

# PLANO ESTRATÉGICO

## DO INSTITUTO DE CEREAIS DE MOÇAMBIQUE

### 2020 - 2029



Maputo, Novembro de 2019

APOIO:



# PLANO ESTRATÉGICO

## DO INSTITUTO DE CEREAIS DE MOÇAMBIQUE

### 2020 - 2029



Maputo, Novembro de 2019

## FICHA TÉCNICA

**Título:** Plano Estratégico do Instituto de Cereais de Moçambique, 2020–2029

**Apoio financeiro, técnico e metodológico:** USAID

**Suporte técnico e metodológico:** Winresources

**Produção Gráfica:** Elográfico

**Tiragem:** 100 Exemplares

Av. Zedequias Manganhela, N°309, 1° andar

Maputo, Moçambique

(+258) 82 067 6687

Email: info.incermoc@email.com



## ÍNDICE

LISTA DE SIGLAS E ACRÓNIMOS . . . . .	5
PREFÁCIO . . . . .	7
AGRADECIMENTOS . . . . .	8
SUMÁRIO EXECUTIVO . . . . .	9
1. INTRODUÇÃO . . . . .	11
2. BREVE APRESENTAÇÃO DO ICM . . . . .	12
2.1. Breve Historial . . . . .	13
3. VISÃO ESTRATÉGICA DO ICM . . . . .	14
3.1. A Oportunidade para um Comércio de Cereais e Leguminosas Orientado pelo Mercado . . . . .	14
3.2. Zonas de Excedentes e Deficitárias ao nível nacional . . . . .	14
3.3. Zonas de Excedentes e Deficitárias ao nível Regional . . . . .	15
4. OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS DO ICM PARA O PERÍODO 2020-2029 . . . . .	17
4.1. OE1 - Facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais e Leguminosas . . . . .	17
4.1.1. OE1.1. Informação de Mercado . . . . .	18
4.1.1.1. Informação sobre preços . . . . .	18
4.1.1.2. Inteligência de mercado . . . . .	19
4.1.1.3. Formação dos Actores . . . . .	19
4.1.2. OE1.2 Comércio e Finanças . . . . .	19
4.1.2.1. Expansão do Comércio . . . . .	20
4.1.2.1.1. Aumentar as Ligações de Mercado . . . . .	20
4.1.2.1.2. Promover o Comércio Regional . . . . .	20
4.1.2.1.3. Melhorar as Plataformas de Comercialização . . . . .	20
4.1.2.2. Financiamento do Comércio através de Certificados de Depósito . . . . .	21
4.1.2.2.1. Estabelecer um programa de certificados de depósito no ICM . . . . .	21
4.1.2.2.2. Facilitar a participação de mais bancos nos certificados de depósito . . . . .	21
4.1.2.2.3. Considerar o Desenvolvimento de Programas mais locais de Gestão/ Financiamento de Garantias redimensionados como a Fase 1 para o empréstimo de certificados de depósito (WRS) . . . . .	22
4.1.2.2.4. Explorar ligações entre o sistema de certificados de depósito e de senhas para fornecimento de insumos . . . . .	22
4.1.3. OE1.3 Infra-estruturas – Armazéns que Promovem o Comércio /Financiamento . . . . .	22
4.1.3.1. Liderar o exercício para definição da visão da estratégia do WRS . . . . .	22
4.1.3.2. Elaborar e implementar um plano nacional de gestão dos activos de armazéns . . . . .	23
4.1.3.3. Facilitar a capacitação técnica, operacional e económica para os locadores de armazéns . . . . .	23
4.1.4. OE1.4 Compras de Último Recurso . . . . .	23



4.2. OE2: Facilitar os Investimentos do Sector privado nas Cadeias de Valor de Cereais e leguminosas . . . . .	23
4.3. OE3: Facilitar a Manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais e leguminosas. . . . .	25
4.4. OE4: Promover Reformas que Permitam o Desenvolvimento do Mercado de Cereais e leguminosas. . . . .	26
5. MECANISMOS DE IMPLEMENTAÇÃO . . . . .	29
6. PLANO OPERACIONAL . . . . .	30
7. PROJECCÃO ORÇAMENTAL . . . . .	38
8. PLANO DE MONITORIA E AVALIAÇÃO ICM . . . . .	42
9. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES . . . . .	48
ANEXOS. . . . .	52
Anexo A: estudos de caso relevantes de Cereais e leguminosas . . . . .	52
Estudo de Caso 1: Certificados de Depósito (África do Sul). . . . .	52
Estudo de Caso 2: Sistemas de Informação de Mercado (África do Sul) . . . . .	53
Estudo de Caso 3: Armazenamento (Omã) . . . . .	55
Estudo de Caso 4: Armazenamento (Índia). . . . .	56
Anexo B: Avaliação Comparativa Através de Matrizes de Tipologias . . . . .	57
1) Tipologias de Actividades de Reserva de Cereais e leguminosas . . . . .	57
2) Tipologia dos Sistemas de Informação de Mercado. . . . .	62
3) Tipologia dos Sistemas de Certificados de Depósito . . . . .	64



## LISTA DE SIGLAS E ACRÓNIMOS

- ACE** Agriculture Commodity Exchange (Malawi) /Bolsa de Mercadorias Agrícola (Malawi)
- BMM** Bolsa de Mercadorias de Moçambique
- CTA** Confederação das Associações Económicas
- GRM** Governo da República de Moçambique
- ICM** Instituto de Cereais de Moçambique
- INGC** Instituto Nacional de Gestão de Calamidades
- MASA** Ministério de Agricultura e Segurança Alimentar
- MFI** Microfinance institution/Instituição de Micro Finanças
- MIC** Ministério de Indústria de Comércio
- MOU** Memorandum of Understanding/Memorando de Entendimento
- OE** Objectivo Estratégico
- RFI** Request for Information/Pedido de Informação
- SAFEX** South African Futures Exchange/Bolsa Futures Sul-Africana
- SATIH** Southern Africa Trade and Investment Hub (USAID) /Centro de Comércio e Investimento da África Austral (USAID)
- WFP** World Food Program/Programa Mundial de Alimentação
- WRS** Warehouse Receipt System/Sistema de Certificados de Depósito



## PREFÁCIO

*O presente Plano Estratégico (PE) procura orientar o ICM, sugerindo modelos de boas práticas e experiências bem-sucedidas para cada uma das funções nucleares do ICM e assegurar que as acções do Governo de Moçambique (GdM) venham a estimular a produção agrícola e promover a comercialização agrícola, ao mesmo tempo, garantindo mecanismos para salvaguardar a segurança alimentar.*

*O Plano Estratégico do ICM, caracteriza a visão e missão do Governo, ao nível central e local, para o desenvolvimento do subsector da comercialização agrícola com objectivos estratégicos tangíveis num determinado tempo, enquadrando-se nos instrumentos de planificação, monitoria e avaliação, ao mesmo tempo garantido mecanismos de operacionalização e suporte de segurança alimentar e nutricional da população moçambicana com enfoque para as zonas rurais e periurbanas.*

*O nosso maior empenho para que esta estratégia seja implementada e traga resultados com boas práticas que estimulem a produção e promovam a comercialização agrícola, contribuindo para a melhoria da segurança alimentar e nutricional com maior incidência nas zonas rurais, contamos com apoio técnico e financeiro dos vários actores e instituições nacionais e internacionais que se identificam com a causa para a melhoria do padrão de renda das famílias e consequentemente o aumento da produção, produtividade e competitividade.*

**Mahomed Rafik Valá**

O Director Geral



## AGRADECIMENTOS

O Instituto de Cereais de Moçambique agradece os esforços dos múltiplos sectores e parceiros que contribuíram para a elaboração do Plano Estratégico do ICM, período 2020-2029, em especial para a USAID pelo apoio técnico, metodológico e financeiro, e a empresa Winresource pelo suporte técnico e metodológico.

Realçar que das instituições públicas foram auscultadas a Direcção Nacional do Comércio Interno, Direcção Nacional da Agricultura e Silvicultura, Direcção Nacional do Desenvolvimento Rural, Direcções Provinciais da Indústria e Comércio de Tete e Niassa, Direcções Provinciais da Agricultura e Segurança Alimentar de Tete e Niassa, Direcções Provinciais das Obras Públicas de Tete e Niassa, Direcções Provinciais de Transportes e Comunicação de Tete e Niassa, Serviços Distritais de Actividades Económicas de Mandimba e Angónia; e do sector privado foram consultadas diversas empresas, nomeadamente: MwanaMwana Comercial, Victor Gaspar, Export Marketing co Lda, Royal Group, Gani Comercial, STEMA; organizações da sociedade civil, academia e parceiros de desenvolvimento.

Elogio especial vai para a equipa de trabalho que liderou, orientou e coordenou a elaboração do Plano Estratégico. Um reconhecimento especial é dirigido aos técnicos do ICM que de forma abnegada teceram valiosas contribuições que enaltecem e elevaram esta Estratégia com mérito. Igualmente, agradecer aos membros do Conselho Técnico e aos antigos Directores que de forma singular teceram considerações importantes e valiosas na estruturação do documento.

A todas as instituições públicas e privadas e todos os intervenientes da comercialização agrícola queiram aceitar cumprimentos da Direcção Geral, do Conselho de Direcção e do Conselho Consultivo do ICM para que continuem com o mesmo espírito de colaboração na implementação e operacionalização desta Estratégia durante os próximos dez anos que com certeza vai melhorar o nível de vida das populações e cuja o almajear duradouro das gerações vindouras.



## SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente Plano Estratégico do ICM com o horizonte de dez anos, 2020 – 2029, tem como principal objectivo promover, facilitar e organizar o acesso ao mercado, e permitir a circulação eficiente de cereais e leguminosas das zonas com excedentes para as deficitárias sem comprometer o crescimento e o desenvolvimento dos mercados. Encontra-se estruturado em torno de quatro objectivos específicos, nomeadamente: (i) facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais e Leguminosas; (ii) facilitar os Investimentos do Sector Privado nas Cadeias de Valor; (iii) facilitar e mobilizar recursos para manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais e Leguminosas; e (iv) Promover Reformas que Permitam o Desenvolvimento do Mercado de Cereais e Leguminosas.

A estratégia procura orientar o ICM reestruturado, sugerindo modelos de boas práticas e experiências bem-sucedidas para cada uma das funções nucleares do ICM e assegurar que as acções do Governo de Moçambique venham a estimular a produção agrícola e promover a comercialização agrícola, ao mesmo tempo, garantidos mecanismos para a segurança alimentar.

O Plano Estratégico do ICM, caracteriza a visão e missão do Governo, ao nível central e local, para o desenvolvimento do sector do comércio com objectivos estratégicos tangíveis num determinado tempo, enquadrando-se nos instrumentos de planificação, monitoria e avaliação, ao mesmo tempo garantido mecanismos de salvaguarda de segurança alimentar e nutricional da população moçambicana com enfoque para as zonas rurais e periurbanas.

Em termos metodológicos, para a elaboração deste instrumento orientador, fez-se previamente um diagnóstico interno do ICM; uma análise geral produtiva do ambiente em que o ICM opera ou deve operar; uma análise de documentos relevantes como por exemplo o Decreto nº 62/2016 que faz a redefinição das atribuições, autonomia, tutela e estrutura orgânica, como orientação do Conselho de Ministro bem como as experiências de outros países.

A estratégia geral é que o ICM seja um pilar do desenvolvimento da comercialização e indução de organização de mercados, e não necessariamente um operador directo, com a ressalva de que as suas actividades, pelo menos a curto e médio prazos devem continuar a ser financiadas pela posse de activos físicos que são alugados aos operadores privados e instituições corporativas.

Para a implementação deste Plano Estratégico, estima-se um custo previsual de 1.805.500.000,00 (Um Bilhão, Oitocentos e Cinco Milhões e Quinhentos Mil Meticais), equivalentes a 30.091.666,67 USD (Trinta Milhões e Noventa e Um Mil, Seiscentos e Sessenta e Seis Dólares Norte Americanos e Sessenta e Sete Centavos).



## 1. INTRODUÇÃO

É consensual dos vários segmentos de análise funcional sobre comercialização agrícola que a maioria das funções para o desenvolvimento do mercado são melhor executadas pelo sector privado, com apoio complementar do Governo em termos de políticas. Tanto o sector público bem como o privado desempenham um papel no marketing e comercialização agrícola, contribuindo para a redução dos custos e aumento da competitividade nas cadeias de valor de diferentes produtos.

O Governo é o principal responsável por providenciar infra-estruturas públicas funcionais (transporte, armazenamento). O Governo pode, também, estabelecer parcerias com o sector privado para criar melhores sistemas de informação de mercados, melhores opções de transporte, e um melhor acesso ao financiamento.

O sector privado assume a liderança na abordagem das funções das cadeias de valor desde a provisão de insumos, produção, comercialização até ao processamento. A principal função do Instituto de Cereais de Moçambique (ICM) é de servir como elo de ligação entre o desenvolvimento de um mercado liderado pelo sector privado, e a promoção de reformas que permitirão cadeias de valor de cereais e leguminosas mais estruturadas em Moçambique. Assim, na qualidade de pilar focado no desenvolvimento do mercado e no suporte à melhoria da segurança alimentar nacional, o ICM deve operar de forma a minimizar a distorção do mercado causada por uma intervenção directa.

Nestes termos e no quadro do Decreto nº 62/2016 do Conselho de Ministros, o ICM define para o presente Plano Estratégico (PE) com horizonte de 10 anos, 2020 - 2029, quatro Objectivos Estratégicos (OE), nomeadamente: **OE1:** Facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais e leguminosas; **OE2:** Facilitar os Investimentos do Sector Privado nas Cadeias de Valor; **OE3:** Facilitar e mobilizar recursos para a Manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais e leguminosas; e **OE4:** Promover Reformas que Permitam o Desenvolvimento do Mercado de Cereais e leguminosas e Leguminosas

Este Plano Estratégico procura orientar a reestruturação do ICM, com base em modelos de boas práticas propostos para cada uma das funções-chave e, assegurar que as acções do Governo de Moçambique (GdM) estimulem a produção agrícola e promovam a comercialização agrícola, garantido de forma conjugada os mecanismos para a segurança alimentar.

Este plano encontra-se estruturado em 9 capítulos principais. A primeira é referente a aspectos introdutórios do presente documento seguida da apresentação do ICM. No terceiro capítulo é apresentada a visão Estratégica do ICM em relação ao Plano Estratégico e na quarta secção são definidos os objectivos estratégicos bem como as acções concretas. Por fim, no capítulo 5, 6, 7, 8 e 9, é apresentada a abordagem e mecanismos de implementação, o plano operacional, o plano de monitoria e avaliação, o cronograma de actividades e os anexos.



## 2. BREVE APRESENTAÇÃO DO ICM

O Instituto de Cereais de Moçambique (ICM) é uma entidade pública dotada de personalidade jurídica e autonomia administrativa, financeira e patrimonial que tem como objectivos gerais: i) promover um comércio eficiente de cereais e leguminosas para estimular a produção agrícola e assegurar um crescimento económico nas zonas rurais e ii) contribuir para a melhoria da segurança alimentar nacional em tempos de crise. Tem como visão e missão:

VISÃO	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ser um líder na promoção, coordenação e dinamização da cadeia da comercialização agrícola, mapeando e estabelecendo a cadeia logística entre a procura e a oferta.</li> </ul>
MISSÃO	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Intervir como agente de comercialização de último recurso para assegurar o escoamento da produção agrícola com o objectivo de garantir reservas estratégicas para a segurança alimentar e contribuir para a estabilização dos preços.</li> </ul>

Para a prossecução do seu objectivo, o ICM tem as seguintes principais atribuições:

- Promover parcerias com os intervenientes da comercialização agrícola com o objectivo de assegurar o escoamento de excedentes agrícolas das zonas e produção para o mercado;
- Prover infra-estruturas de armazenagem e silos;
- Promover projectos de apoio ao desenvolvimento da comercialização agrícola e agro-indústrias nas zonas rurais;
- Identificar e negociar parcerias no âmbito da comercialização agrícola, incluindo a cedência onerosa das infra-estruturas afectas à comercialização agrícola,
- Promover acções que visem contribuir para a melhoria da segurança alimentar em particular nas zonas rurais; e
- Gestor do fundo rotativo para a comercialização agrícola.

Em conformidade com o Artigo 4 do Estatuto Orgânico do ICM, o instituto deve trabalhar em onze áreas funcionais cobrindo diferentes actividades que variam entre o desenvolvimento de mercado e a segurança alimentar. O mandato do ICM tem evoluído ao longo do tempo em resposta às actividades crescentes do sector privado no mercado de cereais e leguminosas, a um financiamento limitado para uma intervenção directa no mercado, estando em melhores condições para actuar na comercialização junto aos produtores e intervenientes intermédios. Na revisão mais recente do mandato do ICM conferido pelo Decreto nº 62/2016 do Conselho de Ministros, o Instituto tem como função:

- Promover e coordenar a comercialização agrícola e interagir com os diversos intervenientes ao longo das cadeias de valor;

- Intervir como agente de comercialização de último recurso dos excedentes da produção;
- Criar um “stock” de cereais e leguminosas e reserva para garantir a segurança alimentar; e
- Garantir e facilitar a absorção da produção local pela indústria nacional.

### 2.1. Breve Historial

A criação do ICM passou por uma metamorfose que inicia desde a Junta de Exportação até o surgimento do ICM no contexto actual, tendo sido inicialmente criada em 1938, a Junta de Exportação de Cereais e leguminosas que viria a ser extinta através do Decreto-Lei 43874 de 24 de Agosto, com efeitos a 31 de Dezembro de 1961.

Em Outubro de 1961, através do Diploma Legislativo Ministerial número 1, foi criado o ICM, cuja entrada em vigor viria a ser regulado através da Portaria 15560 com efeitos a contar de 1 de Janeiro de 1962, e que posteriormente em 1981 foi transformado em AGRICOM após a independência nacional com operações de índole económico e social.

Importa realçar que para o seu funcionamento o ICM contava com fontes seguras de receitas para além de subvenções do Governo para suprir o défice resultante da componente económica e social das suas actividades, qual seja a de comprador de último recurso e manutenção da reserva alimentar, como também com as:

- Taxas por quilograma de cereal exportado;
- Subsídios de instituições ou organismos legalmente obrigados ou autorizados a dar tal contribuição;
- Taxas anuais de inscrição dos importadores e exportadores de cereais e leguminosas e leguminosas;
- Juros de empréstimos intermediados.

