

FORMULÁRIO DE PROPOSTA DE PROJETO

Cadeia de Valor Agrícola Zim-Mcoza e Projecto de Desenvolvimento Comercial

[ATDP Zim-Moza]: *aprofundar a integração comercial agrícola do Zimbabué e Moçambique e utilizar o comércio para servir como um instrumento eficaz para o desenvolvimento rápido e sustentável.*

{MOÇAMBIQUE E ZIMBBawe}

Data _{ outubro de 2023 }

DADOS DE IDENTIFICAÇÃO			
Título em inglês (máximo 150 caracteres)	Cadeia de Valor Agrícola Zim-Moza e Projecto de Desenvolvimento Comercial [ATDP Zim-Moza]: aprofundar a integração comercial agrícola do Zimbabué e Moçambique e utilizar o comércio para servir como um instrumento eficaz para o desenvolvimento rápido e sustentável.		
Custo da Iniciativa (adicionar uma linha para cada componente da Tipologia EFG)	EUR	3.500.000,00	
Local de intervenção: Área específica (cidade, região) do país beneficiário da ajuda. Se tiver sido indicado um agrupamento geográfico no campo "país beneficiário", detalhar os países individuais que beneficiam da ajuda.	Moçambique – Províncias de Manica e Sofala Zimbabué – Província de Manicaland		
Breve descrição em inglês: Descreva claramente a iniciativa em inglês, evitando ao máximo o uso de siglas. A fim de facilitar quaisquer estudos, investigação e processamento estatístico sobre questões específicas não acompanhadas pela OCDE (por exemplo, deficiência), seria preferível utilizar palavras-chave (por exemplo, deficiente) na descrição. É importante que haja consistência entre os códigos do setor e os marcadores utilizados e a descrição.	O programa (mínimo 1.000 - máximo 2.000 caracteres)		
Duração: Indique o número de meses de duração, bem como as datas – mesmo estimadas – de início e encerramento do projeto.	36 meses Data estimada de início: 01 de Março de 2024 Data estimada de encerramento: 28 de Fevereiro de 2027		
ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável): Indique até um máximo de 10 alvos. Atenção, não basta indicar o objetivo , é preciso identificar com precisão o alvo relativo.	Objetivo : Acabar com a pobreza em todas as suas formas, em todos os lugares. Alvo: Apoiar a produção e comércio de feijão, milho, gergelim, tomate e batata irlandesa entre Moçambique e o Zimbabué. Integrar os pequenos agricultores na produção comercial de frutas para exportação. Objetivo: Acabar com a fome, alcançar a segurança alimentar e a melhoria da nutrição e promover a agricultura sustentável. Objetivo: Apoiar a produção e o comércio de milho, feijão e culturas hortícolas pelas comunidades nas províncias de Manica e Manicaland, em Moçambique e no Zimbabué, respectivamente. Objetivo: Promover o crescimento económico sustentado, inclusivo e sustentável, o emprego pleno e produtivo e o trabalho digno para todos. Objetivo: Integrar os pequenos agricultores nas cadeias de abastecimento de exportação de produtos hortícolas, capacitando simultaneamente as organizações de extensão e de protecção fitossanitária nacionais para apoiar o comércio entre Moçambique e o Zimbabué. Meta: Construir infra-estruturas resilientes, promover a industrialização inclusiva e sustentável e promover a inovação Objetivo: Apoiar a construção de infra-estruturas de processamento		

	de tomate para reduzir as perdas pós-colheita; introduzir tecnologias para facilitar o acesso ao mercado e a produção orientada pela procura. 5. Objectivo: Garantir padrões sustentáveis de consumo e produção. Objectivo: Apoiar o modelo de produção orientado pela procura. Apoiar agricultores e empresas na adoção de Boas Práticas Agrícolas. 6. Objectivo: Tomar medidas urgentes para combater as alterações climáticas e os seus impactos. Meta: Facilitar o acesso a variedades resilientes e de maior rendimento, adequadas para as províncias de Manica e Manicaland. Plante árvores frutíferas. 7. Meta: Proteger, restaurar e promover o uso sustentável dos ecossistemas terrestres, gerir de forma sustentável as florestas, combater a desertificação, travar e reverter a degradação dos solos e travar a perda de biodiversidade Alvo: Plantar árvores, propagar viveiros, formar agricultores 8. Objectivo : Fortalecer os meios de implementação e revitalizar a Parceria Global para o Desenvolvimento Sustentável Meta: Facilitar o acesso a instrumentos de financiamento sustentáveis
--	--

CONTEÚDO

Dados de identificação	2
Conteúdo	3
Origens e contexto	4
Análise de necessidades, identificação de problemas, beneficiários e mudanças esperadas	5
Declaração do problema: barreiras ao reforço do comércio transfronteiriço	5
Dinâmica de mercado específica da cadeia de valor no contexto da integração comercial	6
I. Potencialidade comercial de cadeias de valor agrícolas selecionadas	6
II. Avaliação de barreiras e restrições específicas da cadeia de valor	9
III. Análise do quadro político específico do país para a facilitação do comércio ..	12
4. Principais beneficiários	14
V. Género	18
Estratégia de intervenção	19

ORIGENS E CONTEXTO

A integração regional está a ganhar impulso na África Austral, como evidenciado pelos progressos na criação de acordos comerciais regionais e continentais, especialmente desde o lançamento do acordo da Zona de Comércio Livre Continental Africana (AfCFTA). Estas condições comerciais reforçam ainda mais os ganhos alcançados na integração regional e abrem novas oportunidades de mercado para os agricultores e outros operadores económicos, uma vez que beneficiam o crescimento através do lado da procura e da oferta da economia. Foi demonstrado que a exportação de muitos produtos agrícolas, incluindo produtos de valor acrescentado fabricados em África, é maior nos mercados regionais do que nos mercados externos fora de África, que são tipicamente dominados pelas exportações de matérias-primas.

No entanto, a captura das vantagens concretas desses quadros não é simples, uma vez que o progresso global no cumprimento dos compromissos da Declaração de Malabo até 2025 e na integração regional em geral tem sido lento devido às disparidades dos países nos níveis de desenvolvimento, regulamentos e normas inconsistentes e contraditórios. , bem como problemas de infra-estruturas e de conectividade na fronteira e atrás da fronteira que aumentam o custo de fazer negócios em África. No entanto, não aproveitar as vantagens tem consequências negativas imediatas, uma vez que os preços internos dos alimentos na África Subsaariana são 13% mais elevados, em média, devido apenas às medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS).

O comércio bilateral entre Moçambique e o Zimbabué e a integração regional nos fluxos comerciais são caracterizadas por um elevado grau de informalidade, especialmente para cereais e leguminosas (pelo menos 30-40 por cento do comércio intrarregional total). Existem poucos incentivos para que os intervenientes na cadeia de valor se formalizem ainda mais. No entanto, o Corredor da Beira flui efetivamente o comércio regional e oferece uma oportunidade para os produtores de ambos os países, dada a sua ligação aos mercados de produtos de base da África do Sul, que são as cadeias de valor do café, dos vegetais e da fruta.

