MZN 1/kg, passando este custo ao consumidor, onde tem espaço de aumentar o preço em MZN 1/kg no contexto da retirada do IVA de 17% sobre o preço final (equivalente a mais de MZN 20/kg). Para o caso do produtor para o mercado informal (Quadro 13), este teria um aumento do custo de produção de MZN 74.1/kg a MZN 75.1/kg. Com as margens geralmente praticado neste segmento do mercado, este aumento pode ser absorvido pelo criador. Alternativamente, o preço do frango vivo no mercado informal pode aumentar em MZN 1/kg.

Em resumo, a substituição do IVA na segunda transmissão do frango congelado nacional por uma taxa de 12% no pinto poderá, sem implicar uma perda de receitas do Estado:

- Aumentar a competitividade dos matadouros nacionais vis-a-vis às importações;
- Partilhar a tributação no sector de avicultura de forma mais equitativa, em incluir o mercado informal de frango vivo na rede fiscal.

11.2.4 Controle das Importações

A proposta de mudança da política tributária no sector de avicultura tem riscos, principalmente ligados à importação de pintos. Já existem relatos de 'dumping' de pintos de países vizinhos como Suazilândia e África do Sul, a serem comercializados em Moçambique a preços muito baixos, o que prejudica as incubadoras nacionais. Com um aumento do preço de pinto no mercado local, como consequência da introdução de uma taxa, este problema pode piorar. Para se evitar que este cenário ocorra, o que pode inviabilizar as incubadoras nacionais, será crucial que a importação de pintos seja regulada e controlada de forma rigorosa, assegurando que a taxa no pinto seja cobrada também aos pintos importados.

Adicionalmente, como vimos no capítulo 4, a importação ilegal de frango congelado a partir dos países vizinhos é um problema sério que o sector enfrenta. A importação clandestina de frango que sai directamente do Brasil reduziu significativamente desde 2010, mas esta redução foi completamente anulada pelo aumento de frango que entra clandestinamente a partir da África do Sul por via terrestre. Esta prática mina o sistema de quotas de importação e prejudica os produtores nacionais de frango.²⁷

²⁷ O caso de Botswana, apresentado em mais detalhe no Anexo I, mostra que é possível implementar efectivamente uma quota de importação de frango, do momento que as autoridades locais controlem efectivamente as fronteiras.

Como parte do pacto onde o sector privado se compromete a fazer os investimentos para poder fornecer a totalidade do mercado doméstico, o Governo deve tomar medidas de melhorar o controlo das fronteiras como forma reduzir a quantidade de frango que entra de forma clandestina. Para este efeito, pode-se aprender do esforço que se fez para controlar a importação de açúcar. Em particular, criou-se um grupo transversal liderado pelo Ministro do Plano e Finanças, que dirigiu encontros mensais. Neste contexto, sugere-se a criação de um grupo *taskforce*, sob a liderança do actual Ministro da Economia e Finanças, que integra as Alfândegas, a Autoridade Tributária, o Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar, o Ministério da Indústria e Comércio, e a Associação Moçambicana dos Avicultores (AMA).

Os termos de referência do *taskforce*, estipulando os membros, os níveis hierárquicas de participação e a frequência dos encontros deverão ser elaborados até Outubro 2016, e o primeiro encontro, liderado pelo Primeiro-Ministro deverá ter lugar em Novembro de 2016. O primeiro objectivo do *taskforce* será a elaboração de uma matriz com acções e metas para combater a importação clandestina de frango e pintos.

Pela natureza do sistema de determinação das quotas de importação, na medida em que o sector privado vai aumentando a sua capacidade e produção, o Governo deve garantir que efectivamente haja uma redução gradual das quotas de importação. Igualmente, o Governo deverá obrigar os grandes compradores institucionais (supermercados, restaurantes, etc.) a integrar as suas importações de frango no sistema de quotas.