No âmbito do Programa de Reajustamento Económico (PRE), o Governo decidiu em 1994, através do Decreto n.º 3/94 de 11 de Janeiro, extinguir a AGRICOM, E.E e criar o ICM, tendo por despacho conjunto de 30 de Abril de 1998, dos Ministros do Plano e Finanças e da Indústria e Comércio, determinado a transferência de bens da AGRICOM, E.E. para o Instituto de Cereais de Moçambique (ICM).

A três de Maio de 2016, através da Decisão n.º 16/14ª SOCM/2016, saída da 14.ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros, foram redefinidas as atribuições, autonomia, tutela e estrutura orgânica do ICM, como resultado do cumprimento dos objectivos postulados no Plano Quinquenal do Governo (PQG, 2015-2019) e no Plano Integrado da Comercialização Agrícola (PICA), conferindo assim um papel mais interventivo, para assegurar o escoamento da produção agrícola, tendo em vista a prossecução dos seus objectivos e atribuições, bem como garantir a segurança alimentar, contribuindo desse modo para a estabilização de preços.

O seu foco, visa estabelecer parcerias e sinergias com instituições relevantes de apoio ao desenvolvimento das zonas rurais que assegurem o incentivo à bancarização e de financiamento a actividades produtivas e empresariais no meio rural, sendo que na mais recente revisão do mandato foi conferido pelo Decreto 62/2016 do Conselho de Ministros, a função de: **(a)** coordenar a comercialização agrícola e interagir com os diversos intervenientes ao longo das cadeias de valor; **(b)** intervir como agente de comercialização de último recurso dos excedentes da produção; **(c)** criar um “stock” de cereais e leguminosas de reserva para garantir a segurança alimentar; e **(d)** garantir a absorção da produção local pela indústria nacional.





### 3. VISÃO ESTRATÉGICA DO ICM

O Plano Estratégico do ICM, 2020-2029, surge como um quadro orientador, instrumento harmonizador e mobilizador de sinergias para impulsionar o desenvolvimento do subsector da comercialização agrícola tendo em consideração os objectivos estratégicos tangíveis, olhando para os mecanismos de salvaguarda de segurança alimentar e nutricional com maior incidência nas zonas rurais e periurbanas. Este plano, contém uma visão com horizonte de curto, médio e longo prazos para o desenvolvimento da cadeia de produção, dinâmicas da comercialização agrícola e agro-processamento, alinhavado com as directrizes e orientação do governo; pretende-se que haja articulação e sincronização nas intervenções que facilitem o acesso aos recursos e meios necessários para uma boa comercialização e agregação de valor dos excedentes agrícolas, rumo a melhoria do padrão de vida e melhoria da renda das populações rurais.

Neste âmbito, o governo pode e deve também estabelecer parcerias com o sector privado para criar melhores sistemas de informação de mercados, melhoria das vias de acesso, melhores opções de transporte, melhor sistema de conservação dos excedentes agrícolas e um melhor acesso ao financiamento. O sector privado assume a liderança nas funções das cadeias de valor desde a provisão de insumos, produção, comercialização até ao processamento.

A função primária do ICM será servir de elo de ligação entre o desenvolvimento da comercialização e dum mercado liderado pelo sector privado, e a promoção de reformas que deverao permitir que as cadeias de valor de cereais e leguminosas sejam mais robustas, racionais e sustentáveis.

Na qualidade de actor focado no desenvolvimento do mercado e no suporte à melhoria da segurança alimentar nacional, o ICM deve operar de forma a minimizar a distorção do mercado causada por uma intervenção directa. Esta abordagem equilibrada está expressa nas actuais definições da visão e missão.

Nestes termos, e no quadro do Decreto nº 62/2016 do Conselho de Ministros, recomenda-se que opere na base de quatro objectivos estratégicos que adiante são apresentados de forma específica. Entretanto, da apresentação e desenvolvimento dos mesmos, na presente secção, resumir-se-á o *como* e o *porquê* de que uma circulação coordenada de excedentes — ao nível interno e para além-fronteiras — pode fortalecer a economia de cereais e leguminosas em Moçambique e reforçar a segurança alimentar, os dois objectivos que norteiam o “novo” ICM.

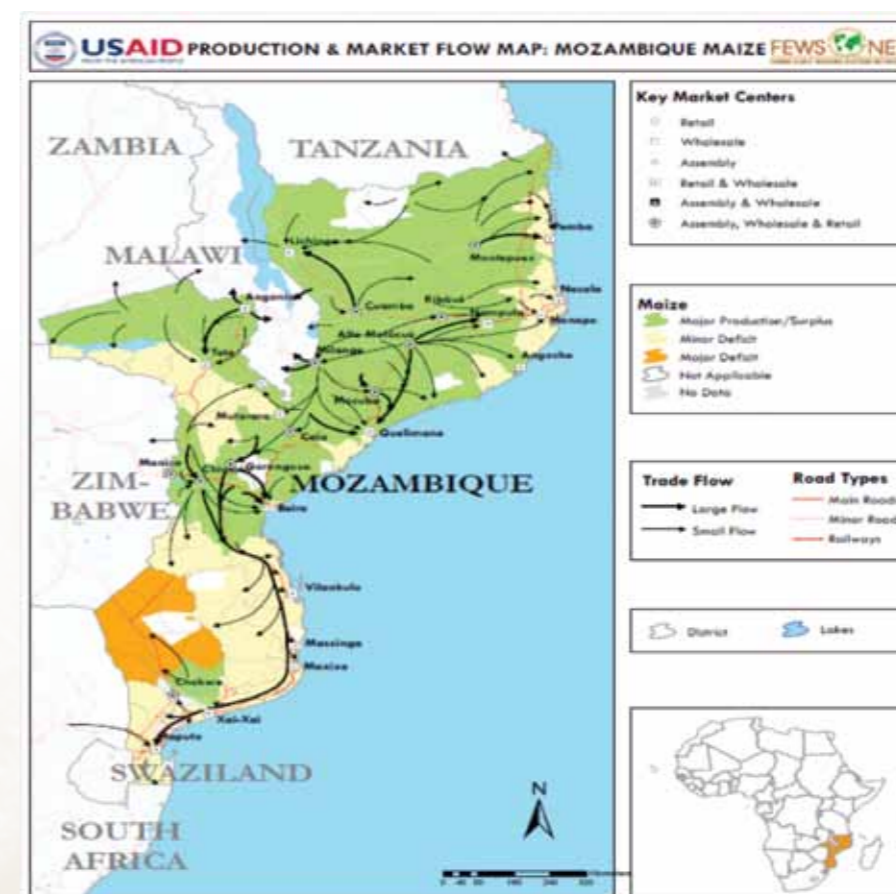
#### 3.1. A Oportunidade para um Comércio de Cereais e Leguminosas Orientado pelo Mercado

Quando o “stock” de cereais e leguminosas flui em tempo útil das zonas com excedentes para as zonas deficitárias, ambos os lados ganham. Esta dinâmica aplica-se às regiões dentro de Moçambique, bem como ao comércio transfronteiriço para abastecer as nações vizinhas com défice de cereais e leguminosas.

#### 3.2. Zonas de Excedentes e Deficitárias ao nível nacional

Moçambique possui três grandes zonas agrícolas: as zonas Norte e Centro, que normalmente produzem excedentes agrícolas e a zona Sul, que é frequentemente deficitária. A Figura 1 ilustra os fluxos de comércio interno do milho, com as áreas em verde a representar as zonas com excedentes.

Figura 1: Produção do Milho, Fluxos Comerciais e Excedentes/Défices Domésticos



A partir da Figura 1, pode-se também observar que apesar de no geral a região sul ser deficitária, a província de Gaza, concretamente ao longo do regadio do Baixo Limpopo, apresenta potencialidades quer aráveis bem como hídricas para a produção de grãos. Para além disso, em redor, há grande concentração de grandes indústrias do sector avícola e de bebidas demandadoras de grandes quantidades de milho, como é o caso da Heineken, Cervejas de Moçambique, Higest, Tongasse Agro-pecuária, entre outras. Entretanto, o ICM como actor promotor e dinamizador da comercialização agrícola, estrategicamente, pode coordenar as grandes indústrias no sentido de se investir no fomento o cultivo de milho e construção de infraestruturas de armazenamento e conservação, nas respectivas áreas.

#### 3.3. Zonas de Excedentes e Deficitárias ao nível Regional

Examinando a situação de excedentes/défice nos países vizinhos, poder-se verificar na Figura 2 que há uma oportunidade de comércio robusto para a exportação de excedentes das zonas do Norte e Centro de Moçambique para os países com défice, nomeadamente a Tanzânia, a República Democrática do Congo e Madagáscar. Embora o Quênia não esteja indicado no mapa, em 2017 registou um défice de cereais e leguminosas, tendo adquirido grandes quantidades de milho da Etiópia e da Zâmbia. De acordo com a Cruz Vermelha, Quênia poderá continuar a importar dos mesmos países devido a atrasos e irregularidade da precipitação que se tem verificado nos últimos anos.

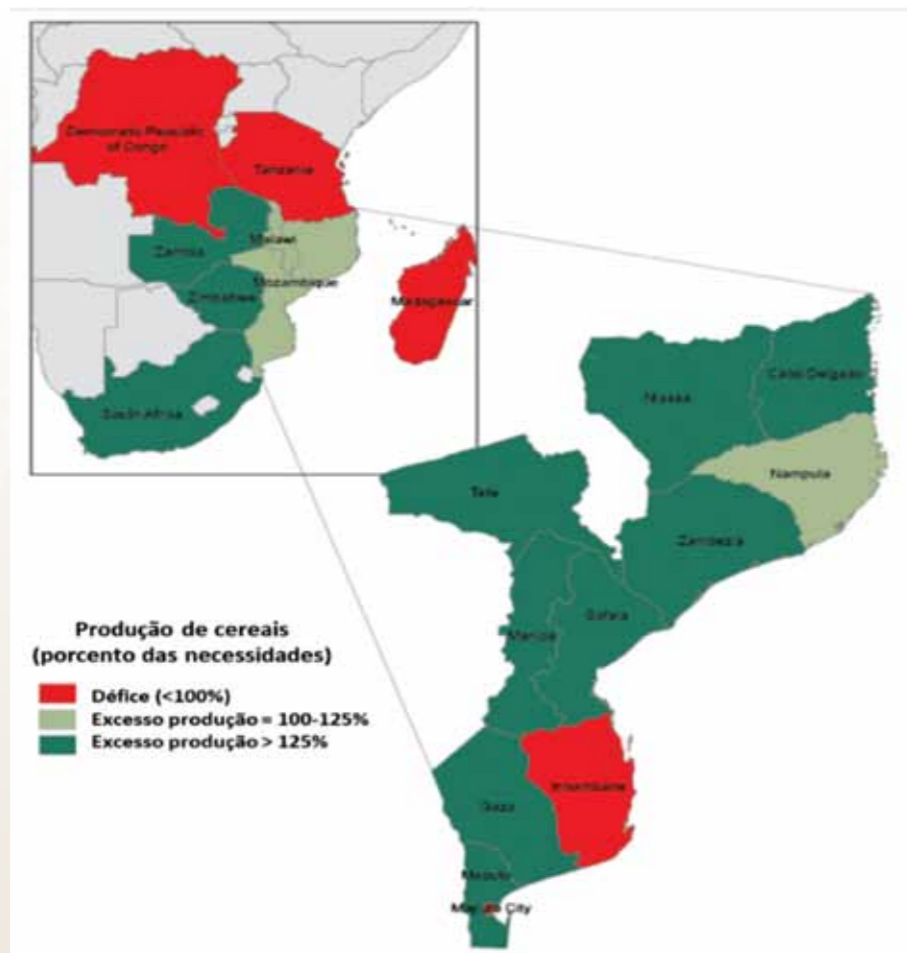
A Figura 2 também ilustra o facto de se investir apenas nas infra-estruturas de transporte norte-sul em Moçambique pode não ser a estratégia mais eficiente. Provavelmente, vale a pena considerar uma



abordagem que equilibre o investimento em infra-estruturas prioritárias com a exportação dos excedentes do Norte para os países vizinhos deficitários, usando-se as receitas para financiar as importações para as zonas urbanas deficitárias do sul de Moçambique.

Por outro lado, é razoável investir no produtor em termos de apoio e suporte em semente de qualidade, agroquímicos, na comercialização e redistribuição das zonas com excedente para as zonas deficitárias. O apoio ao produtor em insumos, assistência técnica e comercialização concertada vai conduzir ao almejado aumento da produtividade e produção, em regime de fomento.

**Figura 2:** Mapa Regional de Excedentes / Défice de Cereais e leguminosas<sup>1</sup>



Em suma, a coordenação dum movimento sistémico de cereais e leguminosas é um assunto complexo, especialmente nas condições de Moçambique onde a grande maioria (98%) dos cerca de quatro milhões de explorações agrícolas do País são pequenas (com uma média de 1,1 hectares por família) e dispersas num território com cerca de 800.000 quilómetros quadrados. Por conseguinte, a oportunidade de mercado na região requer um movimento coordenado e estruturado de cereais e leguminosas para se maximizar o potencial económico de Moçambique – promover, facilitar e proporcionar um ambiente favorável constitui uma função clara do ICM.

<sup>1</sup> A zona sul agrícola de Moçambique é uma zona mista, com a presença tanto de excedentes como de défice em vários cereais e leguminosas; tal como indicado na Figura 1.0 Sul é uma região deficitária em termos da cultura básica principal do milho.



## 4. OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS DO ICM PARA O PERÍODO 2020-2029

O presente Plano Estratégico orienta o ICM no sentido de facilitar o acesso ao mercado e permitir a circulação eficiente de cereais e leguminosas das zonas com excedentes para as deficitárias (a nível regional, nacional, provincial e distrital) sem perturbar o crescimento e o desenvolvimento dos mercados. É corporizado por quatro Objectivos Estratégicos (OE), que direccionam o ICM a maximizar o impacto do seu orçamento limitado no processo de desenvolvimento de cadeias de valor de cereais, leguminosas e oleaginosas dinamizadas pelo sector privado no milho, arroz, feijões, amendoim, mapira, cevada e mexoeira facilitando, simultaneamente a manutenção de uma reserva estratégica de cereais e leguminosas.

Tendo em consideração a visão e missão, com o presente Plano Estratégico elaborado para o período 2020-2029, o ICM pretende ser um actor do desenvolvimento da comercialização e do mercado, e não um operador directo, com a ressalva de que as suas actividades, pelo menos a curto-médio prazos devem continuar a ser financiadas pela posse e gestão de activos físicos que são alugados aos operadores privados. O Plano Estratégico encontra-se organizado segundo os quatro Objectivos Estratégicos (OE) do ICM aqui recomendados:



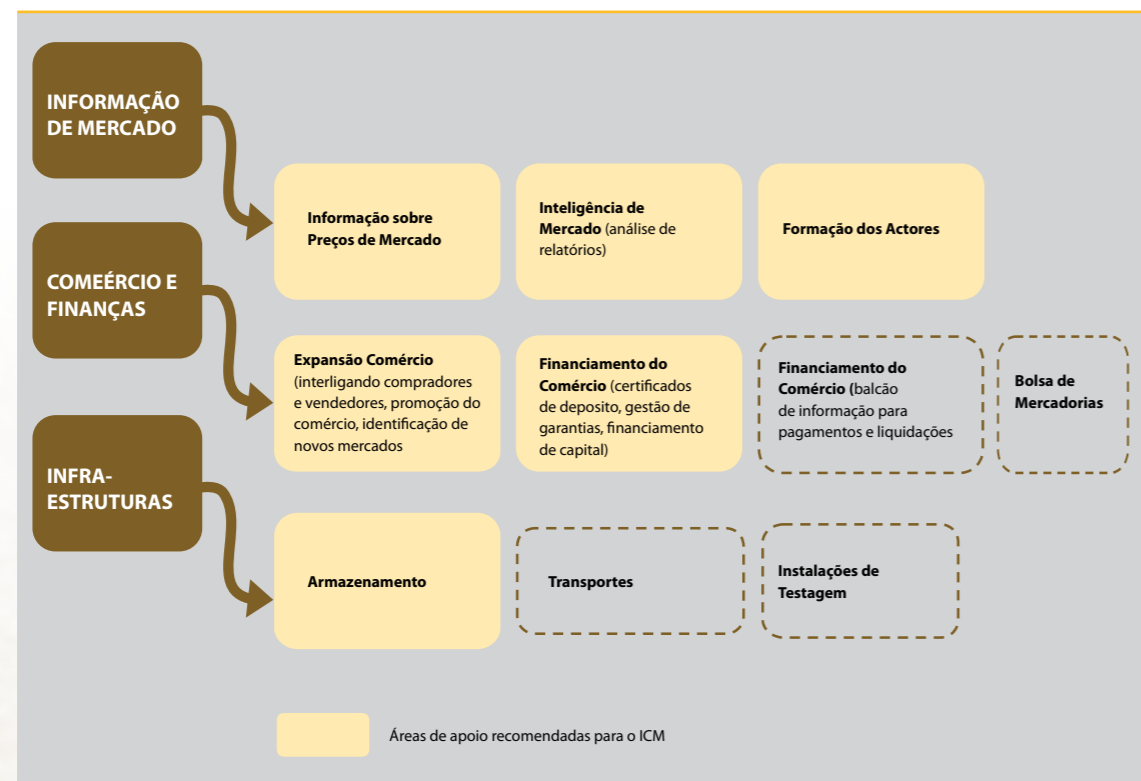
### 4.1. OE1 - Facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais e Leguminosas

**Levando os Produtos dos Agricultores para o Mercado.** A essência do mandato do ICM é expandir e melhorar a cadeia de comercialização de cereais e leguminosas em Moçambique para que estes circulem das zonas que produzem excedentes para as deficitárias, garantindo a absorção do excedente dos pequenos agricultores e melhorando, em parte, a segurança alimentar a nível de todo o País. O papel do ICM como actores chave público de desenvolvimento do mercado é intervir com vista a estabelecer um sistema de comercialização eficiente e melhor estruturado, sem proporcionar ineficiências ou dis-



torções do mercado. Este sistema de mercado incluiria os elementos essenciais indicados na Figura 3, com o ICM a desempenhar um papel de facilitador nos elementos sombreados a castanho claro.