As ações visam impulsionar as economias agrícolas da região, facilitando o comércio bilateral, regional e internacional e, assim, contribuindo para a prosperidade sustentável, comercial e inclusiva dos intervenientes na cadeia de valor agrícola. As ações identificadas visam reforçar as capacidades, tanto humanas como institucionais, dos actores políticos para implementar políticas comerciais sólidas e favoráveis e fornecer apoio aos agentes económicos do agronegócio para capturar as vantagens dos quadros comerciais bilaterais e regionais favoráveis existentes.

As ações são intervenções estratégicas ao longo das cadeias de valor que têm um efeito catalisador no alinhamento da produção estruturada, da distribuição e das oportunidades comerciais. As capacidades de investimento público e público-privado e privado no contexto dessas ações são claramente identificadas e discutidas com os representantes do setor. Por exemplo, na cadeia de valor do abacate, identifica-se que a actualização da lista de pragas e do mapeamento de doenças, juntamente com a área da ONPF, representa um claro investimento público, enquanto o desenvolvimento e a expansão de ferramentas de recolha de dados para vigilância estão sob a capacidade de investimento do sector privado e este último comprometido com isso.

O projecto baseia-se ainda na experiência da FAO no projecto PROMOVE Agribiz e na facilitação do desenvolvimento do agronegócio e na melhoria do crescimento da agricultura comercial com base em princípios de modelos de negócios inclusivos nas províncias de Nampula e Zambézia. Além disso, a FAO Moçambique tem uma vasta experiência no apoio ao escritório da ONPF, incluindo a identificação de novas pragas e doenças, medidas de mitigação para controlar, prevenir e monitorizar a vigilância, bem como definir medidas fitossanitárias claras e internacionalmente alinhadas para a facilitação do comércio. Na mesma área geográfica do projecto, a FAO está a implementar em conjunto com a UNHABITAT um projecto centrado na reabilitação de pessoas e agricultores afectados pela IDEIA, o que inclui o apoio à produção de vegetais num fornecimento constante e consistente, especialmente para o mercado da Beira, fazendo uso da Funcionalidades do Corredor da Beira.

O projecto também é sinérgico com o projecto recentemente financiado pela AICS, Programa de Desenvolvimento Agrícola Integrado (ProDAI) do Corredor da Beira. Além disso, o projecto pode contar com um extenso trabalho de análise da cadeia de valor realizado e com o desenvolvimento de propostas de investimento relacionadas a serem desenvolvidas no âmbito da Iniciativa Hand In Hand liderada pela FAO e muitas das ferramentas de modelização analítica e estatística serão aplicadas nos seus projectos.

ANÁLISE DE NECESSIDADES, IDENTIFICAÇÃO DE PROBLEMAS, BENEFICIÁRIOS E MUDANÇAS ESPERADAS

O comércio transfronteiriço de produtos agrícolas entre Moçambique e o Zimbabué enfrenta múltiplos desafios, também porque estes últimos países estão inseridos em quadros comerciais regionais e internacionais. Os parágrafos seguintes discutem primeiro as barreiras gerais aos produtos agrícolas antes de discutir brevemente as cadeias de valor mais relevantes para o comércio transfronteiriço e avaliar as barreiras comerciais específicas dos produtos na área geográfica selecionada. Em terceiro lugar, os quadros políticos em vigor em ambos os países são analisados para identificar melhor os pontos de alavancagem sistémicos e os beneficiários relevantes do projecto.

Declaração do problema: barreiras ao reforço do comércio transfronteiriço

comerciais estão a ganhar impulso dada a integração regional africana, como está a ser comprovado pela recentemente aprovada Zona de Comércio Livre Continental Africana (AfCFTA), pelo Protocolo da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) sobre o comércio, reduzindo os direitos aduaneiros e outras barreiras ao comércio sobre produtos importados. produtos entre os seus membros, bem como acordos bilaterais de facilitação do comércio entre Moçambique e o Zimbabué. Os acordos comerciais (bilaterais ou regionais) desempenham um papel fundamental no estímulo ao crescimento económico, através do aumento do comércio, das economias de escala, do conhecimento e da transferência de tecnologia. Está provado que esses acordos podem promover o crescimento económico e a convergência de rendimentos a nível regional. No entanto, quando não for devidamente gerido ou apoiado pelo conjunto adequado de instrumentos políticos, poderá fomentar a divergência de rendimentos, reflectindo a distribuição dos ganhos da integração regional a favor das economias mais desenvolvidas ¹.

Para que Moçambique e o Zimbabué possam colher os benefícios desses acordos, é fundamental implementar plenamente os protocolos da SADC, que actualmente não estão totalmente em vigor. Olhando para o futuro, é imperativo reforçar a capacidade pública para implementar a disposição da AfCFTA e protocolos relacionados e traduzir estes últimos para a legislação nacional. O mesmo se aplica aos acordos bilaterais de alto nível existentes entre os dois países, mas que carecem de plena implementação. O facto de existir potencial mostra o sucesso da integração comercial entre Moçambique e o Malawi e a África do Sul, mais do que com o Zimbabué, apesar da fronteira entre os dois países se estender por 1.423 km.

Uma barreira crítica para a facilitação do comércio reside num quadro político estável e favorável para as regras e regulamentos fitossanitários estabelecidos pela ONPF, bem como no cumprimento dessas regras. O quadro é fundamental para garantir o acesso ao mercado, vice-versa, Moçambique e Zimbabué, bem como para a diversificação do mercado a nível regional e internacional. Por exemplo, a capacidade limitada das autoridades públicas para mapear, atualizar e desenvolver constantemente as ferramentas adequadas de recolha de dados para a vigilância das listas de pragas é problemática. Estes últimos são necessários para abrir protocolos de exportação fitossanitária e para que o sector privado abra novos mercados e assim implementar medidas de mitigação e desenvolvimento de regras de rastreabilidade.

O comércio bilateral entre Moçambique e o Zimbabué e a integração regional nos fluxos comerciais são caracterizados por um elevado grau de informalidade, especialmente para cereais, culturas hortícolas, café, gergelim e leguminosas (pelo menos 30-40 por cento do comércio intrarregional total). Existem poucos incentivos para que os intervenientes na cadeia de valor se formalizem ainda mais. Assim, os agentes económicos críticos muitas vezes carecem de incentivos

¹ Vigninou Gammadigb , Documento de Trabalho do FMI: A Integração do Comércio Regional é um Motor de Crescimento e Convergência em África?, 2019.

para cumprir as regulamentações comerciais, o que, por sua vez, contribui para a falta de condições de concorrência equitativas. Os dois conceitos são críticos, uma vez que condições de concorrência equitativas com os intervenientes formais garantiriam que os agentes económicos com os mesmos produtos pudessem competir numa base justa, porque operam de acordo com regras semelhantes que afectam os seus custos e a sua posição competitiva no mercado ². Os elementos são a carga fiscal, o desenvolvimento institucional e o respeito pela lei, Assim, a abertura comercial pode reduzir a informalidade, aumentando as oportunidades na parte globalmente competitiva da economia e, consequentemente, transferindo recursos do sector informal ³. A outro nível, as Micro – Pequenas e Médias Empresas (MPME) muitas vezes não estão plenamente conscientes dos acordos comerciais preferenciais, dos quais podem fazer uso. Além disso, muitas vezes não têm capacidade e incentivos para cumprir regras e regulamentos rigorosos ⁴. A fluidez das mudanças políticas torna a implementação mais difícil, e pior ainda para os pequenos agricultores e as MPME, daí o feedback das autoridades governamentais de que acabam por contrabandear produtos.