Alternativamente, o Governo pode decidir eliminar a quota de importação e ajustar as taxas aduaneiras, por um período pre-determinado. Este ajustamento podia consistir num aumento na tarifa MFN dos actuais 20% a 25% (a tarifa cobrada também pela Comunidade de África Oriental) e, ao mesmo tempo poderá equacionar a possibilidade de re-introdução da tarifa de importação sobre o frango que vem da África do Sul.²⁸ De ponto de vista de Governo, o uso das tarifas aduaneiras é preferencial à quota de importação, visto que os dois instrumentos visam o mesmo objectivo, contudo o Governo ganha receitas adicionais com a tarifa. Por exemplo, se a política tarifária acima

²⁸ O Anexo II analisa as possibilidades de ajustar as taxas aduaneiras. Mostra que existe espaço para aumentar a taxa MFN a 25%. Também, indica que existe espaço, dentro dos acordos assinados ao nível de SADC, para a introdução temporária de tarifas aduaneiras sobre os produtos vindos da África do Sul.

descrita tivesse entrada em vigor em 2015, o Governo teria arrecadado receitas adicionais de USD 7 milhões.²⁹

11.2.5 Promoção de Modelos de Integração

Um dos maiores desafios enfrentados pela indústria avícola na fase inicial do seu desenvolvimento foi a instabilidade do mercado. Esta oscilação tem um efeito cascata, na medida em que a redução de aves engordadas provoca automaticamente uma baixa procura pela ração e pelo pinto, e cria um desincentivo na produção de ovos. De modo geral, esta característica provoca uma variação dos níveis de produção e consequentemente uma incerteza quanto à disponibilidade de insumos no mercado interno. Acrescenta-se a estes efeitos negativos a falta de confiança por parte dos produtores para expandir a sua capacidade de produção.

Perante desafios impostos por um mercado cíclico, uma das medidas adoptadas para o contorno da situação e que contribuiu largamente para o crescimento da indústria de frango de corte no mundo, é o modelo de integração. Este modelo de estruturação da indústria de frango de corte destaca-se pela aposta na posse e controle por cada companhia de toda a cadeia de produção de frango, desde a reprodução até ao matadouro. Uma outra vantagem deste modelo é que o contratante (integrador) disponibiliza insumos de produção (ex: pintos, ração), medicamentos e assistência técnica aos *outgrowers* e estes por sua vez comprometem-se a entregar a sua produção ao contratante. Este modelo é actualmente usado pelos maiores produtores mundiais de frango como Brasil, os Estados Unidos e Argentina. Este modelo foi adoptado também por Botswana, depois de perceber que os esforços canalizados aos pequenos avicultores independentes, em forma de créditos e subsídios, não provocaram mudanças estruturais na produção local. O crescimento do sector nas últimas décadas foi sustentado por empresas de maior tamanho, algumas das quais utilizam o modelo de integração, onde os pequenos avicultores têm contractos com os integradores e recebem assistência técnica (ver anexo I)

Em Moçambique, apesar da contribuição significativa do sector informal na produção nacional – mais de metade da produção total – o seu sistema de produção ainda não se revelou capaz de responder aos desafios de desenvolvimento de uma indústria de frango robusta para a produção nacional em larga escala e muito menos a necessidade

²⁹ Assumindo que a nova política tarifária fosse acompanhada pelo melhor controle das fronteiras, eliminando as importações clandestinas.

do alargamento da base tributária. Neste âmbito, havendo um objectivo estratégico de criação de uma indústria de frango altamente competitiva e consolidada, a semelhança das escolhas feitas pelos maiores produtores mundiais, e pelo Botswana, o país deve promover o modelo de integração do sector. Segundo a literatura que versa sobre a matéria, um dos impactos estimados na adopção deste modelo é a queda significativa dos custos de produção, o que por sua vez provocaria uma queda no preço de venda do frango nacional ao consumidor e por fim consequente competitividade do frango congelado produzido em Moçambique em relação ao importado. Igualmente, ao produtor este método permite-lhe ter uma redução de risco de perda de produção e consequentemente de lucro uma vez que o preço é previamente acordado e ao contratante há um controle dos inputs. Dada a garantia do escoamento do produto, o outgrower tem a oportunidade de usar o contrato como um activo para negociar empréstimos com a banca comercial e aumentar a sua escala de produção.