**Figura 3:** Áreas Adequadas para o Apoio do ICM no Desenvolvimento do Mercado



Neste contexto, em conformidade com o digrama de Desenvolvimento do Mercado (Figura 3), o OE1 irá realizar acções em torno das seguintes áreas de intervenção:

**OE1.1. Informação de Mercado;**

- Comércio e Finanças;
- Infra-estruturas; e
- Compras de último recurso.

**4.1.1. OE1.1. Informação de Mercado**

Acompanhar, analisar e divulgar informação sobre preços e qualidade dos produtos, bem como minimizar o efeito de assimetria de informação sobre preços e mercados e proporcionar inteligência de mercado. O OE 1.1 foi desenvolvido com recurso a uma tipologia de sistemas de informação de mercado de países relevantes, que está desenvolvido no Anexo B.

**4.1.1.1. Informação sobre preços**

Trabalhar com os locadores de armazéns do sector privado para que participem nos sistemas de informação de preços cujo epicentro é o “produtor”. O investimento do sector privado nas cadeias de valor

está altamente correlacionado com o nível de transparência dos preços de mercado, uma vez que estes dados são essenciais para se medir o risco e construir modelos de lucratividade (ganhos).

- Levar a cabo uma análise de caso de uso participativo da informação de preços com o intuito de evidenciar como os actores da cadeia de valor beneficiam de uma informação sobre preços com maior precisão;
- Colaborar com os sistemas institucionais de informação de preços existentes; e
- Explorar a colaboração com sistemas regionais de informação de preços.

**4.1.1.2. Inteligência de mercado**

Alargar o acesso à inteligência de mercado que inclua não só a informação sobre preços, mas também outros dados essenciais, como a qualidade dos cereais e leguminosas, informação sobre as reservas físicas existentes nos armazéns, custos de transporte, previsões de colheitas, qualidade do grão, entre outros.

- Realizar avaliações do mercado final para vários cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas, através de estudos e consultorias, pesquisas ou em parceria com os programas de coopeção e desenvolvimento— usá-los como uma estrutura para enquadramento de produtos de inteligência de mercado de alta prioridade. Interagir com a FEWSNet<sup>(2)</sup> para identificar oportunidades de colaboração em redor dos cereais e leguminosas-chave, tais como dados de preços regionais do milho e outros grãos.
- Estabelecer parcerias com actores do sector público e privado para articular as necessidades do lado da procura—que informação existe, quais são as principais lacunas de dados, quem está melhor situado para agregar-analisar-compile inteligência de mercado, que investidores estão interessados em apoiar tais esforços?
- Instituir Comitês de Gestão de Comercialização Agrícola para dinamizar o mercado, e fazer com que as informações relacionadas ao processo fluam com maior flexibilidade, com vista a ceder informações de mercado e simultaneamente a indução na prática de preços “justos” vs “compensadores” em benefício do produtor.

**4.1.1.3. Formação dos Actores**

Nesta área de intervenção, há necessidade do ICM promover constantes formações e treinamentos ao pessoal técnicos e aos principais intervenientes da cadeia de valor de comercialização agrícola em matérias ligadas a pesquisa e extensão; análise de dados; divulgação de informação; uso certificados de depósito, fundos de garantia e seguros de colheita; recolha e análise de informação sobre produção e produtividade; comercialização e negociação; técnicas de melhoria da qualidade de grãos e sobre gestão de agro-negócios, mecanismos de crédito; desenvolvimento de organização de produtores; entre outras.

**4.1.2. OE1.2 Comércio e Finanças**

Nesta área de intervenção, o ICM deve fazer crescer o mercado para os produtores e intervenientes da comercialização agrícola através de ligações de mercado e plataformas de transacções comerciais e, aumentar o acesso ao financiamento através de certificados de depósito, fundos de garantia, créditos solidários comunitários e seguros de colheita.

<sup>2</sup> FEWSNet – Famine Early Warning System Network (Sistemas de Aviso Prévio de Segurança Alimentar) <http://fews.net/>.



#### 4.1.2.1. Expansão do Comércio

O trabalho realizado até à data através da Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM) dá uma orientação em termos informativos sobre como melhorar tal mecanismo. Porém, a título de exemplo, apenas 10% da capacidade dos silos da BMM está a ser actualmente utilizada, em muitos casos devido a questões de gestão e percepção sobre a importância dos silos em 2017, o sistema foi usado na sua maioria somente por 48 comerciantes e processadores (não agricultores). Um volume de transacções insuficientes e infrequentes, impediram o crescimento da plataforma da bolsa de mercadorias.

Aprendendo das experiências regionais como da bolsa de mercadorias do Malawi, uma plataforma bem-sucedida requer o fortalecimento de transacções de ponta a ponta, incluindo uma infra-estrutura de armazéns fiável, com acesso à energia e telecomunicações, sistemas de armazenamento digital para minimizar fraudes, acesso a produtos de garantia financeira e aplicativos baseados em telefones para a partilha de preços, informação de mercado e transacções bancárias.

O progresso de uma bolsa de mercadorias nacional em Moçambique exigirá um esforço colaborativo com o ICM, a jusante e a montante, a desempenhar o papel de facilitador no processo de expansão comercial, o instituto deve manter um papel objectivo e analítico relativamente à plataforma de comercialização da próxima geração.

##### 4.1.2.1.1. Aumentar as Ligações de Mercado

- Promover a interacção entre compradores e vendedores através do estabelecimento de parcerias ao nível distrital, provincial, nacional, regional e internacional, e de eventos empresariais;
- Disponibilizar técnicos habilitados em matérias de transacções comerciais para facilitar a negociação de contratos entre compradores e vendedores.
- Promover e facilitar o comércio regional para exportações de cereais e leguminosas de grão.
- Monitorar e facilitar projectos financiados pelos parceiros de desenvolvimento com enfoque na facilitação do comércio.

##### 4.1.2.1.2. Promover o Comércio Regional

- Promover uma estratégia de comércio regional para as exportações de cereais e leguminosas de Moçambique, para responder às necessidades nas zonas deficitárias do País— formular uma estratégia/análise para exportar os excedentes de cereais e leguminosas da zona Centro-Norte para as nações vizinhas com défice, ao mesmo tempo que se garante uma estratégia de produção e de importação sustentável para a zona Sul, considerada deficitária;
- Promover a facilitação do comércio regional para a exportação de culturas emergentes.

##### 4.1.2.1.3. Melhorar as Plataformas de Comercialização

- Envolver as lideranças e os responsáveis pelo desenho de bolsas de mercadorias bem-sucedidas dos países da região (por exemplo, Bolsa de Mercadorias Agrícolas do Malawi - ACE) para criar uma melhor compreensão e evidência de colaboração entre o ICM e a Bolsa de mercadorias agrícola para melhorar a bolsa de mercadorias, em Moçambique;

- Explorar opções de integração com bolsas de mercadorias existentes nas fronteiras (África do Sul e Malawi), que poderiam apoiar na criação de capacidades para uma bolsa de mercadorias nacional mais interventiva e sustentável em termos de missão e visão;
- Advogar por transacções de livre mercado entre vendedores e compradores e contar com a BMM ou outras bolsas apenas quando forem vantajosas;
- Incentivar a troca de experiências de ligação ou interligação entre o papel do ICM e uma bolsa de opções para a reforma da BMM para um modelo mais similar ao *South African Futures Exchange (SAFEX)* e ao ACE, ou num sistema de gestão de garantias mais simplificado e de menor custo;
- Partilhar conhecimentos de outras plataformas de bolsas de mercadorias privadas, incluindo a solução desenvolvida pela *FinComEco*, modelo que sustenta o sucesso da Bolsa de Mercadorias do Malawi (ACE);
- Estabelecer parcerias e sinergias com as congéneres do ICM dos países da região da SADC e de outras regiões.

#### 4.1.2.2. Financiamento do Comércio através de Certificados de Depósito

Os pré-requisitos para o estabelecimento de um Sistema de Certificados de Depósito (WRS) incluem questões como acessibilidade ao armazenamento e padronização das transacções entre depositantes de cereais e leguminosas e os operadores de armazéns. O ICM está bem posicionado para facilitar a elaboração, adopção e divulgação de um conjunto de normas simples, que constituiriam o alicerce de um sistema nacional de certificados de depósito. Com normas de armazenamento comuns definidas na prática e ao abrigo da lei de certificados de depósito, abre-se uma oportunidade para se investir no desenvolvimento, adaptação e/ou adopção de tecnologias para gerir o programa de certificados de depósito.

Este objectivo foi formulado com base em tipologias de certificados de depósito de países relevantes, que se encontra descrita no *Anexo B*.

##### 4.1.2.2.1. Estabelecer um programa de certificados de depósito no ICM

- Facilitar a passagem do programa piloto de certificados de depósito do SATIH/BMM, em conformidade com as recomendações apresentadas no relatório da USAID-SATIH com o título *Comércio Estruturado de Moçambique: Plano de Sustentabilidade, O Caso dos Certificados de Depósito* (Dezembro de 2016, Relatório 01-2017);
- Trabalhar com os principais intervenientes que participam no WRS para que assinem o Memorando de Entendimento (MdE), estabelecendo um compromisso e uma base para o investimento de recursos nas etapas seguintes do programa;
- Comugar esforços conjuntamente com a BMM, amontante e ajustante, para regulação, supervisão e sobre as reservas físicas, preços, seguros, entre outros.

##### 4.1.2.2.2. Facilitar a participação de mais bancos nos certificados de depósito

- Envolver os bancos para que documentem as barreiras e fraquezas que influenciam o seu envolvimento em empréstimos de garantias. A débil gestão dos armazéns e a falta de confiança nos gestores dos armazéns impediu a banca de dar crédito bancário com base nos cereais e leguminosas armazenados, sem credores dispostos, os sistemas de certificados de depósito não podem funcionar, sendo o seu envolvimento crucial.



#### 4.1.2.2.3. Considerar o Desenvolvimento de Programas mais locais de Gestão/ Financiamento de Garantias redimensionados como a Fase 1 para o empréstimo de certificados de depósito (WRS)

- Levar a cabo uma análise de programas similares tais como o inventário do sistema informal de crédito em Madagáscar, que permite aos pequenos agricultores armazenar cereais e leguminosas em instalações locais e receber financiamento de Instituições de Micro Finanças (MFI). O sistema apresenta elevadas taxas de reembolso devido à pressão local e às baixas taxas de financiamento resultantes das eficiências associadas ao armazenamento local (não é necessário transporte).

#### 4.1.2.2.4. Explorar ligações entre o sistema de certificados de depósito e de senhas para fornecimento de insumos

- Promover a utilização de certificados de depósito como garantia para a aquisição de insumos agrícolas, que pode servir de porta de entrada para incorporar o uso de crédito para insumos;
- Providenciar insumos versus Certificado de Imposto e envolvimento de *agrodealers*.

#### 4.1.3. OE1.3 Infra-estruturas – Armazéns que Promovem o Comércio / Financiamento

Apoiar soluções de armazéns geridas pelo sector privado que garantam a observância dos padrões de qualidade e segurança, providenciem garantias/seguro e permitam a participação na gestão de garantias/sistemas de certificados de depósito.

Para a materialização do **OE 1.2**, é necessário a existência dum sistema de armazenamento de cereais e leguminosas robusto e fiável. Ao mesmo tempo, a estratégia de armazéns do ICM deve também apoiar o quadro estratégico de reservas de cereais e leguminosas tratado posteriormente no **OE 3**.

O sistema actual de armazenamento de cereais e leguminosas de Moçambique está altamente fragmentado, com activos subutilizados (silos, armazéns), cujo gestor é ICM alugando à operadores do sector privado e organizações de base comunitárias. Doravante, deve constituir como actividade central do mandato do ICM, a coordenação estratégica da utilização dos activos em armazéns de Moçambique, actividade fundamental para o estabelecimento dum sistema de certificados de depósito, atraindo investimentos e assegurando a reserva física para a segurança alimentar.

#### 4.1.3.1. Liderar o exercício para definição da visão da estratégia do WRS

- Elaborar uma matriz de tipologias do sistema de certificados de depósito, com critérios como o custo, a funcionalidade, a origem, a utilização e os resultados, bem como comentários sobre a sua relevância para o mercado moçambicano;
- Elaborar um plano de utilização de armazéns que responda a ambos os objectivos, o de desenvolvimento do mercado e da segurança alimentar - combinar com as inúmeras soluções digitais oferecidas pelas empresas que trabalham nos espaços tecnológicos de sistemas de certificados de depósito;
- Solicitação de Informações (RFI) para obter ideias estratégicas e desenvolver uma lista de possíveis provedores de serviços qualificados para futuras licitações relacionadas ao sistema de certificados de depósito.



#### 4.1.3.2. Elaborar e implementar um plano nacional de gestão dos activos de armazéns

- Continuar o trabalho realizado pelo grupo técnico criado pelo Ministério da Indústria e Comércio (MIC), com a responsabilidade de fazer um inventário das infra-estruturas de comercialização no País e de quantificar os excedentes e défices de cereais e leguminosas previstos por província;
- Considerar a possibilidade de consolidação de todos os activos de armazéns sob alcance de gestão do ICM, que posteriormente poderá coordenar uma estratégia de aluguer dos activos ao sector privado como um primeiro passo na racionalização dos armazéns domésticos num sistema de certificados de depósito nacional;
- Incorporar a análise económica dos armazéns feita no Estudo Sobre a Reestruturação do Instituto de Cereais de Moçambique (2016, USAID, MIC, Deloitte & Touche)<sup>(3)</sup>;
- Identificar / instalar dois armazéns em cada província, para constituição de reserva alimentar e gestão pós-colheita, em parceria com o sector privado com maior incidência nas zonas fronteiriças.

#### 4.1.3.3. Facilitar a capacitação técnica, operacional e económica para os locadores de armazéns

- Orientar a formação e a disseminação de conhecimentos sobre as melhores práticas de armazenamento no sentido de melhorar a habilidade dos locadores de armazéns;
- Criar uma associação e ou cooperativa comercial para a auto-regulamentação/certificação / fiscalização.

#### 4.1.4. OE1.4 Compras de Último Recurso

Com o **OE1.4** o ICM pretende identificar e interessar o sector privado, para intervir no escoamento dos excedentes ainda não comercializados, apoiando na obtenção de financiamento e mercado para colocação dos excedentes.

Tendo o ICM inteligência de mercado prevista no **OE1.1** (informação de mercado), que pressupõe para além de informação sobre preços, outros dados essenciais, como a qualidade de grãos, informação sobre as reservas existentes nos armazéns, custos de transporte, previsões de colheitas, facilmente estará em condições de identificar os intervenientes do sector privado para intervenção nas situações de deficiente escoamento dos excedentes agrícolas.

O ICM não pode ser visto como actor directo na compra dos excedentes não comercializados, mas sim como o agenciador e ou intermediário, que mapeará e identificará os parceiros certos para intervenções pontuais em caso de necessidade, através do apoio na obtenção de financiamento específicos para a comercialização agrícola bem como na colocação final do produto.

#### 4.2. OE2: Facilitar os Investimentos do Sector privado nas Cadeias de Valor de Cereais e leguminosas

Com o OE2, o ICM visa proporcionar a estabilidade, visão e liderança de mercado para reduzir o risco e atrair investimentos para os vários segmentos da cadeia de valor da comercialização de diferentes produtos.

<sup>3</sup> O documento trata dos prós e os contras do “aluguer” de todos os activos de armazéns (que é a prática actual) versus uma opção de liquidar os activos no cinturão Sul do País e dar continuidade à estratégia de aluguer dos activos nas zonas Centro e Norte.



O sector privado pode ser uma força potente de desenvolvimento se lhe for dada a devida assistência na definição, desenvolvimento e financiamento de projectos, que complementem os elementos essenciais para o desenvolvimento do mercado. Na sua qualidade de âncora e estabilizadora do comércio de cereais e leguminosas em Moçambique, parte da função do ICM é de promover o investimento privado nas cadeias de valor de cereais, leguminosas e oleaginosas.

Cada um dos inúmeros segmentos em movimento do sistema de mercados necessita investimentos, apoio e optimização contínua dos actores do sector privado—na qualidade de “facilitador” deste investimento, o ICM ajudará a criar um ambiente atractivo ao desenvolvimento do mercado pelo sector privado ou em regime de parcerias público-privado-comunidades. As ferramentas chaves que o ICM pode usar para estimular o investimento são o inventário dos activos em armazéns bem como liderança de reformas para o desenvolvimento do mercado (analisado no OE 4) que, em última instância, reduzem os riscos de investidores interessados.

- A. Identificar as Linhas de Investimentos** - Manter uma linha actualizada dos investimentos no sector dos cereais e leguminosas como forma de coordenar os actores e estabelecer relações com os financiadores estrangeiros e nacionais;
- B. Identificar/segmentar linhas existentes (produção, transporte, armazenagem, plataformas comerciais, finanças)** - Mapear as linhas de investimentos nos quatro OE do ICM para identificar onde as prioridades estão alinhadas; por exemplo, o ICM deve identificar de que informação de mercado os investidores necessitam e trabalhar no sentido de identificar parcerias tais como associações do sector privado, que possam de forma consistente vir a fornecer tal informação;
- C. Facilitação do Investimento** - Alinhar as acções de desenvolvimento do mercado (OE 1) com as oportunidades de investimento e priorizar as reformas para o desenvolvimento do mercado (OE 4) de forma a facilitar novos investimentos;
- D. Considerar a possibilidade de se criar um departamento ou uma unidade para facilitação do Investimento do ICM**
  - Os técnicos do ICM poderiam ficar ligado às áreas das actividades do OE 1 e funcionar como um “centro de gestão” de parcerias para facilitar os investimentos.
  - Analisar a possibilidade de prestação de serviços com base em taxas para, por exemplo, apoiar nos estudos de viabilidade, análise de projecto de agronegócios ou nas análises financeiras.
- E. Facilitar ligações para acesso ao financiamento**
  - Realizar um inventário de instituições de crédito e financiamento agrícola; por exemplo, os bancos BCI e BNI através do seu programa MozGrow, disponibilizam crédito para dinamização das cadeias de valor agrícola nacionais.
  - Explorar oportunidades de parcerias entre o ICM e instituições financeiras relevantes.
- F. Facilitar o sucesso dos investidores na superação de obstáculos regulatórios ou de aprovação**
  - Directamente ligado às actividades previstas no OE 4, o ICM deve alinhar e priorizar reformas chaves de desenvolvimento do mercado que irão reduzir os riscos de investimento e atrair um investimento cada vez mais estável nas cadeias de valor de cereais, leguminosas e oleaginosas ao nível nacional e internacional.