Outro nível de desafio reside na combinação de um quadro político comercial favorável com o fornecimento das funcionalidades logísticas do corredor da Beira com o comércio de produtos agrícolas. O Corredor liga o porto da Beira ao interior, mas os volumes insuficientes de comércio de produtos agrícolas específicos dificultam o desenvolvimento comercial completo das linhas de navegação entre a Beira e os mercados de consumo. Além disso, os investimentos relevantes em infraestruturas físicas não estão associados, especialmente, a infraestruturas críticas de última milha. As autoridades fitossanitárias de ambos os países não têm instalações de testes laboratoriais na fronteira, resultando em atrasos no desalfandegamento, uma vez que as amostras são recolhidas para análise fora da fronteira. As mesmas autoridades da ONPF não dispõem de instalações de quarentena para fumigar remessas infestadas, o que representa riscos para a saúde de outros produtos e pessoas quando a fumigação ocorre ao ar livre. Além disso, várias agências governamentais, todas envolvidas (in)diretamente no comércio transfronteiriço, não estão a trabalhar em conjunto de forma eficiente e os fluxos de trabalho não estão harmonizados. O desembaraço de mercadorias para exportação continua a ser um processo administrativo, apesar dos investimentos feitos para agilizar a circulação de mercadorias, especialmente para o Zimbabué, e das ferramentas e serviços digitais disponíveis. Isto, por sua vez, leva a longos tempos de processamento, contribuindo assim para elevados custos de transação para os agentes económicos.

Em conclusão, é fundamental que a facilitação do comércio regional e bilateral seja acompanhada de políticas que visem reduzir as barreiras não tarifárias ao comércio, especialmente regulamentações fitossanitárias para produtos agrícolas e melhorar e utilizar a infra-estrutura de forma eficiente dentro das funcionalidades existentes do Corredor da Beira para maximizar o efeitos sobre o crescimento em todos os países participantes.

Dinâmica de mercado específica da cadeia de valor no contexto da integração comercial

Uma avaliação rápida da cadeia de valor com as partes interessadas públicas e privadas críticas no contexto da proposta do projeto e a fim de identificar os pontos de alavancagem sistémicos. Os parágrafos seguintes descrevem resumidamente as principais características das cadeias, tais como: potencial comercial, características de produção – produtividade, aspectos comerciais..., e numa segunda fase avaliam as principais oportunidades e barreiras comerciais onde prelevantes.

I. Potencialidade comercial de cadeias de valor agrícolas selecionadas

Frutas – frutas tropicais. Abacate. Houve um progresso considerável na cadeia de valor do abacate e espera-se que cresça. A Indústria do Abacate de Moçambique partiu de volumes muito pequenos (43 toneladas em 2017) e cresceu

²OCDE, Neutralidade Competitiva: Manter condições equitativas entre empresas públicas e privadas, 2012.

³Céline Allard, A Economia Informal na África Subsaariana – Perspectivas Económicas Regionais do FMI, 2017

⁴FAO, consultas às partes interessadas, 2023.

para 734 toneladas em apenas três anos. Toda a produção comercializável é exportada e está a ser liderada por várias empresas agrícolas bem estabelecidas que crescem e agregam a partir de pequenos agricultores, como Macs em Moçambique, RDI, Dawson ou Westfalia. Dado o mercado garantido, mas saturado, as empresas procuram diversificar ainda mais os canais de mercado, especialmente para o mercado asiático, visando o Japão, a China, a Índia e a Tailândia. Uma fábrica limitada de processamento de óleo de abacate no Zimbabué está em fase de arranque, sob a responsabilidade da Navaco. A capacidade prevista de processamento é de 157 mil toneladas. Além do cultivo comercial de abacate, muitos agricultores da região cultivam abacates convencionais de grande porte, com valor de mercado limitado e são comercializados principalmente nos mercados informais, onde as perdas pós-colheita são muito elevadas.

Lichia. Os pequenos agricultores do Zimbabué e das províncias de Manicaland e Manica de Moçambique, respectivamente, estão envolvidos na produção de lichias, quer individualmente quer em associações. A produção de lichia é predominante nos distritos de Manica e Barue. Quanto à cadeia de valor do abacate, um número limitado de agroindústrias exporta para a UE. Por exemplo, a Westfalia exporta 1.000 Mt de 200 pequenos agricultores. Existe uma oportunidade de integrar lichias produzidas nas áreas do Vale da Birmânia, em Manicaland, e do Vale de Honde, no Zimbabué. Paralelamente, o Zimbabué está a trabalhar no desenvolvimento de um protocolo comercial para as exportações de abacate para a China, com Tanganda e Matanuska a visarem as exportações directas do Zimbabué. O programa também pode agilizar o processo de certificação, após a integração no protocolo comercial de abacate Moçambique-Zimbabué para os países asiáticos.

Manga. As restrições sanitárias e fitossanitárias deprimiram as exportações de manga fresca de Moçambique e do Zimbabué, apesar de terem condições climáticas favoráveis para crescer e abastecer os mercados asiático e europeu. Foi relatado que os danos directos causados pela *B. dorsalis* às mangas produzidas em África chegam aos 77% nas explorações agrícolas comerciais em Moçambique, com perdas financeiras de aproximadamente 3.400 dólares por ha. Os pequenos agricultores da província de Manica produzem anualmente mais de 76.800 toneladas métricas de manga. As exportações de agricultores comerciais em grande escala estão limitadas à África do Sul devido a restrições à exportação. As fazendas também devem ser liberadas pela ONPF, pois as moscas da fruta vão para as zonas verdes antes da exportação. Isto representa um desafio para os pequenos agricultores, onde estas medidas de controlo são difíceis de gerir. O processamento de mangas proporciona uma vitória rápida que pode beneficiar tanto os pequenos agricultores como os produtores comerciais de grande escala. Os agricultores têm acesso limitado às variedades mais recentes e de maior rendimento. Os agricultores podem trabalhar com viveiros certificados para plantar variedades de alto rendimento. Estes também apresentam maior rendimento de suco.

Citrino. A produção de citrinos de Moçambique deverá atingir quase 97.000 toneladas métricas até 2026, com uma taxa média de crescimento anual de 2,1%. A produção do país foi classificada em 65º lugar em 2021. O Zimbabué ocupa o 53º lugar no mundo em termos de produção de citrinos. A produção de citrinos do país deverá atingir um volume estimado de 150.000 toneladas métricas até 2026. Novas oportunidades de mercado na Ásia estão a ser exploradas, tendo o país sido certificado para exportar citrinos para a China através do porto de Durban. O porto da Beira não está certificado. Isto aumenta os custos de transporte. O porto da Beira criou instalações para facilitar a exportação de produtos frescos. O Zimbabué exportou com sucesso 15 contentores de limões para os Emirados Árabes Unidos (EAU) a partir do porto da Beira em 2023. Facilitar as certificações para que o porto da Beira seja certificado para o mercado asiático aumentará a competitividade do sector dos citrinos.