No país este sistema ou modelo já é utilizado pela Higest e Novos Horizontes. O sistema de outgrowers permite uma melhor distribuição dos lucros produzidos pelo sector e uma rota viável para a transformação dos pequenos criadores informais. Neste âmbito, o GdM não precisa inventar a roda ou investir muitos recursos. Sem injectar avultados recursos financeiros, o governo pode dinamizar o sector criando um bom ambiente de negócio favorável à robustez dos integrados já existentes. Ao longo das entrevistas com os integrados - os maiores produtores nacionais - ficou claro que possuem condições financeiras, humanas e tecnológicas para ampliar a sua produção e responder à procura interna, mas que algumas acções que dependem do Estado condicionam e atrofiam o aumento da sua capacidade.

O ponto de partida para a criação de um bom ambiente de negócios é a concepção de condições para a realização, em portas fechadas, de um debate frontal entre o GdM e os produtores integrados, e a identificação e garantia de acções de seguimento. Sugere-se para o debate os temas críticos apresentados ao longo deste trabalho, por exemplo; a retirada ou deslocação do IVA, vias alternativas de transporte de insumos, actualização da legislação em todos os pontos da cadeia, principalmente o concernente as técnicas de abate e a questão referente as importações ilegais.

Uma questão não levantada neste trabalho mas que podia ser objecto de discussão é o papel da AMA e do pelouro de agronegócio do CTA. Em relação a este último ponto, o Governo e os produtores podem pensar na possibilidade de transformar a AMA numa

federação. Os pequenos produtores de frango e os produtores da soja e do milho, por exemplo, actuam de forma isolada. Alternativamente, estes podiam organizar-se em associações, em função da área de produção, e posteriormente integrar-se na federação. O mesmo podia acontecer com os integrados, os importadores formais e informais, etc.. Esta forma de organizar o sector poderá permitir que as discussões ocorram por segmentos específicos, criando um ambiente mais restrito. A federação activamente procurará pontos comuns, mas também canalizaria ao Governo os interesses e recomendações dos diversos segmentos específicos.

Este modelo não serve apenas para esta indústria, mas pode ser replicado para a agricultura, mais concretamente na produção da soja e do milho. Um dos maiores constrangimentos dos grandes produtores de soja e milho para a expansão da sua produção é o acesso a terra. Neste contexto, e concordando com Hanlon (2016), uma das soluções para esse desafio seria a integração dos pequenos agricultores no entorno das grandes farmas no sistema de produção comercial. As vantagens vão desde a garantia de renda das pequenas famílias, a transferência de tecnologias até a transformação de agricultor familiar para comercial.

11.2.6 Interligação da indústria de ração com as zonas de produção

Conforme foi argumentado ao longo deste trabalho, pelo menos 60% dos custos de criação do frango estão relacionados com a ração. Apesar das inúmeras potencialidades que o país possui para a produção da soja e do milho, a maioria das matérias usadas para a produção da ração são importadas, quase que na totalidade pela indústria do Sul. Contrariamente à zona Sul, no Centro e Norte a importação das matérias (soja e milho) é insignificante, ou seja, há um consumo da matéria-prima produzida localmente. Nessas regiões a importação ocorre apenas em momentos de crise. Uma das razões identificadas que explicam este fenómeno é a longa distância que separa a maioria da indústria de ração e os maiores centros de produção da matéria-prima, e os decorrentes elevados custos de transporte.

Neste contexto, como forma de alterar o actual cenário, o GdM deverá promover e/ou incentivar a instalação de fábricas de ração na Zona Centro, mais concretamente em Mocuba, que para além de ser uma zona franca, possui infraestruturas básicas como água, energia e estradas e está mesmo no coração do país, o que pode facilitar a compra das matérias-primas e a distribuição do produto final por todo o país.

No geral as províncias da Zambezia, Nampula Tete e Niassa possuem as melhores condições agroclimáticas para a o cultivo da soja e do milho. Portanto, o Governo pode definir os distritos de Gurúè, Alto Molócuè, Mocuba, Tsangano, Angónia, Malema, Ribaue e Cuamba como prioritárias para o cultivo do milho e da soja e criar condições de melhoramento do acesso a terra e monitoria do seu uso e aproveitamento.