### 4.3. OE3: Facilitar a Manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais e leguminosas

Este objectivo estratégico visa por sua vez liderar a estratégia de segurança alimentar facilitando a criação de reservas estratégicas. Uma reserva estratégica é um “stock” público de cereais e leguminosas que se usa para satisfazer as necessidades alimentares no âmbito duma emergência, estabilizar os preços de produtos alimentares e aliviar a escassez temporária de produtos, enquanto se organiza a sua importação para a ajuda alimentar. Embora se pudesse justificar reservas modestas para efeitos de segurança alimentar, Moçambique necessita de um sistema que limite a despesa pública, permita que o Governo atenda às necessidades urgentes e utilize reservas do sector privado. Facilitando a utilização de reservas de privados, o GdM pode alcançar os mesmos objectivos de segurança alimentar a um custo ao público muito mais competitivo.

A estratégia que se recomenda é que o ICM coordene com agências especializadas, tais como o Programa Mundial de Alimentação (PMA) e o Instituto Nacional de Gestão de Calamidades (INGC), que como parte do seu mandato, têm funções de aquisição e distribuição de emergência e são financiadas com regularidade, embora talvez não de forma suficiente, para que possam cumprir tais funções. Ao se proceder desta forma, em vez de haver dois compradores não privados no mercado, haverá apenas um, que ajuda a limitar as distorções do mercado. Ao se elaborar o OE 3, cria-se uma tipologia de actividades de reserva de cereais e leguminosas de países relevantes, que se encontra descrita na *Anexo B*.

Para este objectivo estratégico, o ICM deverá realizar as seguintes acções:

- A. Colaborar com o INGC/PMA na Coordenação da Aquisição e Distribuição de Emergência de Cereais e leguminosas** - estabelecer uma colaboração entre o ICM e o INGC/PMA, que têm no seu mandato funções de aquisição e distribuição de emergência;
- B. Criar um grupo de trabalho multisectorial com a tarefa de definir protocolos de colaboração e definir as responsabilidades.**
  - Identificar as fraquezas na rede de armazenamento que possam ser solvidas pela estratégia de intervenção do ICM, em estreita coordenação com o sector privado.
- C. Formular uma estratégia regional do ICM de armazenamento para a segurança alimentar (nas três regiões geográficas de Moçambique)** - em coordenação com os esforços empreendidos no OE 1.3, portanto o armazenamento que permita a comercialização/financiamento anteriormente analisados, para tal deverá promover:
  - Opção de armazenamento de pequena escala para os produtores de baixa renda localizados na região Norte;
  - Opção de uma rede maior e mais profissional de armazéns e silos, na região Centro;
  - Um investimento na área da logística para facilitar a distribuição de cereais e leguminosas, na região Sul.
- D. Formular uma estratégia conjunta de segurança alimentar com as organizações de ajuda humanitária**
  - Facilitar um compromisso entre o MIC, MASA, INGC e PMA com vista a garantir a tomada de decisões com base nos mercados, para satisfazer de forma mais eficiente, as necessidades de segurança alimentar;
    - i. Definir parâmetros para uma intervenção directa no mercado;
    - ii. Manter reservas de dinheiro, em vez de reservas de cereais e leguminosas físicos;



iii. Evitar que o GdM exija a compra obrigatória em Moçambique versus importação, em particular quando estas escolhas são motivadas por razões políticas, e não regidas pelo mercado;

iv. Coordenar a rede de transportadores e comerciantes privados do ICM/PMA para reduzir a dependência em sistemas de aquisições internacionais subsidiados.

- A interação do ICM com as entidades envolvidas na ajuda humanitária (INGC, PMA, JAM) no âmbito das mudanças climáticas/crises e emergências no País, será consubstanciada por via de Memorandos de Entendimento entre as partes, onde estará previsto o nível de intervenção de cada uma das partes;
- Outra forma de intervenção do ICM seria através da definição e coordenação de uma quota a ser comprada pelos operadores indicados pelo ICM, como compras de último recurso, que se manteriam guardadas para constituir reservas estratégicas pelos parceiros para entrega nos momentos de emergência e ou crises.

**E. Facilitar a Capacidade de Resposta do Sector Privado** - conseguir a adesão a uma estratégia público-privada de armazenamento de reservas de cereais e leguminosas que sirva o propósito de desenvolvimento do mercado e de segurança alimentar;

- **Formular uma Estratégia de Reserva de Cereais e leguminosas pelo Sector Privado** - em coordenação com os esforços do OE 1.3 - armazenamento que permita a comercialização/financiamento), envolvendo actores do sector privado para delinearem uma estratégia e um quadro de reserva de cereais e leguminosas;
- Realizar campanhas de disseminação e sensibilização sobre a nova abordagem de colaboração entre os sectores público e privado e as comunidades rurais, sobre a segurança alimentar;
- Preparar futuros participantes no sistema de certificados de depósito (comerciantes, locadores de instalações de armazenamento, instituições financeiras) para que entendam a estratégia de manter um nível mínimo de reservas de cereais e leguminosas para fins de emergência.

**F. Estabelecer acordos com os intervenientes da comercialização agrícola para manterem pequenas reservas estratégicas** - facilitar acordos com comerciantes privados usando instalações de armazenamento do sector público, para criar em certas regiões pequenas reservas estratégicas, enquanto se desenvolve um mercado de armazenamento completamente privado; de referir que os próprios produtores tem tradição de constituir reservas para a sua segurança alimentar na base dos seus celeiros melhorados e outros metodos comunitários.

**G. Avaliar os Sistemas de Aviso Prévio da Segurança Alimentar e Mecanismos de Comunicação** - monitorar e avaliar os sistemas de aviso prévio da segurança alimentar e os mecanismos de comunicação para uma planificação antecipada, de constituição de reserva alimentar.

#### 4.4. OE4: Promover Reformas que Permitam o Desenvolvimento do Mercado de Cereais e leguminosas

O ICM tem por objectivo ser o agregador de ideias, identificar nós de estrangulamento e liderar a reforma do desenvolvimento do mercado. Enquanto, ambos, os sectores públicos e privado desempenham um papel no desenvolvimento do marketing e comércio agrícolas, o Governo está em melhor posição para a melhoria do ambiente de negócios. O Governo é o principal responsável por providenciar infra-estruturas públicas funcionais (transporte e armazenamento), fornecer um quadro legal favorável eficaz para a execução de contratos e resolução de conflitos, uma regulamentação empresarial eficiente

que não sobrecarregue indevidamente o sector privado e que garanta que produtos de elevada qualidade e segurança sejam colocados no mercado.

O factor chave para o desenvolvimento de um mercado bem-sucedido é um quadro legal favorável inteligente. O ICM está melhor posicionado para desempenhar este papel, agregando ideias ao longo das cadeias de valor de cereais, leguminosas e oleaginosas, promovendo e defendendo políticas, regulamentos e investimentos do sector público que resultem no desenvolvimento de cadeias de valor de cereais, leguminosas e oleaginosas, mais eficientes.

Neste contexto, para a materialização do OE4, em termos gerais o ICM deverá realizar as seguintes acções:

- A. Apoiar o Comércio Livre de Cereais e leguminosas** - ser uma voz de liderança para o comércio livre e deixar que as forças de mercado e os actores do sector privado conduzam o movimento de cereais e leguminosas das zonas com excedentes para as deficitárias;
- B. Liderar a Agregação de Políticas e Necessidades de Investimento do GdM para o Desenvolvimento do Mercado** - assumir uma posição de liderança na identificação e harmonização de políticas, regulamentos e investimentos governamentais necessários para criar capacidade em cada uma das funções necessárias para o desenvolvimento do mercado e advogar pela sua aprovação e implementação; e
- C. Criar Capacidade para o Desenvolvimento do Mercado** - desempenhar um papel de liderança na educação e promoção do desenvolvimento participativo do mercado em Moçambique, onde os actores das cadeias de valor apresentem abertamente as suas ideias ao ICM que promovem a competitividade no sector de cereais, leguminosas e oleaginosas.

Em termos específicos, deverá levar acabo as seguintes principais acções:

##### A1: Advogar contra a intervenção excessiva do sector público no mercado

- Evitar quaisquer reformas que instituem a obrigatoriedade (4) de os agricultores venderem os seus produtos às bolsas de mercadorias;
- Garantir o papel presente do sector privado e a sua expansão na gestão de instalações de armazenamento de cereais, leguminosas e oleaginosas.

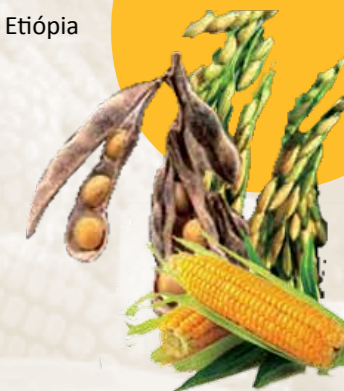
##### A2: Participar em negociações ou acordos comerciais com os países vizinhos

- Em coordenação com o OE 1.2 (Expansão do Comércio), explorar a oportunidade das regiões fronteiriças do país a participarem em bolsas já estabelecidas do Malawi, África do Sul ou de outros países;
- Em alinhamento com as ligações do mercado e com as actividades de comércio regional (OE 1.2.1), envolver os países vizinhos na estratégia de comercialização de cereais e leguminosas e nos esforços para satisfazer as necessidades dos países deficitários, medidas que vão ajudar a informar e otimizar a estratégia de armazenamento em curso.

##### B1: Apoiar o desenvolvimento dum grupo de trabalho do sector privado de advocacia

- Apoiar, em coordenação com outras entidades, a constituição de um grupo de trabalho para elaboração de políticas prioritárias e assuntos regulamentares.

4 Evidências demonstram que os mecanismos obrigatórios, tais como a Bolsa de Mercadorias da Etiópia (Ethiopian Commodities Exchange) podem levar à redução dos preços do produtor.



- Fortalecer a plataforma de comunicação mais envolvente com as associações provinciais e distritais.
- Promover, em colaboração com outras entidades, mecanismos de diálogo com todos os actores da cadeia (fóruns, seminários, palestras, reuniões).

**B2: Inventariar, priorizar e avaliar leis/procedimentos que constituem barreiras ao desenvolvimento do mercado.**

- Colaborar, em conjunto com outras entidades, público e privadas, a inventariação e avaliação dos procedimentos que possam constituir barreiras ao desenvolvimento do mercado, tais como (i) definição de classes, medidas e normas; (ii) melhorar a capacidade para cumprimento de normas sanitárias e fitossanitárias.

**C1: Realizar acções de formação alargadas aos actores do sector privado e aos principais intervenientes do Governo**

- Destacar a importância das normas de qualidade, bem como o seu impacto nos preços do mercado.
- Introduzir e promover o conceito de comércio estruturado, que oferece uma base para identificar para ambos os sectores público e privado as oportunidades que contribuam para o desenvolvimento mais eficiente de mercado de cereais, leguminosas e oleaginosas. Promover os materiais existentes tais como o manual de educação em Sistemas Estruturados de Comércio de Grãos em África<sup>5</sup>
- Desenvolver estudos de caso de comunicação simples sobre o papel de “auscultação” do ICM para demonstrar como o instituto pode trabalhar rapidamente na advocacia de reformas propostas pelos actores da cadeia de valor.
- Desenvolver acções de formação, capacitação e treinamento dos produtores e agentes de comercialização agrícola sobre matérias de ligações de mercado, colheita e pós-colheita, armazenamento, conservação, gestão de sistemas de armazenamento, controlo de qualidade, organização de mercados e feiras rurais.

**C2: Colaborar com as instituições académicas para incorporar estes aspectos na formação em agro-negócios**

- Efectuar um levantamento de universidades públicas e privadas para avaliar o potencial para parcerias;
- Colaborar com as instituições académicas para incorporarem matérias sobre comercialização agrícola e mercados bem como desenvolver cursos de curta duração e “workshops” direccionados a profissionais a meio da carreira;
- Trabalhar com instituições académicas e de investigação e outros parceiros de desenvolvimento para análises e estudos da cadeia de valor de vários produtos (milho, soja, gergelim, feijão bóer).

## 5. MECANISMOS DE IMPLEMENTAÇÃO

No quadro das relações institucionais de cooperação com outras entidades, público e privada, a implementação e operacionalização do Plano Estratégico da comercialização agrícola do ICM, 2020-2029, prevê a formalização de pactos, protocolos de colaboração e de entendimento, transferência de tecnologia com entidades públicas e privadas cujo apoio ou serviços inerentes à comercialização agrícola se revelem imprescindíveis no quadro das acções nucleares do ICM.

Por outro lado, assume-se, como pressuposto básico, na sua actuação, uma plataforma de coordenação, apoio e facilitação de desenvolvimento de parcerias com vista a dinamizar o processo de comercialização agrícola, através do agenciamento, intermediação, monitoria e promoção de ligações de mercado entre os produtores, indústrias de agro-processamento e moageiras.

O actual *modus operandi* do ICM, bem como a sua visão para o futuro, terão de ser combinados com o seu papel tradicional de proprietário/locador dos seus activos em armazéns com o papel de facilitador ao desenvolvimento do mercado e de advocacia de política, com uma coordenação efectiva e adequada. O instituto pode ajudar a alinhar a estratégia de armazenamento de cereais, leguminosas e oleaginosas para se alcançar ambos objectivos, do desenvolvimento do mercado e da segurança alimentar, a custo competitivo cujos ganhos são recíprocos para os diferentes intervenientes.

O papel do ICM como actor de desenvolvimento do mercado é intervir com vista a estabelecer um sistema de comercialização cada vez mais eficiente e bem estruturado, sem promover ineficiências ou distorções do mercado muito menos concorrer com o sector privado - sujeito primário da comercialização agrícola.

A operacionalização do presente plano terá como impacto um conjunto de acções estratégicas ao longo dos próximos 10 anos, conducentes a estabelecer um modelo e sistema de comercialização agrícola eficiente, competitivo, organizado e estruturado, ppor forma a estimular o aumento da produtividade e produção agrícola, e promover uma comercialização mais dinâmica e intervetiva, ao mesmo tempo garantindo mecanismos para a segurança alimentar, bem como responder aos desafios que são impostos ao ICM nas suas acções nucleares em concordância com as orientações emanadas pelo Governo.

<sup>5</sup> CTA and EAGC. 2013. Structured grain trading systems in Africa. Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation, Wageningen and Eastern Africa Grain Council, Nairobi.





## 6. PLANO OPERACIONAL

OE1: FACILITAR O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO NAS CADEIAS DE VALOR DE CEREJAS E LEGUMINOSAS				
Área de Intervenção	Actividades	Meta / Resultado	Indicadores	Meios de Verificação
Informação de Mercado	1. Coordenar com os sistemas institucionais de informação de preços existentes.	1. Assegurado o acesso à inteligência de mercado (informação sobre preços e outros dados essenciais, como a qualidade dos cereais e leguminosas, informação sobre as reservas existentes nos armazéns, custos de transporte, previsões de colheitas, etc.)	a) Número de técnicos capacitados para fornecer inteligência de mercado.	a) Relatórios de Capacitações.
	2. Explorar a colaboração com sistemas regionais de informação de preços.		b) Nº de actores beneficiados pela informação e interagindo entre si, na dinamização do processo de comercialização agrícola.	b) Dados estatísticos.
	3. Realizar avaliações do mercado de vários cereais, leguminosas e oleaginosas, através de estudos e consultorias, pesquisam ou em parceria com os programas de cooperação e desenvolvimento.		c) Número de parcerias.	c) Inquéritos.
	4. Estabelecer parcerias com actores do sector privado e público para articular as necessidades do lado da procura.		d) Número de avaliações e pesquisas de mercado.	d) Relatórios de monitoria e avaliação.
	5. Instituir Comitês de Gestão de Comercialização Agrícola para dinamizar o mercado.			a) Relatórios de monitoria.
Comércio e Finanças	1. Promover a interação entre compradores e vendedores através do estabelecimento de parcerias ao nível distrital, provincial, nacional, regional e internacional e de eventos empresariais.	1. Promovidas ligações de mercado e plataformas de transacções comerciais.	a) Número de ligações de mercado estabelecidas.	a) Relatórios de monitoria.
	2. Disponibilizar técnicos habilitados em matérias de transacções comerciais para facilitar a negociação de contratos entre compradores e vendedores.	2. Aumentado o acesso ao financiamento para facilitação do mercado.	b) Toneladas de produtos agrícolas comercializadas pelos parceiros do ICM.	b) Inquéritos.

MIC, MASA, MAEFP, MITADER, PMA, FAO, PROMER, Sector Privado, ONG's.

## Comércio e Finanças

Comércio e Finanças	3. Promover a facilitação do comércio regional para as exportações de cereais, leguminosas e oleaginosas.	3. Monitorado e facilitados projectos de desenvolvimento.	c) Número de projectos de desenvolvimento monitorados.	c) Dados estatísticos.	
	4. Promover a regulamentação do comércio fronteiriço de modo a responder às necessidades das zonas deficitárias do país.				
	5. Monitorar e facilitar os projectos financiados pelos parceiros de desenvolvimento com um enfoque na facilitação do comércio.				
	6. Estabelecer parcerias com as congéneres do ICM dos países da região da SADC e de outras regiões.				
	7. Partilhar conhecimentos de outras plataformas de bolsas de mercadorias privadas, incluindo a solução desenvolvida pela <i>FinComEco</i> , modelo que sustenta o sucesso da Bolsa de Mercadorias do Malawi (ACE).				
	1. Assegurar o envolvimento dos principais actores e intervenientes da cadeia de valor da comercialização agrícola.		1. Assegurado o envolvimento de actores e intervenientes.	a) Número de agentes económicos beneficiados.	a) Relatórios de monitoria.
	2. Constituir linhas de crédito de apoio à comercialização agrícola no âmbito do fundo rotativo para a comercialização agrícola.		2. Constituídas linhas de crédito para o financiamento da comercialização agrícola.	b) % de excedentes agrícolas comercializadas através de fundos para comercialização agrícola.	b) Inquéritos.
Financiamento da comercialização agrícola	3. Mobilizar o envolvimento de mais instituições financeiras para o financiamento de operações de compra e venda de excedentes agrícolas e actividades correlacionadas, com enfoque nas zonas rurais.	3. Expandida a rede de instituições financeiras nas zonas rurais.		c) Dados estatísticos.	