Abacaxi. Os pequenos agricultores organizados em ambos os países cultivam ananases predominantemente para o mercado local. A Rusitu Valley Growers and Marketing Trust, na província de Manica, obteve a certificação orgânica em 2021. Um grupo de pequenos agricultores está agora a aceder aos mercados internacionais. No entanto, o volume é demasiado pequeno para o transporte marítimo. Os custos do frete aéreo são muito altos. Os produtores de ananás dos dois países podem coordenar iniciativas de envolvimento no mercado internacional e aproveitar o porto da Beira como porta de entrada para os mercados internacionais. Os investimentos em Packhouses, instalações de agregação e certificações orgânicas facilitarão o comércio.

Banana . As bananas são uma importante fruta comercial local. Por exemplo, 60% dos agregados familiares do distrito de Mutasa dependem da produção de banana para a sua subsistência. O desperdício é muito elevado, uma vez que as bananas são altamente perecíveis. Assim, os agricultores incorrem em perdas pós-colheita significativas devido à falta de infra-estruturas adequadas de armazenamento pós-colheita, de instalações de maturação e de instalações de secagem para os excedentes de bananas. Existem agronegócios estabelecidos com mercados de compra garantidos, tanto locais como na África do Sul, mas são limitados. Recentemente, no entanto, está em curso um influxo de investimentos estrangeiros para Moçambique e para o Zimbabué provenientes da África do Sul e irá aumentar a comercialização da banana, isto apesar da queda nos preços de mercado devido ao excesso de oferta. Os países ainda não são competitivos para abastecer os mercados Europeu e Asiático, no entanto, dado o excedente, as empresas estão a mudar o modelo com foco na qualidade para a concorrência e visando nichos de mercado de gama alta.

Café . O mercado cafeeiro ainda está em desenvolvimento, mas cresce rapidamente. Mais de 3.000 agricultores da província de Manica estão activamente envolvidos na produção de café em Moçambique. Por exemplo, o Café Chimanimani tem como objectivo a produção de 1.600 ha de café orgânico em Moçambique, o Café de Manica plantou 240 ha nos últimos seis anos e integrou 360 pequenos agricultores que plantaram 54 ha de café e o Café Vumba tem um total de 10 ha do seu próprio país. produção, bem como 22 ha de 133 pequenos agricultores. Comparativamente, o mercado cafeeiro do Zimbabué está mais estabelecido, também dada a capacidade de processamento no país através da fábrica de café do Zimbabué. Este último opera actualmente apenas com 30% da sua capacidade instalada, o que significa capacidade adequada para processar o café verde de Moçambique. Embora a Nespresso seja o mercado âncora, a Zimbabwe Coffee Mill também fornece outras empresas, incluindo o Grain Marketing Board, bem como a Cairn Foods. Essas empresas também compram directamente dos agricultores.

Macadâmia . Ambas as províncias de Manica e Manicaland estão activamente a cultivar e a exportar nozes de macadâmia. Actualmente, os preços de mercado caíram de 7,00 dólares por kg para 0,50 dólares por kg. A dinâmica do mercado, incluindo a dependência dos comerciantes, pressionou os agricultores, as associações e o governo a realizar um estudo de desenvolvimento do mercado para melhor compreender os intervenientes no mercado final, especialmente dos mercados asiáticos. Os agricultores também têm produzido nozes de macadâmia de baixa qualidade, que ficam aquém das especificações do mercado internacional, especialmente no que diz respeito ao tamanho da noz. Embora tenha havido um pedido para que o programa apoiasse a associação no Zimbabué com infra-estruturas para processar as nozes de macadâmia, a avaliação rápida tomou nota dos investimentos do sector privado em instalações de processamento de nozes de macadâmia em Chipinge.

Milho . Ambas as províncias de Manica e Manicaland são produtoras de milho e também de pequenos grãos. A Deca compra cereais a pequenos agricultores, transformando-os em farinha de milho, que é um alimento básico tanto em Moçambique como no Zimbabué, mas é apenas um dos poucos agronegócios bem estabelecidos neste mercado. Daí que o comércio de cereais seja importante e maioritariamente informal entre Moçambique e o Zimbabué. Os agricultores em áreas comunais têm acesso limitado às instalações de moagem. Um bom exemplo são os agricultores de Moçambique que atravessam para o Malawi para moer o seu milho. O governo de Moçambique tem capacidade limitada de armazenamento dos cereais colhidos. O comércio de milho é altamente controlado pelo governo.

Horticultura . Repolho . Cerca de 105 toneladas de couves são alegadamente contrabandeadas semanalmente da província de Manicaland para Manica, Chimoio e Beira. Apenas 21 a 28 toneladas são exportadas formalmente. Os comerciantes evitam o pagamento de impostos alfandegários, utilizando assim pontos de saída não designados para Moçambique. Estes são fornecidos principalmente aos mercados informais das cidades.

Tomates . Os agricultores zimbabueanos da província de Manica produzem tomates em excesso. As áreas de interesse incluem Macheke , Chibwe , Matema, Muusha , Chakohwa , Nyanyadzi , Middle Sabi, Ponte Birchenough, Nyakomba e Buhera . Isto está a resultar em elevados volumes de desperdício e a responsabilizar organizações como a Autoridade

de Marketing Agrícola. Os comerciantes exportam formalmente cerca de 28 toneladas de tomate para Moçambique através do posto fronteiriço de Forbes. Os comerciantes recebem licenças de exportação não comerciais para a movimentação de tomates entre os dois países. Isto contrasta com uma média de 105 toneladas que são contrabandeadas semanalmente através de pontos de saída não designados. Tanto o tomate importado formal como informalmente é fornecido aos mercados informais no distrito de Manica, Chimoio e Beira. O Zimbabué também suspendeu a exportação comercial de tomate devido à alegada procura local que supera a oferta. Há necessidade de formalizar o comércio de tomate entre Moçambique e o Zimbabué, incluindo o fornecimento de infra-estruturas comerciais com instalações de higiene nos dois países. Estruturas piloto podem ser desenvolvidas em Mutare e Chimoio, em parceria com as autoridades locais. A maior parte deste comércio é informal e não contabilizado. O Zimbabué proibiu a exportação de tomates e também de grãos de açúcar. Curiosamente, os produtores de tomate estão a inundar o mercado, resultando tanto na queda dos preços como no desperdício de alimentos.

Gergelim e soja . Os pequenos agricultores nas províncias de Manica e Manicaland estão activamente envolvidos na produção de gergelim, abastecendo comerciantes, principalmente de Moçambique, para exportação final para a China. O gergelim é uma alternativa viável para a maioria dos agricultores rurais em Chipinge, que dependem em grande parte da produção de algodão. O volume de produção de gergelim não é em grande parte contabilizado, uma vez que a maioria dos comerciantes utiliza pontos de saída não designados para entregar o produto a Moçambique. A produção e utilização da soja está a aumentar em Moçambique devido à sua utilização para a produção de óleo e também de bagaço de soja, que é um ingrediente utilizado na alimentação animal, especialmente para aves. A produção está concentrada em Tete, bem como no norte de Moçambique, constituindo cerca de 80% da produção total. O principal constrangimento em Manica são as instalações de armazenamento limitadas.