Esta medida poderá ajudar na (i) ampliação do mercado consumidor da soja e do milho, (ii) no aumento da produção de soja e do milho (iii) ligação mais eficiente entre a produção e o mercado, (iv) redução dos custos de produção, por fim (v) maior competitividade do frango nacional face ao importado.

11.2.7 Garantir estabilidade política-militar e cambial

A actual instabilidade político-militar, segundo a CTA, tem afectado negativamente o sector produtivo do país, culminando com a redução significativa dos investimentos e a falência de algumas empresas. No concernente à produção interna do frango, esta situação representa acima de tudo uma barreira na logística. Na situação normal, algumas matérias primas e insumos utilizados ao longo da cadeia de produção do frango circulam por diferentes pontos das três regiões do país. Por exemplo, parte dos pintos consumidos na zona Centro vem da Zona Sul. Adicionalmente, vários produtores de frango têm clientes localizados fora da sua própria Zona. Como consequência da instabilidade político-militar, estes transportes têm sofrido sucessivos ataques, o que tem provocado uma subida gradual do custo de transporte por quilómetro e atrasos na entrega da mercadoria, pelo facto dos transportadores serem condicionados a circular em horários específicos e escoltados por colunas militares. Por exemplo, uma empresa de produção de pintos localizada em Maputo, no curso das suas actividades normais de fornecimento a Chimoio, teve, por duas ocasiões, os pneus do seu camião furados por balas. Esta situação fez com que a empresa suspendesse o fornecimento deste insumo a Chimoio, acumulando desta forma perdas devido à falta de mercado para os pintos produzidos.

Adicionalmente, a indústria queixa-se de falta de liquidez por parte dos bancos comerciais e pela desvalorização do metical. Neste cenário, as empresas viram um aumento do custo em Meticais dos seus insumos importados e mais, quando querem importar, têm grandes dificuldades de aceder às divisas na banca. Em combinação com a disponibilidade reduzida de milho e soja nacional este ano, por causa da seca que se fez sentir na época chuvosa, coloca o sector numa situação muito precária.

Fica evidente que a estabilização política-militar e económica é um *sina qua non* para a implementação efectiva do pacto proposto neste documento. Sem a estabilidade política-militar e económica, as outras medidas sugeridas terão impacto limitado, e o sector privado não estará em condições de aumentar a sua capacidade e produção.

Bibliografia

ACET (2014a). African Transformation Report: Growth with Depth. African Center for Economic Transformation.

ACET (2014b). The Soybean Agriprocessing Opportunity in Africa. African Center for Economic Transformation.

Buur, L., O. Baloi and C. Tembe (2012). Between Pockets of Efficiency and Elite Capture. DIIS Working Paper 2012:01

FAO (2013). Poultry Sector Mozambique. FAO Animal Production and Health Livestock Country Reviews. No.5. Rome

FAO (2016). Food Outlook. Biannual Report on Global Food Markets. June 2016.

Governo de Moçambique (2014). Estratégia Nacional de Desenvolvimento (2015-35).

Oliveira, C., D. Pivoto and C. Spanhol (2012). Developments and Competitiveness of Mozambican Chicken Meat Industry.

Hanlon, J. and T.Smart (2014). *Galinhas e Cerveja: Uma Receita para o Crescimento.*

Hausmann, R. and D. Rodrik (2006). Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament.

IGC (2016). Taxing to Develop: When 'Third-Best' is Best. Growth Brief. International Growth Centre.

OECD & FAO (2015). OECD-FAO Agricultural Outlook 2015-24. OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2015-en

TechnoServe (2005). How Can we Make the Chicken Industry Fly?

Technoserve (2015). Cadeia de Valor de Soja. Apresentada na Conferência Internacional sobre Cadeias de Valor, Pemba, 7-9 Dezembro de 2015.

UNCTAD (2015). Trade and Development Report. Making the International Financial Architecture Work for Development.

USAID SPEED (2012). Taxation in the Agricultural Sector in Mozambique. An analysis of VAT exemptions and other tax issues.

USAID SPEED (2012). O IVA no Sector da Agricultura em Moçambique

USAID SPEED (2014). Mozambique's Natural Resource Boom: What Potential Impacts on Agriculture's Competitiveness?

USAID SPEED (2014). Cross-Border Price Differences between Maputo and Nelspruit.