MIC, MASA, PMA, FAO, MITADER, PROMER, Sector Privado.

## Financiamento da comercialização agrícola

MIC, MITADER, FARE, instituições financeiras, ADVZ, PROMER, Sector Privado, ONG's

OE1: FACILITAR O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO NAS CADEIAS DE VALOR DE CEREAIS E LEGUMINOSAS					
Área de Intervenção	Actividades	Meta / Resultado	Indicadores	Meios de Verificação	Parceiros
Infra-estruturas	1. Elaborar e implementar um plano nacional de gestão, reabilitação e manutenção dos activos de infra-estruturas de armazenamento e quantificar os excedentes e défices de cereais e leguminosas previstos por província.	1. Aumentada e melhorada a capacidade de armazenamento de produtos agrícolas.	a) Toneladas de produtos agrícolas disponíveis para segurança alimentar.	a) Relatórios de monitoria.	MIC, MEF, MASA, MO-PHRH, MITA-DER, PMA, FAO, PROMER, INGC, Parceiros de Cooperação, Sector Privado, ONG's
	2. Elaborar um plano de utilização de armazéns que responda ao desenvolvimento do mercado e, à constituição de reservas para segurança alimentar.	2. Conhecida a rede e capacidade de armazenagem de produtos agrícolas do País.	b) Número de parceiros privados envolvidos na comercialização agrícola, incluindo na constituição de reservas para segurança alimentar.	b) Inquéritos;	
	3. Identificar / instalar um armazém em cada província para constituição de reserva alimentar e gestão pós-colheita com maior incidência nas zonas rurais, em parceria com o sector privado.	3. Disponível 1 (um) armazém para constituição de reserva alimentar estratégica em cada província.	c) Aprovado projecto de reabilitação e / ou construção de infra-estruturas de armazenamento de produtos agrícolas, incluindo o seu financiamento.	c) Dados estatísticos	
	4. Facilitar a capacitação financeira e operacional dos pequenos e médios intervenientes, em matéria de melhores práticas de armazenamento.	4. Estabelecida parceria com o sector privado para constituição de reservas estratégicas para segurança alimentar.			
	5. Identificar e facilitar os intervenientes do sector privado e cooperativo, para intervir no escoamento dos excedentes ainda não comercializados, apoiando na obtenção de financiamento e mercado para colocação.	5. Assegurados recursos financeiros para intervenção de último recurso, caso se justifique.			
	6. Intervir directamente como comprador de último recurso, para assegurar o escoamento dos excedentes da produção agrícola.				

OE2: FACILITAR OS INVESTIMENTOS DO SECTOR PRIVADO NAS CADEIAS DE VALOR					
Área de Intervenção	Actividades	Meta / Resultado	Indicadores	Meios de Verificação	Parceiros
Identificar as Linhas de Investimentos para a cadeia de valor da comercialização agrícola	1. Identificar e segmentar linhas existentes de investimento para produção, transporte, armazenagem, plataformas comerciais, financiamento.	1. Identificados e implementados investimentos do sector privado nas cadeias de valor.	a) Número de projectos de investimentos realizados nas cadeias de valor.	a) Relatórios de monitoria.	MIC, MEF, MASA, MITA-DER, INGC, PMA, FAO, PROMER, Sector Privado, ONG's
	2. Identificar informação relevante de mercado que os investidores necessitam para sustentar os investimentos.			b) Inquéritos e dados estatísticos.	
Facilitação do Investimento	1. Potenciar a área de Facilitação do Investimento no ICM para responder às exigências impostas pela cadeia(s) de valor(es).	1. Potenciada a capacidade interna para assistência ao sector privado envolvido no processo de comercialização agrícola.	a) Número de técnicos capacitados.	a) Relatórios de monitoria.	MIC, MEF, MASA, MITA-DER, INGC, PMA, FAO, PROMER, Sector Privado, ONG's
	2. Realizar um inventário de instituições de crédito e financiamento para o investimento nas cadeias de valor agrícola, ao nível nacional.	2. Realizado o inventário de instituições financeiras.	b) Número de agentes económicos assistidos.	b) Inquéritos.	
	3. Contribuir, em coordenação com outras entidades, com planos e acções para facilitar e atrair investimentos nas cadeias de valor de cereais, leguminosas e oleaginosas.	3. Elaborados planos e desenvolvidas acções de facilitação e atracção de investimentos.		c) Dados estatísticos.	



### OE3: FACILITAR A MANUTENÇÃO DE UMA RESERVA ESTRATÉGICA DE CEREJAS E LEGUMINOSAS E OUTROS PRODUTOS AGRÍCOLAS ALIMENTARES

Área de Intervenção	Actividades	Meta / Resultado	Indicadores	Meios de Verificação	Parceiros
Colaborar com o INGC/PMA na coordenação da aquisição e distribuição de emergência de cereais e leguminosas e outros produtos agrícolas alimentares	1. Criar um grupo de trabalho multisectorial com a responsabilidade de definir protocolos de colaboração e definir acções nucleares.	1. Instituído e operacionado um grupo de trabalho multisectorial.	a) Quantidade de produtos agrícolas armazenada para segurança alimentar por regiões.	a) Relatórios de monitoria;	MIC, MEF, MASA, MITADER, INGC, PMA, FAO, PROMER, Sector Privado, ONG's.
	2. Identificar as fraquezas na rede de armazenamentos que possam ser resolvidas pela acções nucleares de intervenção do ICM, em estreita coordenação com o sector privado.	2. Identificados actores do sector privado para intervenção no processo de compra e armazenamento de produtos agrícolas para segurança alimentar.	b) Número de reuniões realizadas pelo grupo de trabalho.	b) Inquéritos sobre vulnerabilidade de alimentar.	
	3. Elaborar um plano de acção distrital, provincial e nacional de armazenamento para garantir a segurança alimentar nas três regiões geográficas do País.	3. Formulada a estratégia de armazenamento de produtos agrícolas por regiões.	c) Elaborada a estratégia de armazenamento.	c) Base de dados sobre a disponibilidade de cereais e leguminosas e outros produtos agrícolas alimentares.	
	4. Formular um plano de acção conjunto de segurança alimentar com as organizações de assistência humanitária.				
	1. Envolver os intervenientes da comercialização agrícola do sector privado para constituição de reserva física de cereais e leguminosas e outros produtos agrícolas alimentares.	1. Envolver os intervenientes da comercialização agrícola na constituição de segurança alimentar.	a) Quantidade de produtos agrícolas armazenadas para segurança alimentar.	a) Relatórios de monitoria.	

#### Facilitar a Capacidade de Resposta do Sector Privado

2. Realizar campanhas de disseminação e sensibilização sobre a nova abordagem de colaboração entre os sectores público e privado e as comunidades rurais, sobre a segurança alimentar.	2. Realizadas campanhas de disseminação e sensibilização sobre a nova abordagem de reservas para segurança alimentar.	b) Número de campanhas realizadas.	b) Inquéritos;	MIC, MEF, MASA, MITADER, INGC, PMA, FAO, PROMER, Sector Privado, ONG's
3. Monitorar e avaliar os sistemas de aviso prévio da segurança alimentar e mecanismos de comunicação para uma planificação antecipada, de constituição de reserva alimentar.	3. Monitorados e avaliados os sistemas de aviso prévio.		c) Base de dados	

### OE4: PROMOVER REFORMAS PARA O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE CEREJAS E LEGUMINOSAS, LEGUMINOSAS E OLEAGINOSAS

Área de Intervenção	Actividades	Meta / Resultado	Indicadores	Meios de Verificação	Parceiros
Apoiar o Comércio Livre de Cereais e leguminosas	1. Salvaguardar a intervenção do sector privado e a sua expansão na gestão de infra-estruturas de armazenamento de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas.	1. Incentivada a participação activa do sector privado no processo de comercialização agrícola e gestão de infra-estruturas de armazenamento;	a) Número de intervenientes envolvidos no processo de compra e venda de excedentes agrícolas e na gestão de infra-estruturas de armazenamento.	a) Relatórios de monitoria.	MIC, MASA, MEF (AT), MITADER, NEC, MITADER, PMA, FAO, INGC, Sector Privado, ONG's
	2. Participar em negociações para o estabelecimento de acordos comerciais com os países vizinhos.	2. Estabelecidos acordos com os congéneres do ICM dos países vizinhos.	b) Número de acordos estabelecidos com os congéneres do ICM dos países vizinhos.	b) Inquéritos.	
	3. Colaborar com os países vizinhos na identificação das necessidades de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas na região.	3. Identificadas as necessidades dos países vizinhos.	c) Identificadas as necessidades na região.	c) Base de dados estatísticos sobre o processo de comercialização agrícola.	

### OE4: PROMOVER REFORMAS PARA O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE CEREJAS E LEGUMINOSAS, LEGUMINOSAS E OLEAGINOSA

Área de Intervenção	Actividades	Meta / Resultado	Indicadores	Meios de Verificação	Parceiros
Liderar a Agregação de Políticas e Necessidades de Investimento do GdM para o Desenvolvimento do Mercado	1. Apoiar, em coordenação com outras entidades, a constituição de um grupo de trabalho para elaboração de políticas prioritárias e assuntos regulamentares.	1. Apoiada a constituição de um grupo de trabalho para elaboração de políticas.	a) Número de grupos de trabalho constituídos.	d) Actas das Reuniões do grupo.	MIC, MASA, MEF (AT), MINEC, CTA, CEP, CED, PMA, FAO, MITADER, PROMER, INGC, Sector Privado
	2. Fortalecer a plataforma de comunicação mais envolvente com as associações provinciais e distritais.	2. Fortalecida a plataforma de comunicação.	b) Número de reuniões realizadas.	e) Relatórios de avaliação.	
	3. Promover, em colaboração com outras entidades, mecanismos de diálogo com todos os actores da cadeia (fóruns, seminários, palestras, reuniões).	3. Promovido o mecanismo de diálogo com os actores da cadeia.	c) Número de actores envolvidos no diálogo.		
	4. Colaborar, em conjunto com outras entidades, na inventariação e avaliação dos procedimentos que possam constituir barreiras ao desenvolvimento do mercado.				

#### Criar Capacidade para o Desenvolvimento do Mercado

1. Realizar acções de formação envolvendo os actores do sector privado e aos principais intervenientes do Governo.	1. Realizadas acções de formação envolvendo diversos actores.	a) Número de actores formados.	a) Relatórios das acções de formação, capacitação e treinamento.	MIC, MASA, PMA, FAO, GAPI, MITADER, PROMER, INGC, Associações de produtores, instituições académicas e de investigação, Sector Privado, ONGs
2. Realizar acções de capacitação e treinamento dos produtores e intervenientes da comercialização agrícola sobre matérias de ligações de mercado, colheita e pós-colheita, armazenagem, conservação, gestão de sistemas de armazenagem, controlo de qualidade, organização de mercados e feiras rurais.	2. Realizadas acções de capacitação e treinamento dos produtores e intervenientes.	b) Número de produtores e intervenientes capacitados e treinados.	b) Memorandos firmados.	
3. Efectuar um levantamento de instituições académicas públicas e privadas para avaliar o potencial para parcerias.	3. Estabelecidos acordos com instituições académicas e de investigação.	c) Número de acordos estabelecidos.		
4. Colaborar com instituições académicas para incorporar matérias sobre comercialização agrícola e mercados bem como desenvolver cursos de curta duração e workshops direccionados a profissionais a meio da carreira.				
5. Trabalhar com instituições académicas e de investigação e outros parceiros de desenvolvimento para análises e estudos da cadeia de valor de vários produtos (soja, gergelim, milho, feijão bóer).				

## 7. PROJEÇÃO ORÇAMENTAL

O Plano Estratégico 2020-2025 terá um custo previsional de implementação total de cerca de 1.805.500.000,00 (Um Bilhão, Oitocentos e Cinco Milhões e Quinhentos Mil Meticais) a ser implementado nos próximos 10 anos, conforme se encontra discriminado na tabela a baixo.

OBJECTIVO ESTRATÉGICO	ÁREA DE INTERVENÇÃO	ACTIVIDADES	ORÇAMENTO PREVISIONAL (MTS)
	<b>Informação de Mercado</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Coordenar com os sistemas institucionais de informação de preços existentes.</li> <li>2) Explorar a colaboração com sistemas regionais de informação de preços.</li> <li>3) Realizar avaliações do mercado para vários cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas, através de consultorias, pesquisa ou em parceria com os programas de cooperação e desenvolvimento.</li> <li>4) Estabelecer parcerias com actores do sector privado e público para articular as necessidades do lado da procura.</li> <li>5) Instituir Comitês de Gestão de Comercialização Agrícola para dinamizar o mercado.</li> </ol>	3.500.000,00
	<b>Comércio e Finanças</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Promover a interacção entre compradores e vendedores através do estabelecimento de parcerias ao nível distrital, provincial, nacional, regional e internacional e de eventos empresariais.</li> <li>2) Disponibilizar técnicos habilitados em matérias de transacções comerciais para facilitar a negociação de contratos entre compradores e vendedores.</li> <li>3) Promover a facilitação do comércio regional para as exportações de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas.</li> <li>4) Promover a regulamentação do comércio fronteiriço de modo a responder às necessidades das zonas deficitárias do país.</li> <li>5) Monitorar e facilitar os projectos financiados pelos parceiros de desenvolvimento com um enfoque na facilitação do comércio.</li> <li>6) Estabelecer parcerias com as congéneres do ICM dos países da região da SADC e de outras regiões.</li> <li>7) Partilhar conhecimentos doutras plataformas de bolsas de mercadorias privadas, incluindo a solução desenvolvida pela <i>FinComEco</i>, modelo que sustenta o sucesso da Bolsa de Mercadorias do Malawi.</li> </ol>	2.000.000,00

OBJECTIVO ESTRATÉGICO	ÁREA DE INTERVENÇÃO	ACTIVIDADES	ORÇAMENTO PREVISIONAL (MTS)
<b>OE1: Facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais e leguminosas</b>		1) Assegurar o envolvimento dos principais actores e intervenientes da cadeia de valor da comercialização agrícola.	
	<b>Financiamento da comercialização agrícola</b>	2) Constituir linhas de crédito de apoio à comercialização agrícola no âmbito do fundo rotativo para a comercialização agrícola.	1.080.000.000,00
		3) Mobilizar o envolvimento de mais instituições financeiras para o financiamento de operações de compra e venda de excedentes agrícolas e actividades correlacionadas, com enfoque nas zonas rurais.	
		4) Elaborar e implementar um plano nacional de gestão, reabilitação e manutenção dos activos de infra-estruturas de armazenamento e quantificar os excedentes e défices de cereais e leguminosas previstas por província.	
	<b>Infra-estruturas</b>	5) Elaborar um plano de utilização de armazéns que responda ao desenvolvimento do mercado e, à constituição de reservas para segurança alimentar.	720.000.000,00
		6) Identificar / instalar um armazém em cada província para constituição de reserva alimentar e gestão pós-colheita com maior incidência nas zonas rurais, em parceria com o sector privado.	
		7) Facilitar a capacitação financeira e operacional dos pequenos e médios intervenientes, em matéria de melhores práticas de armazenamento.	
		8) Identificar e facilitar os intervenientes do sector privado e cooperativo, para intervir no escoamento dos excedentes ainda não comercializados, apoiando na obtenção de financiamento e mercado para colocação.	
		9) Intervir directamente como comprador de último recurso, para assegurar o escoamento dos excedentes da produção agrícola.	
	<b>Identificar as Linhas de Investimentos para a cadeia de valor da comercialização agrícola</b>	1) Identificar e segmentar linhas existentes de investimento para produção, transporte, armazenagem, plataformas comerciais, financiamento.	500.000,00
2) Identificar informação relevante de mercado que os investidores necessitam para sustentar os investimentos.			
		3) Potenciar a área de Facilitação do Investimento no ICM para responder às exigências impostas pela cadeia(s) de valor(es).	



OBJECTIVO ESTRATÉGICO	ÁREA DE INTERVENÇÃO	ACTIVIDADES	ORÇAMENTO PREVISIONAL (MTS)
OE2: Facilitar os Investimentos do Sector Privado nas Cadeias de Valor	Facilitação do Investimento	4) Realizar um inventário de instituições de crédito e financiamento para o investimento nas cadeias de valor agrícola nacionais.	9.000.000,00
		5) Contribuir, em coordenação com outras entidades, com planos e acções para facilitar e atrair investimentos nas cadeias de valor de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas.	
		1) Criar um grupo de trabalho multisectorial com a responsabilidade de definir protocolos de colaboração e definir acções estratégicas.	
OE3: Facilitar a Manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais e leguminosas e outros produtos agrícolas alimentares	Colaborar com o INGC/PMA na coordenação da aquisição e distribuição de emergência de cereais e leguminosas e outros produtos agrícolas alimentares	1) Identificar as fraquezas na rede de armazenamento que possam ser resolvidas pela estratégia de intervenção do ICM, em coordenação com o sector privado.	2.000.000,00
		2) Elaborar um plano de acção nacional de armazenamento para garantir a segurança alimentar nas três regiões geográficas do País.	
		3) Formular uma estratégia conjunta de segurança alimentar com as organizações de assistência humanitária.	
		1) Envolver os intervenientes da comercialização agrícola do sector privado para constituição de reserva física de cereais e leguminosas e outros produtos agrícolas alimentares.	
	Facilitar a Capacidade de Resposta do Sector Privado	2) Realizar campanhas de disseminação e sensibilização sobre a nova abordagem de colaboração entre os sectores público e privado e as comunidades rurais, sobre a segurança alimentar.	20.000.000,00
		3) Monitorar e avaliar os sistemas de aviso prévio da segurança alimentar e mecanismos de comunicação para uma planificação antecipada, de constituição de reserva alimentar.	
		1) Salvaguardar a intervenção do sector privado e a sua expansão na gestão de infra-estruturas de armazenamento de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas.	
		2) Participar em negociações para o estabelecimento de acordos comerciais com os países vizinhos.	
		3) Colaborar com os países vizinhos na identificação das necessidades de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas na região.	