Mel . O Zimbabué tem um enorme potencial de produção e exportação de mel devido às suas condições climáticas favoráveis, bem como à sua vasta extensão de flora e fauna diversificadas. Suas florestas e espécies de plantas florestais fornecem néctar e pólen excedentes para as abelhas forrageadoras. A produção de mel é predominante na província de Manicaland. No entanto, os agricultores não conseguem penetrar nos mercados internacionais devido à falta de certificações. Os agricultores devem ter Sistemas de Gestão de Segurança e Qualidade Alimentar nas suas instalações de processamento, bem como Planos de Sistema Orgânico para serem certificados. Isto irá desbloquear oportunidades de mercado internacional, presumivelmente através do porto da Beira.

Feijão de açúcar . Os agricultores dos distritos de Manica e Manicaland estão muito envolvidos na produção de açúcar, bem como no comércio informal. Nas áreas de Nyakomba e Catandica , o comércio é único, pois os agricultores comercializam directamente sem quaisquer mediadores e o volume não é contabilizado. O esquema de irrigação de Nyakomba planta anualmente 400 ha de grãos de açúcar, divididos em culturas de Março e Julho para a colheita de Junho e Dezembro, respectivamente. Tudo isso é irrigado, com a maior parte da colheita vendida ao Grain Marketing Board. Moçambique planta colheita de sequeiro em Dezembro para a colheita de Março. Os agricultores vendem uns aos outros quando colhem. Esta cultura é muito importante como fonte de proteína na dieta alimentar. A procura de feijão em vários países africanos ainda é elevada e não é em grande parte satisfeita pela produção interna, excepto em alguns países (Etiópia, Ruanda, Uganda e Tanzânia, que são exportadores líquidos). Aproximadamente 50% da produção de feijão é normalmente retida para consumo doméstico nas zonas rurais (excepto o feijão-vagem, para o qual mais de 95% é vendido). O feijão seco é, portanto, uma fonte significativa de rendimento para as famílias rurais, com as importações médias africanas de 2016 a 2020 avaliadas em 280 milhões de dólares e as exportações médias avaliadas em 389 milhões de dólares (ou seja, exportam 713.108 toneladas e importam 423.800 toneladas) (FAO, 2022). .

II. Avaliação de barreiras e restrições específicas da cadeia de valor

Além das barreiras comerciais gerais identificadas no título I (declaração do problema), as cadeias de valor específicas avaliadas e descritas acima enfrentam barreiras específicas ou são mais propensas a barreiras específicas. Primeiro, os desafios sanitários e fitossanitários restringem o comércio internacional de todos os produtos, mas especialmente dos

frutos tropicais. Há múltiplas etapas a serem concluídas antes que um novo mercado possa ser acessado através dos protocolos fitossanitários de exportação. Essas etapas incluem o mapeamento e actualização da lista de pragas e doenças, ferramentas de recolha de dados para vigilância, desenvolvimento e implementação de medidas de mitigação, bem como desenvolvimento de regras de rastreabilidade. No entanto, para vários agentes, esta diversificação de canais de comercialização é crítica, uma vez que os mercados estão saturados, como é o caso das frutas tropicais na UE ou das bananas na África do Sul.

Em segundo lugar, vários mercados permanecem inacessíveis devido a restrições de variedade. Mercados específicos solicitam variedades (frutas) específicas, mas devido a restrições de direitos de patente, os agricultores não podem participar na produção. Isto, por sua vez, compreende a competitividade internacional dos agentes económicos. Além disso, técnicas de cultivo inadequadas reduzem ainda mais a possibilidade de comércio transfronteiriço. Por exemplo, os agricultores cultivam tradicionalmente uma grande variedade de abacate, cujo valor económico é limitado às vendas locais. Estes inundam os mercados locais tanto em Moçambique como no Zimbabué, resultando em preços deprimidos e elevadas perdas pós-colheita. Além disso, no que diz respeito ao processamento, a situação é agravada pelo rendimento de baixa qualidade do óleo das variedades locais de abacate produzidas pelos pequenos agricultores. Estes agricultores carecem de conhecimento de acesso ao mercado, de apoio agronómico, bem como de acesso a variedades melhoradas. O mesmo se aplica aos agricultores que cultivam nozes de macadâmia, uma vez que estas são vendidas em grande parte com casca molhada devido ao acesso limitado às tecnologias de secagem e quebra, obtendo assim preços baixos.

O custo do frete para a Europa compromete a competitividade internacional e a falta de instalações da cadeia de frio inibe todo o potencial do Corredor da Beira, uma vez que o principal mercado comprador para as frutas, especialmente lichia, citrinos e abacate, está na UE, servido através do Sul -África. O transporte marítimo para a Europa é em grande parte uma combinação de frete rodoviário de Moçambique/Zimbabué para Durban ou Cidade do Cabo, e frete marítimo para a Europa, aumentando assim os custos de transporte. Isto apesar do porto da Beira estar a 300 km de Manica e os navios levarem tempos de embarque mais curtos, em média três semanas da Cidade do Cabo para a Europa, enquanto o porto da Beira demora mais tempo. Isto significa que o porto da Beira carece da massa crítica de produtos frescos que requer uma gestão da cadeia de frio. Além disso, o mercado europeu está a ficar saturado, daí a necessidade de explorar novos mercados. O mercado asiático apresenta uma grande oportunidade, especialmente o Japão, a China e a Índia. No entanto, estes países têm protocolos de culturas diferentes e faltam protocolos de exportação fitossanitários correctos que os países devem cumprir tanto a nível governamental como a nível de produção. Deve-se ressaltar que nesta desvantagem competitiva dos elevados custos de transporte reside uma oportunidade para agregar valor às empresas, especialmente aos produtores de suco, que continuam interessados em adquirir celulose de qualidade em vez de importá-la do exterior. As empresas de transformação estariam interessadas em criar um caso comercial público-privado conjunto para o processamento de pasta de papel, o que, por sua vez, seria uma oportunidade para melhorar especificamente o comércio transfronteiriço entre os dois países.

A intensificação do comércio de café está comprometida porque o comércio informal e a selecção de qualidade e variedade não satisfazem a procura do mercado, embora a potencialidade do mercado seja robusta e preveja-se que cresça. A procura de mudas de qualidade supera a oferta, resultando em escassez em ambos os países, inibindo assim o crescimento comercial. Alguns dos agricultores de Moçambique estão a adquirir mudas do Zimbabué através de pontos de entrada não designados, pelo que as quantidades não são contabilizadas. Os agricultores também estão misturando as variedades de café e embora seja mencionada a existência de algumas variedades de café, como Catimor, Arara, Costa Rica e Catuai, a variabilidade das cultivares é muito baixa o que apresenta riscos de que as cultivares possam perder a tolerância à ferrugem nas folhas e espalhar doenças e os requisitos de qualidade dos compradores – processadores e comerciantes não são cumpridos. O processamento de café por via húmida foi identificado como o mais adequado para o café em Manica- Sofala. Como há um processamento centralizado limitado para padronizar processos, incluindo processos de gestão de resíduos, especialmente piscinas de oxidação, existe um grande risco de poluição dos recursos hídricos. A cadeia de valor e a indústria do café do Zimbabué são mais estáveis e mais

desenvolvidas do que as homólogas moçambicanas, resultando numa maior capacidade de pagamento dos agentes do Zimbabué, o que pode confirmar suspeitas de roubo de café e comércio irregular de cofres através da fronteira. A facilitação de políticas para cultivar e entregar café de Moçambique ao Zimbabué para processamento tem potencial de mercado. Isto poderia ocorrer em diferentes modalidades, incluindo a cobrança por encomenda, com base nos acordos entre as empresas.