USAID SPEED (2016). Mozambique Agricultural Value Chain Analysis. LEO Report #31.

ANEXO I – Contexto Regional

Políticas para a promoção do sector de frango em África

Globalmente, o sector de avicultura é bastante protegido. Apenas um número muito reduzido de países não tem nenhuma medida restritiva sobre as importações de frango.³⁰ Moçambique aplica, além da quota de importação, uma tarifa de importação MFN de 20%. Se construísse uma tabela de todos os países do mundo em função da taxa MFN no frango, Moçambique ficava aproximadamente no ponto médio. Mais de 70 países têm direitos aduaneiros MFN acima de 20%.

No continente Africano, a Comunidade da África Oriental (CAO)³¹ tem uma tarifa de 25%. Por sua vez, a CEDEAO (Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental)³² introduziu em 2015 uma tarifa externa comum, e fixou a tarifa MFN de importação de frango em 35%. Alguns países membros do CEDEAO, no entanto, mantêm políticas de comércio de frango muito mais restritivas. A Nigéria, por exemplo, tem uma proibição total de importação de frango desde 2003, que tem impulsionado o crescimento da

³⁰ Este grupo consiste maioritariamente de micro-estados como pequenas nações insulares nos Caríbes e no Pacífico. O único grande país neste grupo é a Austrália.

³¹ East African Community (EAC) em inglês

³² Conhecido por ECOWAS em inglês

produção local.³³ Note no entanto, em Quadro 1, que os USD 378 milhões de frango importados oficialmente pelo Benin em 2014 constituem de facto, em grande maioria, frango que a seguir é contrabandeado para a Nigéria.

Na África Austral, o SACU (União Aduaneira da África Austral) mudou a sua política de comércio em relação a frango em 2013, aumentando a taxa aduaneira no frango congelado inteiro de 27% a 82%.³⁴ Botswana apresenta um caso interessante do desenvolvimento do sector de avicultura, analisado em detalhe em Grynberg (2016).³⁵ Segundo o autor, o Governo de Botswana tem adoptado uma política proactiva para promover a substituição das importações de frango. Desde os anos setenta, o Governo tem estado a criar condições para que haja um "excedente do produtor" suficiente para encorajar investimentos na indústria. Um dos principais instrumentos usados pelo Governo para proteger o mercado local é a quota de importação, introduzida em 1979, e que ajudou o sector a atingir a auto-suficiência. Na última década, algumas empresas locais aproximaram-se do nível de capacidade necessária - em termos de escala, tecnologias e outros factores de produção - para competir no mercado internacional, o que devia levar o governo a reconsideração da política proteccionista ora vigente.

De referir que a quota de importação tem provocado importações clandestinas, como acontece em Moçambique, mas não na mesma dimensão. As autoridades têm conseguido minimizar o impacto destas importações, de tal forma que este fenómeno nunca chegou a minar a efectividade da quota de importação, diferentemente do caso moçambicano. A política de promoção do sector de avicultura em Botswana passou por diferentes fases. No início, o foco era na promoção de avicultores de pequena dimensão através de subsídios e créditos bonificados, entre outros instrumentos. Porém, ao longo dos anos ficou evidente que a relevância das economias de escala no sector de avicultura impediu que estes avicultores, operando de forma completamente independente, se tornassem competitivos. A partir dos anos noventa, o sector nacional passou a ser dominado cada vez mais por empresas de maior tamanho. O sistema de fomento, onde pequenos avicultores têm contractos com grandes matadouros e recebem insumos e assistência técnica dos mesmos, tem se provado um modelo apropriado para combinar o

³³ Sahel Capital (2015).

<http://www.sahelcp.com/files/Sahel%20Newsletter,%20Volume%2011.pdf>

³⁴ Veja <http://www.sapoultry.co.za/pdf-statistics/poultry-trade-tariffs-rates.pdf>

³⁵ Grynberg, R. (2016). 'Development of the poultry sector in Botswana: from Good intentions to Legal Oligopoly'. *Journal of Development and Agricultural Economics*, Vol.8(2), pp.14-26

objectivo de um sector de avicultura inclusivo que também gera oportunidades para pequenos avicultores, com a realidade de economias de escala no mercado.