OBJECTIVO ESTRATÉGICO	ÁREA DE INTERVENÇÃO	ACTIVIDADES	ORÇAMENTO PREVISIONAL (MTS)
OE4: Promover Reformas para o Desenvolvimento do Mercado de Cereais e leguminosas, leguminosas e Oleaginosas	Apoiar o Comércio Livre de Cereais e leguminosas	1) 1. Apoiar, em coordenação com outras entidades, a constituição de um grupo de trabalho para elaboração de políticas prioritárias e assuntos regulamentares.	2.000.000,00
	Liderar a Agregação de Políticas e Necessidades de Investimento do GdM para o Desenvolvimento do Mercado	2) Fortalecer a plataforma de comunicação mais envolvente com as associações provinciais e distritais.	500.000,00
		3) Promover, em colaboração com outras entidades, mecanismos de diálogo com todos os actores da cadeia (fóruns, seminários, palestras, reuniões).	
		4) Colaborar, em conjunto com outras entidades, na inventariação e avaliação dos procedimentos que possam constituir barreiras ao desenvolvimento do mercado.	
	Criar Capacidade para o Desenvolvimento do Mercado	1) Realizar acções de formação envolvendo os actores do sector privado e aos principais intervenientes do Governo.	7.500.000,00
		2) Realizar acções de capacitação e treinamento dos produtores e intervenientes da comercialização agrícola sobre matérias de ligações de mercado, colheita e pós-colheita, armazenamento, conservação, gestão de sistemas de armazenagem, controlo de qualidade, organização de mercados e feiras rurais.	
		3) Efectuar um levantamento de universidades públicas e privadas para avaliar o potencial para parcerias.	
		4) Colaborar com instituições académicas para incorporar matérias sobre comercialização agrícola e mercados bem como desenvolver cursos de curta duração e workshops direccionados a profissionais a meio da carreira.	
		5) Trabalhar com instituições académicas e de investigação e outros parceiros de desenvolvimento para análises e estudos da cadeia de valor de vários produtos (soja, gergelim, milho, feijão bóer).	
		6) Trabalhar com instituições académicas e de investigação e outros parceiros de desenvolvimento para análises e estudos da cadeia de valor de vários produtos (soja, gergelim, milho, feijão bóer).	
			1.805.500.000,00



## 8. PLANO DE MONITORIA E AVALIAÇÃO ICM

OE	Actividades	Indicadores	Período de Verificação	Grau de Implementação (Marcar com X)			Avaliação de Meio Termo. Que aspectos melhorar?
				Realizado	Realizado Parcialmente	Não realizado	
	1. Coordenar com os sistemas institucionais de informação de preços existentes.	a) Número de técnicos capacitados para fornecer inteligência de mercado.	Anual				
	2. Explorar a colaboração com sistemas regionais de informação de preços.	b) Nº de actores beneficiados pela informação e interação do entre si, na dinamização do processo de comercialização agrícola.					
	3. Realizar avaliações do mercado para vários cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas, através de consultorias, pesquisa ou em parceria com os programas de cooperação e desenvolvimento.						
	4. Estabelecer parcerias com actores do sector privado e público para articular as necessidades do lado da procura.	c) Número de parcerias.					
	5. Instituir Comitês de Gestão de Comercialização Agrícola para dinamizar o mercado.	d) Número de avaliações e pesquisas de mercado.					
	1. Promover a interação entre compradores e vendedores através do estabelecimento de parcerias ao nível distrital, provincial, nacional, regional e internacional e de eventos empresariais.	a) Número de ligações de mercado estabelecidas.					
	2. Disponibilizar técnicos habilitados em matérias de transacções comerciais para facilitar a negociação de contratos entre compradores e vendedores.	b) Toneladas de produtos agrícolas comercializadas pelos parceiros do ICM.					

3. Promover a facilitação do comércio regional para as exportações de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas.	c) Número de projectos de desenvolvimento monitorados.					
4. Promover a regulamentação do comércio fronteiriço de modo a responder às necessidades das zonas deficitárias do país.						
5. Monitorar e facilitar os projectos financiados pelos parceiros de desenvolvimento com um enfoque na facilitação do comércio.						
6. Estabelecer parcerias com as congéneres do ICM dos países da região da SADC e de outras regiões.						
7. Partilhar conhecimentos doutras plataformas de bolsas de mercadorias privadas, incluindo a solução desenvolvida pela <i>FinComEco</i> , modelo que sustenta o sucesso da Bolsa de Mercadorias do Malawi (ACE).						
1. Assegurar o envolvimento dos principais actores e intervenientes da cadeia de valor da comercialização agrícola.	a) Número de agentes económicos beneficiados.					
2. Constituir linhas de crédito de apoio à comercialização agrícola no âmbito do fundo rotativo para a comercialização agrícola.	b) % de excedentes agrícolas comercializadas através de fundos para comercialização agrícola.					
3. Mobilizar o envolvimento de mais instituições financeiras para o financiamento de operações de compra e venda de excedentes agrícolas e actividades correlacionadas, com enfoque nas zonas rurais.						

OE	Actividades	Indicadores	Período de Verificação	Grau de Implementação (Marcar com X)			Avaliação de Meio Termo. Que aspectos melhorar?
				Realizado	Realizado Parcialmente	Não realizado	
1.	Elaborar e implementar um plano nacional de gestão, reabilitação e manutenção dos activos de infra-estruturas de armazenamento e quantificar os excedentes e défices de cereais e leguminosas previstos por província.	a) Toneladas de produtos agrícolas disponíveis para segurança alimentar.					
		b) Número de parceiros privados envolvidos na comercialização agrícola, incluindo na constituição de reservas para segurança alimentar.					
		c) Aprovado projecto de reabilitação e / ou construção de infra-estruturas de armazenamento de produtos agrícolas, incluindo o seu financiamento.					
	2. Elaborar um plano de utilização de armazéns que responda ao desenvolvimento do mercado e, à constituição de reservas para segurança alimentar.						
3. Identificar / instalar um armazém em cada província para constituição de reserva alimentar e gestão pós-colheita com maior incidência nas zonas rurais, em parceria com o sector privado.							
4. Facilitar a capacitação financeira e operacional dos pequenos e médios intervenientes, em matéria de melhores práticas de armazenamento.							
5. Identificar e facilitar os intervenientes do sector privado e cooperativo, para intervir no escoamento dos excedentes ainda não comercializados, apoiando na obtenção de financiamento e mercado para colocação.							
6. Intervir directamente como comprador de último recurso, para assegurar o escoamento dos excedentes da produção agrícola.							

1. Identificar e segmentar linhas existentes de investimento para produção, transporte, armazenamento, plataformas comerciais, financiamento.	2. Identificar informação relevante de mercado que os investidores necessitam para sustentar os investimentos.	1. Potenciar a área de Facilitação do Investimento no ICM para responder às exigências impostas pela cadeia(s) de valor(es).	2. Realizar um inventário de instituições de crédito e financiamento para o investimento nas cadeias de valor agrícola nacionais.	3. Contribuir, em coordenação com outras entidades, com planos e acções para facilitar e atrair investimentos nas cadeias de valor de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas.	a) Número de projectos de investimentos realizados nas cadeias de valor.	Anual					
II		1. Criar um grupo de trabalho multissetorial com a responsabilidade de definir protocolos de colaboração e definir acções estratégicas.	2. Identificar as fraquezas na rede de armazenamento que possam ser resolvidas pela estratégia de intervenção do ICM, em coordenação com o sector privado.	3. Elaborar um plano de acção nacional de armazenamento para garantir a segurança alimentar nas três regiões geográficas do País;	4. Formular uma estratégia conjunta de segurança alimentar com as organizações de assistência humanitária.	a) Número de técnicos capacitados.	b) Número de agentes económicos assistidos.	Anual			
1.	2.	3.	4.		a) Quantidade de produtos agrícolas armazenada para segurança alimentar por regiões.	b) Número de reuniões realizadas pelo grupo de trabalho.	c) Elaborada a estratégia de armazenamento.	Anual			



OE	Actividades	Indicadores	Período de Verificação	Grau de Implementação (Marcar com X)			Avaliação de Meio Termo. Que aspectos melhorar?
				Realizado	Parcialmente Realizado	Não realizado	
III	1. Envolver os intervenientes da comercialização agrícola do sector privado para constituição de reserva física de cereais e leguminosas e outros produtos agrícolas alimentares.	a) Quantidade de produtos agrícolas armazenadas para segurança alimentar.	Anual				
	2. Realizar campanhas de disseminação e sensibilização sobre a nova abordagem de colaboração entre os sectores público e privado e as comunidades rurais, sobre a segurança alimentar.	b) Número de campanhas realizadas.					
	3. Monitorar e avaliar os sistemas de aviso prévio da segurança alimentar e mecanismos de comunicação para uma planificação antecipada, de constituição de reserva alimentar.						
IV	1. Salvaguardar a intervenção do sector privado e a sua expansão na gestão de infra-estruturas de armazenamento de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas.	a) Número de intervenientes envolvidos no processo de compra e venda de excedentes agrícolas e na gestão de infra-estruturas de armazenamento.					
	2. Participar em negociações para o estabelecimento de acordos comerciais com os países vizinhos.	b) Número de acordos estabelecidos com as congéneres do ICM dos países vizinhos.					
	3. Colaborar com os países vizinhos na identificação das necessidades de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas na região.	c) Identificadas as necessidades na região.					
	1. Apoiar, em coordenação com outras entidades, a constituição de um grupo de trabalho para elaboração de políticas prioritárias e assuntos regulamentares.	a) Número de grupos de trabalho constituídos;					

2. Fortalecer a plataforma de comunicação mais envolvente com as associações provinciais e distritais.	b) Número de reuniões realizadas.					
3. Promover, em colaboração com outras entidades, mecanismos de diálogo com todos os actores da cadeia (fóruns, seminários, palestras, reuniões).	c) Número de actores envolvidos no diálogo.					
4. Colaborar, em conjunto com outras entidades, na inventariação e avaliação dos procedimentos que possam constituir barreiras ao desenvolvimento do mercado.						
IV	1. Realizar acções de formação envolvendo os actores do sector privado e aos principais intervenientes do Governo.	a) Número de actores formados.	Anual			
	2. Realizar acções de capacitação e treinamento dos produtores e intervenientes da comercialização agrícola sobre matérias de ligações de mercado, colheita e pós-colheita, armazenamento, conservação, gestão de sistemas de armazenagem, controlo de qualidade, organização de mercados e feiras rurais.	b) Número de produtores e intervenientes capacitados e treinados.				
	3. Efectuar um levantamento de universidades públicas e privadas para avaliar o potencial para parcerias.					
	4. Colaborar com instituições académicas para incorporar matérias sobre comercialização agrícola e mercados bem como desenvolver cursos de curta duração e workshops direccionados a profissionais a meio da carreira.	c) Número de acordos estabelecidos.				
	5. Trabalhar com instituições académicas e de investigação e outros parceiros de desenvolvimento para análises e estudos da cadeia de valor de vários produtos (soja, gergelim, milho, feijão bóer).					

## 9. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

OE	Actividades	TEMPO (ANOS)												
		2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029			
	Coordenar com os sistemas institucionais de informação de preços existentes													
	Explorar a colaboração com sistemas regionais de informação de preços													
	Realizar avaliações do mercado para vários cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas, através de consultorias, pesquisa ou em parceria com os programas de cooperação e desenvolvimento													
	Estabelecer parcerias com actores do sector privado e público para articular as necessidades do lado da procura													
	Instituir Comités de Gestão de Comercialização Agrícola para dinamizar o mercado													
	Promover a interacção entre compradores e vendedores através do estabelecimento de parcerias ao nível distrital, provincial, nacional, regional e internacional e de eventos empresariais													
	Disponibilizar técnicos habilitados em matérias de transacções comerciais para facilitar a negociação de contratos entre compradores e vendedores													
	Promover a facilitação do comércio regional para as exportações de cereais e leguminosas, leguminosas e oleaginosas													
	Promover a regulamentação do comércio fronteiriço de modo a responder às necessidades das zonas deficitárias do país													
	Monitorar e facilitar os projectos financiados pelos parceiros de desenvolvimento com um enfoque na facilitação do comércio													
	Estabelecer parcerias com as congéneres do ICM dos países da região da SADC e de outras regiões													
	Partilhar conhecimentos doutras plataformas de bolsas de mercadorias privadas, incluindo a solução desenvolvida pela <i>FinComEco</i> , modelo que sustenta o sucesso da Bolsa de Mercadorias do Malawi (ACE).													

	Assegurar o envolvimento dos principais actores e intervenientes da cadeia de valor da comercialização agrícola													
	Constituir linhas de crédito de apoio à comercialização agrícola no âmbito do fundo rotativo para a comercialização agrícola													
	Mobilizar o envolvimento de mais instituições financeiras para o financiamento de operações de compra e venda de excedentes agrícolas e actividades correlacionadas, com enfoque nas zonas rurais.													
	Elaborar e implementar um plano nacional de gestão, reabilitação e manutenção dos activos de infra-estruturas de armazenamento e quantificar os excedentes e défices de cereais e leguminosas previstos por província													
	Elaborar um plano de utilização de armazéns que responda ao desenvolvimento do mercado e, à constituição de reservas para segurança alimentar													
	Identificar / instalar um armazém em cada província para constituição de reserva alimentar e gestão pós-colheita com maior incidência nas zonas rurais, em parceria com o sector privado													
	Facilitar a capacitação financeira e operacional dos pequenos e médios intervenientes, em matéria de melhores práticas de armazenamento													
	Identificar e facilitar os intervenientes do sector privado e cooperativo, para intervir no escoamento dos excedentes ainda não comercializados, apoiando na obtenção de financiamento e mercado para colocação													
	Intervir directamente como comprador de último recurso, para assegurar o escoamento dos excedentes da produção agrícola													



## ANEXOS

### Anexo A: estudos de caso relevantes de Cereais e leguminosas

#### Estudo de Caso 1: Certificados de Depósito (África do Sul)

##### Mecanismo de entrega e certificados do depósito dos silos da JSE/SAFEX da África do Sul

Com uma estrutura física já bem desenvolvida, na altura da desregulamentação, a indústria de cereais e leguminosas sul-africana desenvolveu um sistema robusto de entrega física que integra o “futures” com o mercado monetário (incluindo os proprietários de silos) e as mercadorias com o sector financeiro. Com as infra-estruturas estabelecidas, dois elementos foram fundamentais para o desenvolvimento deste sistema: um quadro legal para a emissão e transmissão dos certificados de depósito dos silos e, a colaboração de todas as partes envolvidas – a bolsa, os proprietários dos silos, os financiadores e os participantes na indústria de cereais e leguminosas – na concepção de um sistema que respondesse às necessidades da indústria.

Como resultado, a JSE/SAFEX garante a entrega física e o procurement, assegurando que os mercados “spot” e o “futures” estejam interligados e que os agricultores e outros participantes na indústria de cereais e leguminosas tenham acesso fácil ao financiamento usando os cereais e leguminosas como garantia. Os principais elementos do sistema são:

**Período de entrega:** Na JSE/SAFEX, a entrega física pode ter lugar a qualquer momento durante o mês de entrega (ou seja, um contrato com a “futures” no mês de Julho só pode ser entregue em Julho). Com a introdução de contratos em meses constantes, significa que o milho e o trigo podem ser entregues durante todos os meses do ano.

**Processo de entrega:** A entrega física da troca acontece num período de dois dias – o dia de notificação, seguido do dia de entrega. Na perspectiva da bolsa, a entrega é concluída quando é apresentado o certificado de depósito da JSE/SAFEX confirmando a “boa entrega”. Uma boa entrega pode ainda ser definida como um certificado de depósito que permite o acesso ao produto, conforme definido na face do certificado pelo operador do silo.

**Emissão de um certificado de depósito da JSE/SAFEX:** Para se emitir um certificado de depósito da JSE/SAFEX, o agricultor deve entregar a quantidade especificada no contrato estandardizado da “futures”, a um dos 200+ pontos de entrega (silos) aprovados na África do Sul. Esta é uma situação particular em termos de padrões mundiais – por exemplo, o CBOT tem apenas quatro pontos de entrega. Mediante o pedido, o proprietário do silo emite um certificado de depósito da JSE/SAFEX em nome do agricultor. Trata-se de um documento muito seguro, emitido em triplicado e, até à data, não se registaram quaisquer falsificações. O certificado pode ser transferido livremente, mas não é negociável e representa o título de propriedade de uma quantidade especificada de um produto específico de qualidade, num silo registado da JSE/SAFEX. Um certificado de depósito também pode ser emitido electronicamente, pois este tipo de certificados foi recentemente aceite por certos clientes e emitidos por um número limitado de grandes operadores de silos.

**Garantia de desempenho:** A entrega ou aquisição de qualquer mercadoria listada é sempre garantida na bolsa. Na eventualidade de um participante não cumprir um contrato, o seu corrector assumiria a posição. Se o corrector não conseguir assumir a posição do participante no mercado, o membro de compensação do corrector passaria a assumir a posição. Este sistema garante que o participante no mercado do outro lado do contrato tenha sempre garantido o cumprimento da sua posição.

**Transferência do certificado de depósito:** Assim que o certificado de depósito da JSE/SAFEX seja recebido pela bolsa, devidamente assinado pelo proprietário anterior, ele será entregue ao novo comprador, o qual irá assinar e aceitar a propriedade do certificado. Esta transferência de propriedade é efectuada no verso do certificado original da JSE/SAFEX. Uma vez que o recibo é negociável, a transferência de propriedade pode ocorrer muitas vezes antes de o produto ser finalmente levantado.

**Financiamento através de certificados de depósito:** Várias instituições dão financiamento usando o certificado de depósito como colateral. Neste caso, o certificado é entregue e transferido em nome da instituição de financiamento, que irá reter o certificado como garantia. Caso o cliente não efectue o pagamento, a instituição negociará o certificado no mercado para liquidar o empréstimo.

**Levantamento do stock físico e cancelamento do certificado:** Assim que o proprietário do certificado de depósito tiver decidido levantar o produto físico representado pelo certificado, o original é apresentado ao proprietário do silo que o emitiu. O proprietário do silo deve verificar a validade do certificado e, depois de todas as dívidas pendentes do armazenamento terem sido pagas, o produto poderá ser levantado de acordo com as instruções do comprador final. Neste momento, o certificado é anulado, deixando de poder ser negociado.