Para a macadâmia, identifica-se que satisfazer as necessidades do mercado de processamento primário através da quebra das nozes criará valor e capturá-lo-á no país, ao mesmo tempo que reforçará o comércio transfronteiriço, aumentará a posição de negociação dos agricultores e a sua rentabilidade, bem como a abertura de novos canais de comercialização. Fornecimento de apoio à mudança das vendas de nozes úmidas com casca para comerciantes de pequena escala, que então processariam as nozes secas com casca, reduzindo os custos de transação de marketing, encurtando a cadeia de valor e facilitando condições de concorrência equitativas, ao mesmo tempo atendendo a demanda do mercado.

Para o milho, o maior obstáculo para uma maior melhoria do comércio são as ameaças à saúde vegetal e à segurança alimentar para a cadeia de valor do milho: a micotoxina, a aflatoxina; nova doença de planta Necrose Letal do Milho (MLN); e outras micotoxinas, como a fumonisina (um subproduto da atividade do *Fusarium*). A NLM destrói tudo no campo e os agricultores não podem cultivar milho no campo durante os próximos três anos, ameaçando a segurança alimentar. A NLM representa uma grande ameaça ao comércio intra-regional de milho. Moçambique perde cerca de 30 por cento da sua produção agrícola todos os anos em perdas pós-colheita causadas por manuseamento inadequado e armazenamento doméstico ineficaz. Os agricultores comunais, que constituem a maior parte da oferta, têm acesso limitado a moinhos para transformar grãos em farinha de milho, que é o alimento básico. As intervenções mais fáceis incluem o acesso a instalações de armazenamento adequadas, bem como o investimento em infra-estruturas de moagem a nível comunitário.

As partes interessadas público-privadas defendem o desenvolvimento de um quadro político para facilitar o comércio de tomate entre Moçambique e o Zimbabué, dadas as elevadas taxas de produção, mas as subseqüentes taxas de perda de alimentos. A integração de medidas de facilitação do comércio juntamente com uma unidade de processamento, quer em Chimoio, no âmbito do projecto AICS, quer em Middle Sabi, no Zimbabué, parece comercialmente viável. Nesta última área, uma manifestação de interesse na construção desta central despertou o interesse de intervenientes privados. Portanto, continua sendo fundamental produzir as variedades corretas de tomate para processamento. Estes têm rendimentos mais baixos em comparação com os tomates de mesa, com os agricultores a ganharem em média 0,10 dólares por kg. Isto contrasta com os 0,50 a 0,80 dólares por kg a que os agricultores estão habituados. Contudo, a variedade de processamento resultará num mercado garantido e rendimentos mais elevados para compensar as discrepâncias de preços.

Quanto ao gergelim, identifica-se que iniciativas dedicadas ao desenvolvimento do mercado são benéficas para o funcionamento da cadeia de valor para ambos os países, seguidas da formalização do comércio através do registo e formação dos comerciantes, bem como dos agricultores. Para que a cadeia de valor do gergelim cresça ainda mais, é imperativo que muitos agricultores informais estabeleçam acordos formais de produção com os comerciantes registados. Isto facilitará o processo crucial de agregação constante de volumes, para construir a massa crítica que permita reduzir os custos de transporte. Foi salientado que, para o gergelim e a soja, existe uma oportunidade de mercado para a produção orgânica e o processamento de óleo, em vez do óleo a granel, bem como da torta orgânica desengordurada, o que poderia melhorar o comércio transfronteiriço. O alinhamento dos investidores públicos e privados é fundamental, uma vez que um novo esquema de concessão para a produção de gergelim entrará em vigor em Moçambique, a seguir ao sector do algodão, em breve. Ajudar os agricultores a obterem certificações de segurança alimentar e orgânica irá desbloquear oportunidades de mercado internacional. Isto implicará a adopção de Sistemas de Segurança Alimentar e de Gestão da Qualidade a nível do processador, bem como padrões do Sistema Orgânico a nível florestal, bem como a nível de processamento.

A produção de mel tem potencial, mas não é orientada para o mercado. O mel não é certificado para atender aos padrões e requisitos de certificação internacionais. Os agricultores de gergelim queixam-se da queda dos preços no mercado local, daí o recurso à venda a comerciantes de Moçambique, que depois contrabandeiam a semente oleaginosa para fora do país ilegalmente. A produção de mel é importante porque há mais mulheres envolvidas na cadeia de valor.

Os produtores de ananás de ambos os países podem coordenar a produção através da criação de comités diretores. Estes agricultores já estão organizados em associações. A prossecução da certificação orgânica, os investimentos em instalações de embalagem, bem como o transporte através do porto da Beira, ajudarão a facilitar o comércio fora dos dois países.

Várias empresas do agronegócio observaram que quando os requisitos de certificações e protocolos estão disponíveis, a maior operacionalização do processo continua a ser um obstáculo. Refere-se à falta de recursos financeiros relacionados com viagens (automóvel, combustível) ou disponibilidade por parte das autoridades públicas, encarregadas destas tarefas de verificação. Isto leva a atrasos importantes e potencialmente à perda de acordos comerciais. Deve-se sublinhar que a capacidade institucional e técnica dos agentes profissionais responsáveis é de boa qualidade.

As cadeias de valor com grande potencial para a intensificação do comércio transfronteiriço consistem numa grande maioria de pequenas empresas agrícolas, que operam em sistemas alimentares dispersos. Para esses agentes é difícil expressar eficazmente as necessidades políticas do sector privado, dadas as suas operações de pequena dimensão. A falta de expressão efectiva das necessidades de investimento público leva a custos de transacção mais elevados e reforça o argumento geral a favor do apoio às organizações de produtores que promovam a capacidade colectiva dos agentes económicos. Permanecer em diálogo constante também tem efeitos positivos no aumento dos negócios entre as partes, no intercâmbio de conhecimentos, na adaptação de novas tecnologias e na garantia de uma cadeia de abastecimento estável para o comércio transfronteiriço, através da coordenação do planeamento da produção entre as explorações agrícolas e do escalonamento dos calendários de produção e colheita de acordo com necessidades do mercado

III. Análise do quadro político específico do país para facilitação do comércio

Moçambique

A maior parte da população, aproximadamente 66%, reside em áreas rurais e depende da agricultura de subsistência. O sector agrícola contribuiu para aproximadamente 27,5% do PIB em 2021 e foi responsável por quase 60% das receitas de exportação. Também emprega cerca de 70,1% da força de trabalho total do país. De um total de 4,3 milhões de operações agrícolas, cerca de 4,2 milhões (97,8%) são categorizadas como pequenas propriedades, enquanto 93.183 (cerca de 2%) são propriedades de médio porte com mais de 10 hectares cultivados, e 873 (<1%) são explorações agrícolas de grande escala (INE,2022; IAI, 2020 e BM,2023). Apenas 4,6% dos agricultores utilizam sementes melhoradas, 9% têm acesso a sistemas de irrigação, a disponibilidade de crédito está limitada a 0,6% e a utilização de fertilizantes é de apenas 3,7 kg/ha. Além disso, não mais de 4,3% dos agricultores têm acesso a serviços de extensão agrícola, com aproximadamente 96% deles dependendo das suas próprias redes familiares e sociais para aceder a novas tecnologias produtivas (IAI, 2020).