Botswana também tem em vigor uma política que obriga os produtores de ração a adquirir pelo menos 70% das matérias-primas produzida localmente. Esta medida, porém, tem o efeito de aumentar os custos das matérias-primas. Assim, mina a competitividade e reduz o excedente do produtor no sector de avicultura (ver Grynberg 2015).

Contexto da Região de África Austral

A África do Sul e outros países Africanos têm estado a discutir o tratamento das importações de pedaços de frango da União Europeia (UE) e dos Estados Unidos da América (EUA). O argumento principal destes países é de que a exportação desses pedaços para o mercado africano constitui um dumping. Na UE e EUA, os consumidores têm uma forte preferência pela "carne branca" do frango, com destaque para o peito de frango e, é neste subproduto que os produtores ganham as suas margens. Consequentemente, os produtores ficam com muita "carne escura" (coxas e pernas) e miudezas que não conseguem vender facilmente. Antigamente, eles vendiam a maioria destes resíduos à indústria de ração para bovinos. Porém, na sequência da crise de BSE (doença da vaca louca) nos anos noventa, esta prática foi interdita, o que fez desaparecer este canal de escoamento (Goodison 2015). Em resposta à nova situação, os produtores viraram-se para o mercado Africano, onde existe muita procura dos consumidores pelas coxas, pernas e miudezas. Os produtores na UE estão dispostos a vender estas partes do frango no continente Africano, desde que o preço supere o custo de transporte (menos o custo da disposição). Neste contexto, há motivos para suspeitar que de facto há um dumping. A própria Comissão Europeia (2007) reconhece que, na África de Oeste, o crescimento exponencial das importações de pedaços de frango da UE, danificou a indústria local.³⁶

A África do Sul assinou um Acordo de Comércio com a União Europeia em 2005, designado Trade and Development Agreement, ou TDA. Com o TDA, a África do Sul comprometeu-se a eliminar gradualmente as tarifas aduaneiras na maioria dos subprodutos de frango provenientes da UE. Os produtores Sul-Africanos queixam-se da

³⁶ Comissão Europeia (2007). Sustainability Impact Assessment of EU-ACP Economic Partnership Agreements. Report on Agribusiness in West Africa. P.28.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/january/tradoc_121196.pdf

competição desleal de pedaços do frango da UE. Em resposta, em 2015 o Governo colocou tarifas anti dumping sobre os pedaços de frango provenientes de uma dezena de empresas específicas na Alemanha, Reino Unido e Holanda, com taxas variando de 3.9 a 73%.³⁷ Um desenvolvimento recente foi a assinatura, em Junho 2016, do EPA (Economic Partnership Agreement) entre a União Europeia e a SADC. O nome é enganador porque o acordo abrange um número muito limitado dos países membros de SADC, nomeadamente os membros de SACU (África do Sul, Botswana, Lesoto, Namíbia, Suazilândia) e Moçambique. A partir da data que entrará em vigor (depois da ratificação pelos parlamentos dos países sinatórios), todos os subprodutos congelados do frango provenientes da UE terão acesso livre ao mercado de todos os membros do SACU. Neste acordo, Moçambique tem uma pauta aduaneira diferente. Embora compromete-se a redução de taxas aduaneiras para os produtos da UE numa lista extensa produtos, o frango ficou de fora.

Em relação aos EUA, a África do Sul tem imposto tarifas anti-dumping sobre as importações de pedaços de frango desde 2000, mais recentemente ao valor de \$0.94/kg. Estas taxas nunca foram contestadas na Organização Mundial de Comércio (OMC). Em 2000 também entrou em vigor a AGOA (African Growth and Opportunity Act), que oferece um acesso isento de direitos aduaneiros aos países Africanos elegíveis num leque grande de produtos. A África do Sul também beneficiou-se desta iniciativa que foi apresentada como "não recíproco", significando que os EUA não colocaram exigências de acesso preferencial aos mercados Africanos em retorno. Porém, o primeiro período da AGOA terminou em 2015 e, na negociação da prorrogação do acordo os EUA começaram a colocar contrapartidas, especialmente à África do Sul. Particularmente, os EUA insistiam no acesso livre para todos os produtos avícolas. Durante o primeiro período da AGOA, várias indústrias Sul-Africanas tiveram um crescimento forte com base no acesso ao mercado Americano, como por exemplo as indústrias automotivas e vinícolas. Assim, a África do Sul não tinha uma forte posição de negociação, visto que a falta de prorrogação do AGOA podia custar muitos empregos nestes sectores críticos. No fim, chegaram a um acordo sobre o frango que permite anualmente a importação de 65,000 toneladas de pedaços de frango dos EUA sem pagamento dos direitos, em retorno para a prorrogação de AGOA até 2025.