Fonte: [http://unctad.org/en/Docs/ditcom20089\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/ditcom20089_en.pdf)

#### Estudo de Caso 2: Sistemas de Informação de Mercado (África do Sul)

##### South African Grain Information Service (SAGIS)

O Serviço de Informação de Grãos da África do Sul (South African Grain Information Service – SAGIS), uma empresa sem fins lucrativos, foi criado no dia 11 de Novembro de 1997 após a desregulamentação dos conselhos de comercialização e controlo da África do Sul, para fornecer informação essencial de mercado à indústria de cereais e leguminosas e oleaginosas. As quatro indústrias servidas pelo SAGIS são:

- Milho (branco e amarelo separados)
- Sementes de oleaginosas (girassol, soja, canola e amendoim)
- Cereais e leguminosas de Inverno (trigo, cevada e aveia)
- Mapira

Antes da desregulamentação, os conselhos de controlo das quatro indústrias eram responsáveis pela gestão do serviço de informação. A Lei de Comercialização de Produtos Agrícolas, de 1996, pôs fim à comercialização de canal único e aos conselhos de controlo. No entanto, os actores aperceberam-se da importância de informação fiável para o funcionamento de um mercado livre e cooperaram para a criação do SAGIS.



O principal objectivo do SAGIS é a recolha, processamento, análise e distribuição oportuna de informação agronómica fiável a todos os actores. O SAGIS também tem a seu cargo outras funções, por exemplo, a monitoria de tarifas de importação, certificados de auditoria para acesso mínimo ao mercado, etc. Como é que o SAGIS está capacitado para obter informações? Os participantes no mercado (colegas de trabalho), por exemplo armazenistas, processadores, importadores e exportadores dos cereais e leguminosas e oleaginosas acima mencionados, são obrigados pela Lei de Comercialização de Produtos Agrícolas, Lei 47 de 1996, a registarem-se no SAGIS e a enviar informação. Um colaborador que não adira aos requisitos da medida estatutária é considerado como infractor podendo ser processado. Felizmente, os colaboradores percebem a importância de informação fiável e cooperam principalmente enviando informação de forma atempada e regular.

O número total de colaboradores muda continuamente devido à entrada de novos actores no mercado ou à saída de empresas existentes que encerram as suas portas. O número de colaboradores e o número de retornos são publicados no relatório anual do SAGIS. (Está disponível no Website uma cópia do relatório anual). Para além dos colaboradores que são obrigados por lei a fornecer informação, há vários outros parceiros que a providenciam de forma voluntária. Isto é usado como uma medida de controlo para avaliar a informação quanto à sua integridade e fiabilidade antes de ser publicada.

O SAGIS divulga a seguinte informação:

- Dados Mensais (MD): Uma variedade de conjuntos de dados sobre stocks, entregas pelos produtores, importações, exportações e consumo. Estes dados são publicados no final de cada mês.
- Boletim Semanal (WB): Trata-se de uma colectânea de informação local e internacional como preços, stocks, preços de paridade de importações, indicadores económicos, preços de alimentos da "Statistics SA", condições climáticas, etc.
- Importações e exportações semanais (milho e trigo)
- Entregas semanais dos produtores (milho e trigo)
- Milho e Trigo: Informações sobre o produto.

A informação acima mencionada, assim como a base de dados históricos e muitos outros, estão disponíveis no website. O MD e WB são distribuídos a pedido, mas essa informação também está publicada no website.

Fonte: <http://www.sagis.org.za/Introductionx.pdf>

### Estudo de Caso 3: Armazenamento (Omã)

#### Empreendimentos conjuntos da PASFR com fábricas de farinha privadas em Omã.

A auto-suficiência do Omã na produção de cereais e leguminosas é de 0,8 por cento, com baixos níveis de cultivo da terra devido à falta de água para a irrigação. Dada a situação, o Omã não pode ser auto-suficiente na produção alimentar e continuará a depender fortemente da importação de cereais e leguminosas para o consumo interno. Com a procura a mostrar uma tendência crescente resultante do aumento populacional, de novas zonas industriais e de maiores fluxos de trabalhadores estrangeiros, prevê-se que o Omã venha a depender exclusivamente das importações para satisfazer as suas necessidades de segurança alimentar até 2050. Na sequência da crise financeira mundial e da volatilidade contínua dos preços e, devido à grande dependência das importações, o governo decidiu aumentar a sua capacidade de armazenamento de trigo de um abastecimento de seis para 17 meses. Para além de garantir a segurança alimentar da sua população, o Omã também se considera como um centro de comércio de cereais e leguminosas na região do Médio Oriente e Norte da África.

A Autoridade Pública para Armazéns e Reservas de Alimentos (PASFR - Public Authority for Stores & Food Reserves) foi estabelecida em 1980 com um mandato para manter reservas estratégicas de alimentos, bem como para garantir a estabilidade interna de preços nos produtos básicos. A PASFR é também responsável pela construção e manutenção de armazéns de produtos básicos. A PASFR prevê o aumento da participação privada para o cumprimento do seu mandato, tendo estabelecido "joint ventures" com a Atyab Investments LLC29 (com 51% das acções pertencentes ao governo) e com a Salalah Mills Co. (com 4% das acções pertencentes ao governo). Em Omã, o Ministério do Comércio e Indústria está a estruturar um acordo para a construção de silos em dois portos: de 300.000 toneladas métricas (TM) no porto de Sohar com a 'Oman Flour Mills' e, de 120.000 MT no Porto de Salalah com a 'Salalah Flour Mills'. O acordo segue o modelo de BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) que é uma forma de financiamento de projectos, em que uma entidade privada recebe uma concessão do sector público para financiar, projectar, construir e operar uma instalação, permitindo assim a recuperação das despesas de investimento, operação e manutenção do projecto



### Estudo de Caso 4: Armazenamento (Índia)

#### Financiamento Privado de Infra-estruturas de Armazenamento através do Esquema de Garantia de Empreendedores Privados (PEG) na Índia

A aquisição de trigo aumentou progressivamente de 9,23 milhões de toneladas em 2006-07 para cerca de 40 milhões de toneladas em 2013 – 14. Em Julho de 2008, a 'Food Corporation of India' (FCI) lançou o esquema PEG com o objectivo de aumentar a capacidade de armazenamento dos Governos consumidores para quatro meses do Sistema de Distribuição Pública Direcçãoada (TPDS) e para o suprimento de grãos alimentícios nos Governos produtores para atender aos mais altos níveis de estoque registrados nos três anos anteriores. O Esquema PEG foi iniciado para os Governos que não participam nas Aquisições Descentralizadas (DCP), com as instalações disponibilizadas ao abrigo do programa a serem usadas pela FCI para armazenar stocks de cereais e leguminosas do 'Central Pool', esquema que foi alargado aos restantes Governos a partir de 2009. Como o nome indica, o programa fornece uma garantia de uso de *godowns* (armazéns) aos empreendedores privados que fornecem essas instalações.

O Esquema PEG de 2008 foi concebido para aumentar o número de *godowns* através da Central Warehousing Corporation (CWC), da State Warehousing Corporation (SWC) e de empresários privados, com base no fornecimento de garantias por um período de cinco, sete ou dez anos. A capacidade mínima das instalações de armazenamento a serem adquiridas no âmbito do PEG é de 5.000 toneladas métricas para zonas planas e de 1.670 TM para zonas montanhosas, sendo necessário um mínimo de dois acres e 0,82 acres de terra, respectivamente. O período de construção dos *godowns* é fixado em um ano para instalações em ramais não ferroviários e dois anos para instalações em ramais ferroviários, com a opção de atraso de um ano na construção, resultando numa redução correspondente no período de garantia. O processo de aquisição envolveu licitações em duas etapas.

O programa tem as seguintes características:

- As três partes envolvidas no esquema PEG são a FCI, a CWC/SWC e a entidade privada. Implica dois acordos para cada projecto, um celebrado entre a FCI e a CWC/ SWC e o outro entre a CWC/SWC e a entidade privada.
- A entidade privada é seleccionada com base no processo de licitação aberta em duas fases.
- A taxa mensal de renda a ser paga à entidade privada é o único critério de selecção. Os outros factores tomados em consideração como parte da proposta técnica anterior e distinta da proposta financeira são os seguintes: a adequação do local com base na distância do ramal ferroviário e outras condições, assim como a capacidade técnica do concorrente.
- A entidade privada financia e constrói o armazém com base nas especificações técnicas da FCI.
- A CWC/SWC aluga o armazém da entidade privada após a conclusão da construção.
- São concedidos cinco anos de armazenamento garantido à entidade privada.
- A entidade privada pode ter um armazém contíguo para operações de armazenamento privado/comercial.
- A CWC/SWC é responsável pelas operações e assume o risco de desempenho (ou seja, os prejuízos). A CWC/SWC pode tratar da conservação de cereais e leguminosas, da sua segurança e de outras actividades ou terceirizá-las a uma entidade privada.
- Todos os pagamentos são suportados pela FCI, de acordo com as directivas do esquema PEG.
- O mecanismo referente aos pagamentos da FCI à CWC/SWC possui as seguintes componentes: a. Pagamentos efectuados pela CWC/SWC à entidade privada; b. Despesas referentes à conservação e segurança dos cereais e leguminosas; c. Despesas de supervisão, que podem chegar a 15 por cento da componente a.
- Até 31 de Julho de 2013, tinham sido entregues mais de sete milhões de toneladas métricas ao abrigo do Esquema PEG.

### Anexo B: Avaliação Comparativa Através de Matrizes de Tipologias

Incluindo: Actividades de Reserva de Cereais e leguminosas, Sistemas de Informação de Mercado, Sistemas de Certificados de Depósito

#### 1) Tipologias de Actividades de Reserva de Cereais e leguminosas

	EMERGÊNCIA			INTERVENÇÃO		
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra/Venda para Apoiar/Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes/ Importar para Armazenar
<b>Quênia</b>	X	X		X	X	X
	<p>Em 2002 foi criado o Conselho Nacional de Cereais e leguminosas e Produtos do Quênia (Kenya's National Cereal and Produce Board - NCPB) que compra, armazena e mantém uma Reserva Estratégica de Cereais e leguminosas (SGR). Este Conselho, em nome do Governo, armazena até quatro milhões de sacos para serem usados na segurança alimentar. O governo instruiu o NCPB/SGR para armazenar até oito milhões de sacos. O NCPB tem a capacidade de distribuir o stock do SGR através da sua disponibilização aos postos de venda comerciais e/ou para funções sociais.</p> <p>A gestão dos stocks de SGR também implica a substituição periódica dos stocks com vista a permitir a rotação dos cereais e leguminosas e garantir que o stock seja sempre de alta qualidade. No entanto, registaram-se problemas de deterioração e o Conselho foi criticado por uma má gestão dos stocks de cereais e leguminosas na última década.</p> <p>O NCPB armazena reservas de milho de cerca de 8 milhões de sacos de 90 kg. O total de 720.000 toneladas é quase na sua totalidade comprado internamente. Por esta razão, o governo disponibiliza fundos todos os anos para garantir que haja milho de reserva nos silos que pode ser usado em caso de emergências.</p>			<p>A actividade do NCPB é da transacção comercial de cereais e leguminosas. Trata de vários produtos e oferece serviços relacionados aos seus clientes em concorrência com outros actores do sector. Para além de comercializar grãos essenciais como o milho, trigo, feijão, arroz, a meixoeira e mapira, o Conselho oferece os seguintes serviços adicionais: aluguer de armazéns para excedentes, secagem de cereais e leguminosas, pesagem, fumação, limpeza de cereais e leguminosas, classificação, armazenamento, ensacamento nos silos, limpeza e envio e, contratação de lonas e esteiras.</p> <p>O Conselho diversificou a sua actividade com a comercialização de diversos insumos agrícolas, tais como fertilizantes e sementes certificadas, como parte da estratégia para tornar a produção de cereais e leguminosas mais eficiente através do uso de insumos de qualidade e a preços acessíveis. Esta acção foi realizada em resposta às solicitações dos agricultores e à necessidade de o Conselho aproveitar a sua extensa rede para levar estes insumos essenciais mais perto do agricultor.</p>		

EMERGÊNCIA			INTERVENÇÃO		
Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra/Venda para Apoiar/Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes/ Importar para Armazenar
X	X		X	X	X
<p>O NCPB desempenha algumas das funções sociais em nome do Governo: aquisição, armazenamento e manutenção de reservas de cereais e leguminosas; distribuição de cereais e leguminosas de ajuda de emergência no âmbito do Programa Nacional de Alívio à Fome; e intervenção nos mercados através da fixação de preços para cereais e leguminosas a grosso.</p> <p>O governo queniano também promove a estabilização dos preços e preços de apoio ao produtor importando milho para as reservas e, fornecendo milho às moageiras a preços fixos. O NCPB também actua como um operador comercial, tal como qualquer outro actor privado, vendendo milho e outros produtos, muitas vezes com marcas próprias.</p> <p>Em menor grau, a NFRA também pretende estabilizar os preços através da aquisição de produtos alimentares essenciais nas zonas de excedentes e vendê-los a preços subsidiados nas regiões deficitárias. No entanto, a sua intervenção é limitada. A incapacidade de influenciar os preços de forma significativa deve-se, em grande medida, à falta de financiamento e de capacidade de armazenamento.</p>					

<p><b>Tanzania</b></p> <p>A reserva da Tanzania é essencialmente constituída por milho, mas também uma pequena quantidade de mapira. A NFRA opera em sete zonas que produzem excedentes e são ao mesmo tempo deficitárias. Opera 30 armazéns com uma capacidade acima das 250.000 toneladas. É feita rotação de um terço do stock por ano. Contudo, a NFRA manuseia apenas pequenos volumes com um impacto no mercado inferior à NCPB do Quénia. As quantidades normalmente compradas pelo Governo (um máximo de 150.000 toneladas) e disponibilizadas, constituem menos de 10 por cento do consumo comercializado a nível nacional.</p> <p>As distribuições de stocks alimentares de emergência normalmente têm lugar quando se verifica no país uma quebra das colheitas resultantes de secas ou outros desastres, sendo a sua distribuição normalmente direccionada às famílias que não conseguem realizar as suas actividades económicas normais.</p> <p>Os agregados familiares que recebem cereais e leguminosas a preços subsidiados ou a título gratuito, são identificados pelos comités das aldeias sendo a sua elegibilidade confirmada pelos funcionários do governolocal.</p> <p>Todavia, colocam-se questões sobre se as distribuições de stocks alimentares de emergência se são direccionados aos mais necessitados. Um relatório do Banco Mundial (2011) assinalou que não havia dados “fiáveis” na identificação dos beneficiários, outros inquéritos revelam que os agregados familiares das zonas rurais que beneficiam da distribuição de alimentos estão acima da faixa dos quantis mais ricos.</p> <p>Manterem-se as reservas níveis suficientes tempor vezes constituído um desafio.</p>	<p>As compras do Governo criam incentivos para os agricultores aumentarem a produção, oferecendo-lhes compras garantidas com preços mínimos fixos, que são cerca de 10 por cento mais elevados do que os preços de mercado. Porém, o apoio aos produtores em termos de preços é temporário, ocorrendo durante a aquisição e esse apoio só é compensado quando os stocks são distribuídos pelo mercado.</p> <p>Em termos de comércio internacional, em 2014, por exemplo, o governo teve que fazer importações de emergência de 20.000 toneladas de milho da Zâmbia para fazer face à grave escassez de alimentos. Nessa altura, a reserva de cereais e leguminosas encontrava-se num nível demasiado baixo para satisfazer as necessidades alimentares.</p>
<p><b>Zâmbia</b></p> <p>Desde 2005 que a Agência de Reserva Alimentar da Zâmbia se tornou um actor activo na compra de excedentes de milho no país, possuindo mais de 350.000 toneladas de milho. As reservas de cereais e leguminosas reduzem em anos de seca. Contudo, a agência está muitas vezes sujeita a críticas por restringir o comércio do sector privado e por contribuir para a superprodução. Por exemplo, em 2010, deteve excedentes de 1 milhão de toneladas que não puderam ser devidamente armazenadas nem exportadas, resultando num colapso de preços.</p>	<p>A Agência de Reserva Alimentar desempenha também funções comerciais, tais como a comercialização de cereais e leguminosas e a facilitação do mercado, que são mais características dos conselhos de comercialização. Adquire a maior parte dos excedentes de milho para apoiar a renda dos pequenos agricultores. A Agência de Reserva Alimentar também exporta excedentes de milho, muitas vezes com prejuízo, o que representa um grande custo no orçamento nacional.</p>



	EMERGÊNCIA			INTERVENÇÃO		
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra/Venda para Apoiar/Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes/ Importar para Armazenar
<b>Etiópia</b>	X	X		X	X	X
	<p>O Governo da Etiópia opera uma reserva de cereais e leguminosas de emergência, cuja meta era de 407.000 toneladas durante cerca de duas décadas. Ao mesmo tempo, privatizou todas as empresas de processamento de cereais e leguminosas, apesar do facto de manter um monopólio de importação de trigo, e de cooperar com doadores internacionais de ajuda alimentar para operar uma reserva de cereais e leguminosas destinada a atender às necessidades de segurança.</p> <p>Através da Administração de Segurança e Reserva Alimentar de Emergência (EFSAR - Emergency Food Security and Reserve Administration), conseguiu, com sucesso, atender a várias situações de emergência desde a década de 90, altura em que a agência respondeu, de forma atempada, distribuindo cerca de 94.000 toneladas de cereais e leguminosas a título de empréstimo às ONG e 52.000 toneladas em levantamentos gratuitos para as agências de ajuda do governo. Estas intervenções ajudaram a mitigar a escassez de alimentos, impediram a migração para centros urbanos e protegeram os meios de vida dos pequenos agricultores. (FAO 2004).</p> <p>Embora a meta definida pela EFSRA para o nível de stock sejam 407.000 toneladas, possui apenas sete armazéns com uma capacidade efectiva de 285.000 toneladas. Dados referentes aos stocks mensais por local de armazenamento indicam que, em média, a EFSRA manteve um stock de 179.000 toneladas durante o período 2004 – 2009, que é de cerca de 63 por cento da capacidade efectiva, 46 por cento da capacidade total e 44 por cento da meta do nível de stocks. A nível dos armazéns, as taxas de utilização da capacidade variam de apenas 25 por cento a 80 por cento.</p> <p>A Nigéria adoptou uma política segundo a qual 15 por cento do total anual da colheita de cereais e leguminosas deve ser mantida em reserva. A Agência Nacional de Reserva Alimentar (NFRA - National Food Reserve Agency) mantém 5 por cento como reserva estratégica de cereais e leguminosas e os Governos individuais mantêm outros 10 por cento, que são conhecidos por "stocks de segurança do Governo." O desenvolvimento destas reservas de cereais e leguminosas faz parte dos esforços empreendidos pelo governo com vista a transformar o sector da agricultura, prevenir a fome e estabilizar os preços de alimentos.</p>			<p>Uma distinção fundamental entre a EFSRA da Etiópia e as reservas de muitos outros países é que a EFSRA não se envolve em actividades de compra, venda, transporte e distribuição de cereais e leguminosas. Pelo contrário, a agência tem um papel de depositário do stock, criado a partir de contribuições dos doadores e do governo. Mais especificamente, quando o nível de stocks pretendido de 407.000 toneladas foi definido, o governo e os doadores comprometeram-se a criar esse stock, essencialmente através da ajuda alimentar e de importações. Trata-se de um exercício de aquisição única. Quando o nível do stock é atingido, as agências nacionais e internacionais podem tomar de empréstimo da EFSRA com a garantia de que reabastecerão o stock dentro de um período acordado. A principal responsabilidade da EFSRA é gerir o crédito e a reposição do stock, de acordo com a sua directiva operacional. Todas as transacções devem obedecer a procedimentos rigorosos estabelecidos pela Comissão Executiva da EFSRA.</p>		