Com base nos desafios que o sector agrícola enfrenta, o Governo de Moçambique (GdM) tem adoptado activamente políticas estratégicas para provocar a sua transformação. Em 1995, Moçambique introduziu a Política Agrícola e Estratégia de Implementação (PAEI), um documento fundamental que forneceu orientações para o desenvolvimento do sector nas últimas décadas. Também serviu de base para a concepção e implementação de diversos programas e projetos. Além disso, em 2003, Moçambique aprovou a agenda do Programa Abrangente de Desenvolvimento Agrícola em África (CAADP) através da Declaração de Maputo. No âmbito deste programa, Moçambique elaborou e pôs em acção o Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrícola (PEDSA) 2011-2020 e o Plano Nacional de Investimento do Sector Agrícola (PNISA) 2013-2020.

No final de 2022, o Governo de Moçambique (GdM) aprovou a segunda geração do PEDSA e do PNISA, que por natureza fornecerá orientação para investimentos públicos e privados no sector agrícola durante a próxima década. Com base nos princípios delineados na Declaração de Malabo (2014), da qual o país é signatário, bem como na Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE) 2015-2035, na Estratégia de Desenvolvimento Rural (EDR) 2021-2030, e outros instrumentos de governação, O PEDSA II e o PNISA II visam acelerar a transformação do sector agrícola. Esta transformação pretende ser marcada por um crescimento competitivo, inclusivo e sustentável, com foco na integração da agricultura familiar e do setor privado nas cadeias de valor produtivo.

Tal como descrito no PEDSA II, um dos objectivos sectoriais estratégicos no âmbito do seu terceiro pilar é melhorar e facilitar a entrada das cadeias de valor agrícolas nos mercados nacionais, regionais e internacionais. Este objectivo estratégico está alinhado com o Programa Quinquenal (PQG) 2020-2024 do Governo de Moçambique, que recomenda medidas específicas para impulsionar a comercialização agrícola local e externa. De acordo com o PQG, o objectivo principal é garantir o fluxo suave dos produtos desde as áreas de produção até ao consumo, com especial destaque para os cereais (como o milho e o arroz), os vegetais (incluindo o tomate, a cebola e a batata) e as leguminosas (como feijão).

Os mercados regionais proporcionam a Moçambique oportunidades para expandir o seu acesso ao mercado e promover investimentos transfronteiriços. Para reduzir as barreiras comerciais e fortalecer os seus laços económicos com os países vizinhos e com todo o continente africano, Moçambique assinou vários acordos regionais, incluindo: (i) a Zona de Comércio Livre da SADC, criada em 2008, que visa promover o comércio intra-regional entre os seus estados membros; (ii) Mercado Comum para a África Oriental e Austral (COMESA), que procura facilitar o comércio, o investimento e a integração económica entre os seus estados membros, e (iii) Zona de Comércio Livre Continental Africana (AfCFTA), que visa criar um mercado único africano para bens e serviços. Estes acordos desempenham um papel crucial no reforço das relações comerciais de Moçambique, na promoção do crescimento económico e na promoção da integração regional com os seus vizinhos e com o continente africano em geral.

Além disso, Moçambique partilha uma forte proximidade geográfica, uma história partilhada e laços culturais com os seus países vizinhos na Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC). Estes elementos contribuem para o fortalecimento crescente dos laços sociais e económicos entre eles. No entanto, no que diz respeito às trocas comerciais, apesar das vantagens geográficas e culturais e do estatuto de Moçambique como co-signatário de vários acordos regionais como mencionado acima, as suas exportações para outros estados membros continuam fracas devido ao baixo nível de diversificação da estrutura produtiva nacional (ICM , 2022).

Segundo o mesmo relatório, vários desafios prejudicam o desenvolvimento do comércio com os países vizinhos, incluindo: falta de diálogo com os países vizinhos; forte domínio do comércio informal transfronteiriço, confirmado durante entrevistas em Manica, facilitado pela fraca capacidade de controlo aduaneiro; tarifas alfandegárias elevadas no lado do Zimbabué; conhecimento limitado dos acordos comerciais entre as PME; falta de formalização entre as PME; ausência de presença física de outras agências governamentais na fronteira, particularmente do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER), resultando em atrasos no processamento de produtos agrícolas, o que

por vezes exige o envio de amostras para Chimoio para teste. Os baixos níveis de produtividade atribuídos ao acesso limitado a factores de produção de qualidade, ao crédito, a infra-estruturas de armazenamento inadequadas, à fraca organização dos agricultores e às ligações limitadas ao mercado são também desafios a considerar quando se abordam estratégias para desbloquear o potencial do comércio agrícola transfronteiriço.

Zimbábue

A contribuição do sector agrícola do Zimbábue para o produto interno bruto (PIB) foi em média de 12% a 16% nos últimos cinco anos. O sector é responsável por mais de metade do emprego total e continuam a existir enormes oportunidades no sector agrícola. Os pequenos agricultores, no entanto, têm conhecimento limitado de boas práticas agrícolas (BPA), acesso limitado a infra-estruturas modernas e falta de organização, impedindo melhorias a longo prazo no crescimento agrícola inclusivo.

O Zimbábue está a implementar a estratégia de transformação dos sistemas agrícolas e alimentares durante cinco anos. A estratégia visa aumentar a segurança alimentar, aumentar a contribuição da agricultura para a economia, aumentar a produção e produtividade agrícola e reduzir os efeitos negativos das alterações climáticas e da vulnerabilidade. Um dos objectivos é transformar a contribuição da agricultura para o PIB de 12% para 20%, de modo a ancorar a recuperação económica, o crescimento e o desenvolvimento do Zimbábue face às alterações climáticas e à variabilidade até 2030. A estratégia transformará a agricultura num rendimento bruto de 8,2 mil milhões de dólares. valor da produção agrícola e 4,6 mil milhões de dólares em valor bruto das exportações até 2023.

Os principais factores de sucesso para o crescimento que o governo está empenhado em incluir são os seguintes. Primeiro, uma política agrícola favorável e um ambiente regulamentar que facilitem o fluxo de investimento no sector agrícola. Incorporadas nisso estão políticas com foco em: Política e Estratégia Nacional de Desenvolvimento e Exportação de Horticultura, Política e Estratégia de Marketing e Comércio Agrícola, Política e estratégia de digitalização agrícola, Investimento Agrícola Apropriado para Produtividade, Segurança Alimentar e Resiliência guiada por um Plano Nacional de Investimento Agrícola (NAIP) , bem como conhecimento agrícola eficiente e sistema de inovação tecnológica.