³⁷ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-02-19/south-africa-to-consider-eu-poultry-import-safeguard-measures-iktfnf7h>

Assim, apesar do aumento dos direitos aduaneiros MFN pelo SACU, o mercado Sul-Africano está sob muita pressão de importações de pedaços de frango da UE e dos EUA. Na primeira vista, as implicações para Moçambique parecem pequenas. Primeiro, o consumidor Moçambicano prefere o frango inteiro e por isso o mercado não sofre da mesma maneira da importação de pedaços de frango a baixo preço. Segundo, não sendo membro de SACU, Moçambique tem a liberdade de ter uma política comercial diferente. Os EUA não têm acesso preferencial ao mercado Moçambicano. Em relação ao recém-assinado Acordo de Parceria Económica (EPA) entre a UE e a SADC (incluindo Moçambique), como foi referido, Moçambique não assumiu compromissos de reduzir as taxas aduaneiras no frango proveniente da UE.³⁸ Porém, indirectamente as condições de mercado no SACU têm implicações para a situação Moçambicana. De facto, devido às condições apertadas no mercado Sul-Africano, os produtores deste país estão activamente a marcar os mercados de outros países Africanos.³⁹ Moçambique certamente é um dos alvos principais, sendo o destino de 17,000 toneladas de frango Sul-Africano em 2014, de um total de 66,000 toneladas de frango exportado pela África do Sul.

ANEXO II – Acordos de Comércio Assinados por Moçambique

Moçambique é signatário de vários acordos internacionais que limitam o espaço de introduzir ou fortalecer medidas de protecção do mercado nacional de frango.

1. WTO Agreement on Agriculture (Acordo da OMC sobre a Agricultura). Este acordo, que entrou em vigor em 1995, foi negociado como parte da 'Uruguay Round', a última ronda de negociações sob o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), o antecessor da OMC. Com este Acordo, Moçambique adotou direitos aduaneiros consolidados ('bound tariffs'), significando que o país não pode aumentar os direitos acima do nível dos direitos consolidados. Para o caso de frango, o nível foi fixado em 100%. Considerando a taxa aplicada actualmente de 20%, existe uma flexibilidade para aumentar os direitos. A outra provisão importante deste Acordo é que obriga os signatários a abolir as restrições quantitativas às importações (Art.4, No.2). Neste âmbito, a continuação da quota de importação oficialmente em vigor em Moçambique tem falta de um abrigo no

³⁸ Note que para os outros países sinatários do Acordo (África do Sul, Botswana, Namíbia, Suazilândia e Lesoto), o frango é incluído.

³⁹ Supermarket & Retails (2015). 'The State of the South African Poultry Industry'. http://www.supermarket.co.za/SR_Downloads/S&R%202015-3%20Poultry.pdf

acordo. Como foi referido, muitos outros países mantêm restrições quantitativas. Para o caso de Botswana, Grynberg (2016) argumenta que o mercado é pequeno demais para incentivar outros países a abrir uma queixa oficial de litígio na OMC. No entanto, a própria OMC, na sua Revisão de Políticas de Comércio dos países de SACU, levado a cabo em 2015, também reconhece a existência da quota para cumprir com os objectivos de segurança alimentar.⁴⁰ Assim, parece que a OMC e os seus membros “fecham os olhos” às restrições quantitativas colocadas pelos países de mercado pequeno que oficialmente não deviam ser permitidos tendo como base o Acordo sobre a Agricultura.