<b>Nigéria</b>	<p>Esta iniciativa em termos de políticas já contou com um investimento significativo.</p> <p>De 2010 a 2014, a Nigéria acrescentou um total de instalações de armazenamento de reservas de cereais e leguminosas com uma capacidade de 1,2 milhões de toneladas métricas às suas reservas estratégicas nos 36 Governos da federação. Porém, a actual capacidade estratégica do país é de apenas 35 por cento dos níveis de segurança alimentar recomendados, ainda mais porque apenas 7 dos 33 silos do país estão a funcionar.</p>	<p>Por outro lado, as poucas empresas agrícolas de grande escala observam que a retirada do apoio do governo, especialmente o Esquema de Melhoria do Crescimento, permite que eles planifiquem melhor, uma vez que o apoio do governo era normalmente prGoverno no final da época de produção, altura em que é menos benéfico.</p>
<b>Índia</b>	<p>O objectivo fundamental da Food Corporation of India (FCI) era manter um nível satisfatório de stocks operacionais e de reserva de cereais e leguminosas, com vista a garantir a segurança alimentar nacional. Um outro objectivo era distribuir cereais e leguminosas para a alimentação em todo o país para o sistema de distribuição pública.</p> <p>A Food Corporation of India coordena o movimento do arroz e do trigo dos Governos com excedentes para os deficitários. Estima-se que este esquema custe ao governo indiano \$20 biliões por ano. A principal finalidade da aquisição de cereais e leguminosas pelo Governo é a distribuição de rações alimentares pelos pobres. Isto é feito através dos Sistemas de Distribuição Pública a nível do Governo, que fornecem cereais e leguminosas às lojas Fair Price (Preço Justo) em todas as aldeias e distritos da cidade.</p>	<p>O terceiro objectivo da Food Corporation of India é permitir operações de apoio aos preços com vista a proteger os interesses dos agricultores, o que é feito através da compra/venda de cereais e leguminosas no mercado, influenciando igualmente os preços do mercado.</p>
<b>Turquia</b>	<p>O Conselho de Grãos da Turquia (TMO - Turkish Grain Board em turco), mantém uma reserva estratégica para uso de emergência e em caso de guerra. Mantém um nível mínimo de cereais e leguminosas em armazenamento, que pode estar à volta dos 2 milhões de toneladas, embora o seu número exacto não esteja publicado.</p>	<p>A função principal do TMO é de intervir no mercado, comprando cereais e leguminosas dos agricultores quando os preços caem abaixo de um nível mínimo previamente estabelecido com base nos custos de produção. A campanha de colheita de trigo da Turquia decorre de Maio a Agosto. Durante este período e até Novembro, o TMO aceita cereais e leguminosas apenas dos seus 2,6 milhões de agricultores registados, 1,6 milhões dos quais cultivam trigo, em mais de 203 dos seus próprios centros de compra. O Conselho define o seu preço de venda ao mercado em Novembro ou Dezembro. Normalmente, este preço permite uma margem suficiente em relação ao preço mínimo de compra para cobrir todos os custos operacionais da organização. As vendas do mercado podem começar mesmo em Setembro.</p> <p>Quando os stocks estão em excesso, o TMO vende ao comércio internacional de cereais e leguminosas para exportação. Em 2010, o TMO vendeu 200.000 toneladas de trigo, enquanto a Turquia exportou um total de 1,16 milhões de toneladas. Para acomodar as suas operações de importação e exportação, o TMO tem uma capacidade de armazenamento em silo e armazéns portuários de 528 mil toneladas, juntamente com instalações de carga e descarga de navios em diversos portos no Mar Negro, no Mar de Marmara e no Mediterrâneo.</p>



## 2) Tipologia dos Sistemas de Informação de Mercado

Reconhecendo que todos os sistemas de informação de mercado (SIM) são várias formas de plataformas de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), a tipologia abaixo desdobra os tipos de SIM em três categorias de serviços onde cada uma representa métodos únicos de prestação destes serviços. Os sistemas SIM apresentados no topo da tabela são os mais abrangentes e guiados pelo mercado. Os sistemas SIM mais no fundo da tabela são os menos abrangentes, mas mesmo assim valiosos quando se consideram várias opções para se elaborar um novo sistema SIM.

Sistema SIM	País	Tipo de SIM		Modelo de Negócios / Link
		Preços de Mercado	Serviços	
Esoko/Tulaa Plataforma de Financiamento de Activos baseada em SMS e Centros de atendimento.	Gana, Quênia	Preços de mercado das colheitas e insumos.	Serviços financeiros prGovernos por terceiros. Dicas de agricultura e previsões atmosféricas são agrupadas noutros pacotes.	Empresa privada que recebe comissões nas transacções. <a href="https://nextbillion.net/why-we-broke-up-the-company-a-former-ceo-of-m-agri-pioneer-esoko-explains/">https://nextbillion.net/why-we-broke-up-the-company-a-former-ceo-of-m-agri-pioneer-esoko-explains/</a>
<b>M-Farm</b> A plataforma operava Nokia.	Quênia	Preços diários domercadoe tendências das colheitas, vegetais e fruta.	Dicas de agricultura disponíveis num blog site.	Serviço à base de subscrição. <a href="https://www.mfarm.co.ke">https://www.mfarm.co.ke</a>
Lima Links Ltd A plataforma opera na Airtel	Zâmbia	Preços de mercado das colheitas e insumos.	Nenhum.	Empresa privada que começou a operar com o apoio de uma ONG (IDE). Obtém receitas também de anúncios publicitários e de comissões/membros. <a href="http://www.limalinkszambia.com">http://www.limalinkszambia.com</a>
<b>InfoTrade</b> (pela FIT Uganda)	Uganda	Preços de mercado das colheitas e insumos e alguns produtos animais enviados via SMS, rádio e quadros de avisos.	FARMIS é um serviço de gestão dos registos dos produtores via InfoTrade. Também produz folhetos informativos agrícolas.	Iniciou com o apoio da DANIDA, mas agora opera parcialmente num modelo à base de subscrições. <a href="http://www.infotradeuganda.com">http://www.infotradeuganda.com</a>

<b>e-ZNFA</b>	Zâmbia	Preços de mercado das colheitas e animais via SMS ou website.	Nenhum.	Nenhum.	Um serviço da União Nacional de Agricultores da Zâmbia. <a href="http://www.znfu.org.zm">http://www.znfu.org.zm</a>
<b>Ferramentas Ovi Life</b> A plataforma opera via Nokia	Nigéria	Nenhum.	Agricultura e outra informação fornecida via SMS.	Nenhum.	<a href="https://www.naijatechguide.com/2010/11/nokia-ovi-life-tools-now-in-nigeria.html">https://www.naijatechguide.com/2010/11/nokia-ovi-life-tools-now-in-nigeria.html</a>
<b>Sistema de Informação do Mercado Pecuário da Etiópia (E-LMIS)</b>	Etiópia	Preços de gado com geografia detalhada no distrito de Oromo via SMS.	Nenhum.	Nenhum.	Com o apoio da programação dos doadores (Connect4Change/iicd). O website inclui dados sobre tendências direccionados às actividades de aviso prévio. <a href="http://www.lmiset.net/Pages/Public/About.aspx">http://www.lmiset.net/Pages/Public/About.aspx</a>
<b>Sistema de Informação do Mercado Agrícola</b>	Camarões	Preços de mercado via SMS.	Informação agrícola via SMS.	Nenhum.	ONG com fins lucrativos. <a href="http://stealth.unreasonableinsultite.org/wp-content/uploads/2010/12/EXECUTIVE-SUMMARY-AMIS-CAMEROON.pdf">http://stealth.unreasonableinsultite.org/wp-content/uploads/2010/12/EXECUTIVE-SUMMARY-AMIS-CAMEROON.pdf</a>
<b>AMITSA</b>	Burundi, Quênia, Malawi, Moçambique, Ruanda, Suazilândia, Tanzânia, Uganda e Zâmbia	Preços de mercado via SMS e a partir da web.	Informação agrícola via SMS e partir da web.	Nenhum.	<a href="https://ifdc.org/amitsa/">https://ifdc.org/amitsa/</a>
<b>RATIN</b>	Zâmbia e países vizinhos	Preços de mercado via SMS.	Informação agrícola via SMS.	Nenhum.	Um empreendimento social. O modelo de negócio não está claro. <a href="http://ratin.net/site/about/108">http://ratin.net/site/about/108</a>



### 3) Tipologia dos Sistemas de Certificadores de Depósito

Tipo	País	Descrição	Resultado	Prós	Contras	Condições
Sistema de Crédito de Inventário	Madagáscar	Versão descentralizada em que a instituição micro-financeira disponibiliza o financiamento com base nos sacos de produtos armazenados no agregado familiar/aldeia e trancado com um sistema de cadeado duplo. (Greniers Communautaires Villageois).	100.000+ Toneladas/ano Aumenta a resiliência com mais stocks de produtos alimentares e poupanças mantidas na zona rural.	Não é necessária regulamentação nem seguro. Usa a pressão de pares e a confiança local para obter taxas de reembolso elevadas (99%). Não são necessários armazéns formais.	A interferência do governo no mercados pode prejudicar o sucesso.	Requer uma instituição micro-financeira e bancos rurais que apoiem o financiamento através das instituições micro-financeiras. Funciona melhor quando os preços sazonais variam significativamente (> 30%).
	Níger	Versão centralizada em que 3 instituições micro-financeiras trabalham através de 125 organizações de produtores com acesso a armazéns	5.000 Toneladas/ano (Menos de 1% da produção nacional) Financiamento a 125.000 agricultores, com juros de 2,5% ao mês Manuseia cereais e leguminosas, vegetais desidratados e a tentar cebola.	Os produtos são mais seguros, uma vez que são mantidos num armazém central (comparando com o armazenamento em casa/ nas aldeias no modelo descentralizado de Madagáscar). As taxas de reembolso são elevadas (quase 100% devido à pressão de pares na organização do produtor), mas a participação é fraca devido à necessidade de colateral adicional, <i>timing</i> ter estatuto de membro numa organização de produtores.	Sem gestores de colateral, o modelo aceita apenas produtos e permite que os agricultores reembolsem/ levarem dinheiro 2 ou 3 vezes por ano quando o armazém é aberto. Este <i>timing</i> nem sempre é conveniente.	Exige que os agricultores estejam organizados em grupos de produtores que podem articular com as instituições micro-financeiras.

	Burkina Faso	Versão centralizada recentemente alargada para incluir gestores de colateral nos armazéns. Funciona através de 2 instituições micro-financeiras (com o apoio do Banco Coris) e de organizações de produtores.	~4.300 Toneladas/ano de cereais e leguminosas, sementes de leguminosas e feijões. 10 15% de financiamento aos juros anuais para 4.021 produtores, abrangendo metade das províncias.	O mesmo que acima (Niger) mas o envolvimento dos gestores de colateral melhora a flexibilidade em termos de <i>timing</i> .	O mesmo que acima (Niger) mas com o risco acrescido introduzido pelo gestor de colateral se a sua capacidade for fraca.	O mesmo que acima (Niger).
Sistema de Armazéns Privados	Costa do Marfim	Tem como base o modelo tradicional (as culturas de exportação são mantidas num armazém privado gerido por um gestor de colateral, o qual emite um certificado de depósito para um banco que, por sua vez, financia o exportador) transferindo os armazéns para o interior (longe do porto).	A opção de armazéns no interior ainda não entrou em vigor.	O resultado é uma melhor ligação com os produtores.	A infra-estrutura longe do porto é menos eficaz (armazéns, energia, internet, filiais de bancos). Os bancos não confiam tanto nos armazéns no interior.	
	Senegal	Tem como base o modelo tradicional (vide acima) para estimular a produção para a substituição de importações. A fábrica (Vital) adianta fundos às organizações de produtores com base no arroz com casca depositado. A organização de produtores então financia os seus membros produtores.	29.510 Toneladas de arroz com casca por ano. 6.800 Produtores recebem financiamento para insumos com vista ao aumento da produção e melhoria da qualidade.	Guiado pelo sector privado com ligação a um banco.	Os gestores de colateral nos armazéns da organização de produtores são fracos. O arroz produzido localmente ainda não consegue competir com o importado.	Requer a liderança do sector privado, com uma ligação estreita a um banco e a organizações de produtores.

Tipo	País	Descrição	Resultado	Prós	Contras	Condições
<b>Sistema de Armazéns Públicos</b> (muitas vezes ligados à bolsa de mercadorias)	Uganda	As organizações de produtores, comerciantes ou agricultores depositam produtos num armazém registado (neste momento existem 2) e recebem um certificado de depósito que utilizam para garantir o financiamento ou a comercialização.	8.000 Toneladas por campanha agrícola. Trabalha com 162 organizações de produtores que beneficiam 10.000 agricultores.	Os bancos confiam no certificado de depósito emitido devido à qualidade do sistema de gestão de colateral (eWRS). Os compradores que requerem milho de qualidade teriam uma boa fonte, mas na realidade houve menos compradores que procuravam qualidade (ocasionalmente o PMA).	O sistema regulador é desafiante e ainda não funciona. É difícil atingir a escala necessária devido à fraca procura de milho armazenado por parte do mercado (produzido em 2 campanhas e consumido rapidamente).	Requer uma legislação favorável e uma gestão de produtos de qualidade (o Uganda possui um sistema electrónico ligado à África do Sul).
	Gana	Os armazéns certificados emitem certificados de depósito aos membros que depositam os produtos em nome do GGC, uma organização privada. A GGC certificou 7 armazéns (com base em operadores de armazéns certificados e em serviços de inspecção) que pertencem às 60 empresas que são membros. Os fundos são encaminhados às organizações de agricultores (via um membro da GGC, a Weinco) para fornecer pacotes de insumos aos agricultores.	29.500 toneladas de milho armazenadas e 6.900 toneladas financiadas anualmente. A Weinco, por sua vez, contrata 9.000 pequenos agricultores (via MAFA) para produzirem 60.000 toneladas de milho por ano.	Conseguiu um aumento de 3 – 4 vezes na produção de milho (por hectare) devido ao facto de os agricultores terem os insumos certos, aliado a serviços de aconselhamento  Guiado pelo sector privado	O reembolso é lento, aproximando-se dos 90% nas restantes zonas, embora algumas tenham desistido devido ao fraco nível de reembolso / vendas a terceiros  A parte agricultor – crédito também se baseia numa empresa "repo" intermediária	

<b>ZAMACE</b>	Zâmbia	Certificados de depósito ligados à bolsa de mercadorias e a armazéns certificados. Iniciativa do sector privado agora associada à união de agricultores, produtores, muitos compradores e outros intervenientes.	Os volumes de comercialização são bons, mas os certificados de depósito só agora é que estão a começar via FNB e Stanbic. Participam 6 operadores de armazéns com uma capacidade de 750.000 toneladas.	Estabelece a ligação entre os produtores, compradores, transportadores e armazenamento, assim como oferece oportunidades de comercialização de futuros.  Desenvolveu classes e normas, bem como contratos-padrão para facilitar o negócio.	A materialização da participação dos bancos tem sido lenta. O Stanbic apenas aderiu este ano.	Era necessária a autorização e a implementação de legislação (Lei do Crédito à Agricultura 35 de 2011 e em seguida o instrumento Estatutário 59 em 2014). Plataforma de comercialização inserida no apoio do PMA. Os intervenientes encontram-se representados no conselho de administração.
<b>ACE</b>	Malawi	Certificados de depósito ligados a uma plataforma de comercialização. Desenvolvido pelo sector privado e público em trabalho conjunto.	Emitiu os primeiros certificados de depósito em 2011, com o volume de 2015 a atingir as 50.000 toneladas via 4 bancos. Os certificados de depósito representam ~60% do volume comercializado através da plataforma.	Carece do apoio dos doadores e do sector público para arrancar, mas agora o sector privado está na liderança.	A procura ultrapassa a vontade dos bancos.	O Programa Mundial de Alimentação era um grande comprador no seu início para contribuir para o seu arranque, mas passou a ser um actor secundário.
<b>Crédito em função da produção actual ou futura</b>	Costa do Marfim	Esta opção está a ser explorada, uma vez que os financiadores já concedem crédito aos agricultores com base na garantia da sua colheita de borrhacha.		Ao formalizar o financiamento da produção de futuros, as lacunas no financiamento da produção podem ser melhor sanadas. Isto pode também constituir uma melhoria nos esquemas de fomento.	O colateral/garantia já constitui um enorme desafio na maioria dos países de África, tornando a utilização de garantia no "papel" ainda mais arriscada.	Teria que se limitar a culturas que não são facilmente vendidas a terceiros.





Av. Zedequias Manganhela, N°309, 1° andar,  
Maputo, Moçambique  
(+258) 82 067 6687  
Email: [info.incermoc@email.com](mailto:info.incermoc@email.com)