2. SADC Trade Protocol. O Protocolo, originalmente assinado em 1996, previa a eliminação gradual de todas as taxas aduaneiras no comércio entre os membros de SADC, entre 2000 e 2012. A excepção foi Moçambique, que lhe foi concedido uma extensão de 3 anos (até 2015) para eliminar as taxas aduaneiras aos produtos da África do Sul. Assim, a partir de 2015, Moçambique oficialmente já não pode impôr taxas aduaneiras sobre o frango importado da África do Sul. Porém, o protocolo contém dois artigos que abrem espaço à colocação de barreiras tarifárias sobre as importações dos países da região.

- O Artigo 20 estabelece que pode-se aplicar medidas de salvaguarda, na condição de provar que as importações do produto aumentaram tão rapidamente, em relação à produção local, que ameaça causar danos significativos à indústria nacional. Considerando que a importação de frango da África do Sul aumentou de 1,655 ton em 2009 para 17,622 ton em 2015, comparado à produção nacional de 16,500 ton de frango congelado, Moçambique pode submeter ao Secretariado do SADC o caso para a colocação de medidas de salvaguarda em relação ao frango importado da África do Sul.
- O Artigo 21 estabelece que um país membro pode pedir a permissão da Comissão dos Ministros de Comércio dos países membros para suspender certas obrigações assumidas sob o Protocolo para a promoção de "indústrias nascentes". De referir que a Suazilândia cobra taxas aduaneiras na importação de um leque de produtos agrícolas, incluindo uma taxa de 15% no frango, de todos os países de mundo, incluindo os

⁴⁰ WTO (2015). Trade Policy Review SACU. Annex 1 – Botswana. P.74

da SADC e SACU (WTO 2015). De acordo com a WTO (2015, p.381-382), a cobrança desta taxa acontece sob o Artigo 26 do Acordo de SACU de 2002, sobre a Protecção de Indústrias Nascentes, o equivalente do Art.21 do Protocolo de SADC.⁴¹

Em relação às restrições quantitativas, o Artigo 7 do Protocolo de Comércio de SADC obriga a eliminação de todas estas barreiras em relação a produtos provenientes dos outros membros até 2004. Assim, a continuação da quota de importação de frango aplicada por Moçambique não tem abrigo no Protocolo. Porém, igualmente ao WTO, a SADC não tem insistido com os países membros de fazerem cumprir com este Artigo.

⁴¹ WTO (2015). Trade Policy Review SACU. Annex 5 – Swaziland

ANEXO III Origem do Frango Importado em Moçambique (em Ton)

2006			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	4140	8164	4024
África do Sul	823	702	-121
EUA	158	195	37
Outros	1462	2191	729

2007			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	2047	6463	4416
África do Sul	577	699	122
EUA	262	178	-84
Outros	1907	1509	-398

2008			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	3358	7348	3990
África do Sul	446	1040	594
EUA	637	537	-100
Outros	1158	695	-463

2009			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	3922	11398	7476
África do Sul	306	1412	1106
EUA	45	232	187
Outros	1028	71	-957

2010			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	2501	5882	3381
África do Sul	305	3768	3463
EUA	41	397	356
Outros	363	501	138

2011			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	4800	6986	2186
África do Sul	972	3970	2998
EUA	968	2261	1293
Outros	672	807	135

2012			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	6500	6215	-285
África do Sul	1548	5543	3995
EUA	556	2099	1543
Outros	589	1343	754

2013			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	7060	7725	665
África do Sul	1700	9777	8077
EUA	930	1091	161
Outros	844	1186	342
of which Malawi	0	584	584

2014			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	8766	7905	-861
África do Sul	2462	16313	13851
EUA	904	1575	671
Outros	1516	1675	159
of which Malawi	5	619	614

2015			
Parceiro Comercial	MOZ Reportado	Parceiro Reportado	Diferença
Brasil	6629	5925	-704
África do Sul	1662	16930	15268
EUA	1360	1529	169
Outros	2018	1997	-21
of which Malawi	21	562	541

Fonte: UN COMTRADE.

Nota: As linhas vermelhas referem a situações onde o volume de frango que o parceiro de comércio relevante declarou ter exportado a Moçambique superou o volume de frango que Moçambique declarou ter importado em mais de 4.000 toneladas.