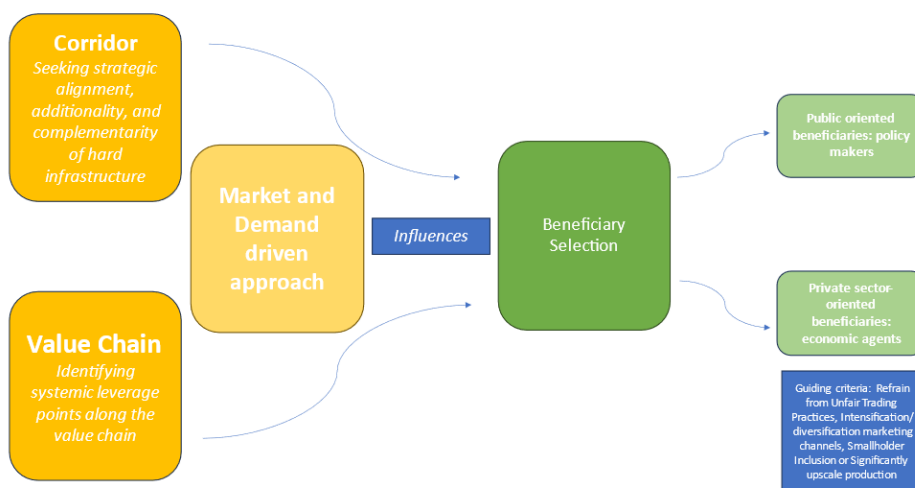
IV. Principais beneficiários

As intervenções no projecto devem ser entendidas tanto numa perspectiva de corredor como de cadeia de valor. O corredor refere-se às disposições políticas e de infra-estruturas físicas, facilitando a logística e o transporte de mercadorias e, portanto, fundamental para facilitar o comércio regional, melhorando os mercados para insumos e produtos agrícolas. Quanto ao corredor da Beira, o alinhamento, a adicionalidade e a complementaridade são os princípios orientadores. Os investimentos realizados em infra-estruturas permitem uma maior procura de infra-estruturas leves e funcionam como uma pré-condição necessária para que estes últimos investimentos floresçam. Os investimentos em infra-estruturas leves requerem uma abordagem mais gradual e selectiva e a FAO irá, portanto, monitorizar e envolver-se com as partes interessadas públicas e privadas antes e durante o desenvolvimento ou implementação de intervenções e investimentos, de modo a procurar alinhamento e catalisar investimentos, alavancando mais impacto.

Para a perspectiva da cadeia de valor, o projecto procura investir estrategicamente em pontos de alavancagem sistémicos através de dois grupos principais de beneficiários: decisores políticos e agentes económicos. Os decisores políticos referem-se aos intervenientes tanto a nível técnico como político, relevantes para as cadeias de valor seleccionadas e para as áreas geográficas. Inclui decisores políticos centrais e descentralizados, incluindo funcionários

do Governo a nível Provincial e Distrital. Os agentes económicos incluem empresas agrícolas, exportadores, agricultores, MPME, bem como prestadores de serviços empresariais, relevantes para o comércio e apoio regulamentar.

Além disso, a FAO reconhece que as suas intervenções só podem funcionar se forem orientadas para o mercado, afastando-se de uma abordagem orientada para a oferta, mas adoptando uma abordagem orientada para a procura no apoio à configuração ou expansão do desenvolvimento do agronegócio. Nas suas intervenções, a FAO terá em mente que um caso de negócio rentável, benéfico para todas as partes, será o único rentável e estável a longo prazo.



A adoção da abordagem multilateral permite a comunicação, colaboração e coerência nas políticas de desenvolvimento e facilitação do comércio entre os governos e agências nacionais, provinciais e distritais, bem como entre o governo, a sociedade civil, o setor privado e as instituições financeiras. Os números alvo específicos serão identificados na fase inicial do projecto.

Decisores políticos – orientados para o público

Direcção de Comércio Externo: tem um papel vital na elaboração, negociação, adesão e execução de acordos bilaterais. A coordenação e colaboração eficazes com o homólogo do Zimbabué são fundamentais para identificar os acordos bilaterais mais significativos para facilitar o comércio entre as duas nações. Além disso, é essencial promover o diálogo contínuo para garantir a finalização e endosso de Memorandos de Entendimento (MoUs) relativos a iniciativas em curso, como o estabelecimento de uma instalação de paragem única na fronteira. Isto irá agilizar enormemente o processo de trânsito de mercadorias entre os dois países, aumentando a eficiência e a eficácia.

O Instituto de Cereais de Moçambique : é responsável por supervisionar o comércio agrícola em Moçambique. É crucial proporcionar capacitação a esta instituição para melhorar a gestão dos armazéns existentes. Quando houver fundos disponíveis, deverá ser considerada a replicação da construção de pequenos armazéns de baixo custo perto da fronteira com o Zimbabué. Esta abordagem aumentaria significativamente a capacidade de armazenamento, especialmente para associações de pequenos produtores, evitando perdas devido à deterioração das colheitas. Também reduziria o comércio informal porque os produtos armazenados poderiam ser vendidos directamente às PME do Zimbabué responsáveis pelo transporte das mercadorias. Finalmente, há necessidade de melhorar a capacidade do Instituto de

Cereais de Moçambique para organizar a produção, identificar mercados e promover feiras comerciais de produtos agrícolas.

Instituto das Pequenas e Médias Empresas : tem como missão promover as pequenas e médias empresas (PME). Será essencial oferecer apoio ao IPEME no envolvimento com as autoridades relevantes para discutir medidas, políticas e estratégias destinadas a agilizar o processo de formalização das PME. Da mesma forma, a assistência deve ser alargada à instituição na implementação de iniciativas tangíveis, como a organização de exposições comerciais, para incentivar a formalização das PME e melhorar a sua compreensão dos benefícios associados ao comércio transfronteiriço formal no contexto de acordos regionais e bilaterais.

A Agência de Promoção de Exportações e Investimentos de Moçambique (APIEX), com a sua responsabilidade significativa na promoção de investimentos e exportações, a iniciativa deve centrar-se no reforço da plataforma de diálogo existente com o seu homólogo do Zimbabué. Esta plataforma servirá de base para a divulgação de oportunidades de investimento em ambos os países, facilitando discussões e encontrando soluções para eliminar barreiras comerciais, conduzindo, em última análise, a um aumento do fluxo comercial transfronteiriço.

Autoridades aduaneiras : desempenham um papel crucial no controlo das importações e exportações e na aplicação das políticas fiscais aduaneiras e dos acordos regionais. Portanto, a colaboração entre estas duas instituições através do diálogo contínuo sobre a facilitação do comércio transfronteiriço ao abrigo de acordos bilaterais e regionais é essencial. Este processo deve ser acompanhado pela divulgação de vários protocolos regionais aos funcionários, bem como pela capacitação em questões relacionadas com o controlo do comércio, com foco na melhoria das estatísticas e do planeamento.

Direcção de Sanidade Agrária e Biossegurança-DNSAB : responsável pelas questões sanitárias e fitossanitárias (SPS), desempenha um papel crucial na garantia da segurança alimentar e na protecção da saúde vegetal e animal no comércio. É essencial garantir a sua presença física na fronteira através da criação de um pequeno laboratório equipado com instrumentos básicos de análise rápida. Antes de receberem equipamento de laboratório e reagentes, estes funcionários devem receber formação adequada para utilizar e interpretar eficazmente os resultados deste equipamento. Esta formação garante que as medidas SPS sejam aplicadas corretamente e que as normas sanitárias e fitossanitárias sejam cumpridas durante todo o processo comercial. Além disso, a colaboração e a cooperação formais devem ser estabelecidas entre as instituições responsáveis pela saúde animal e vegetal para harmonizar os protocolos de saúde animal e garantir a sua implementação eficaz. Além disso, estas instituições devem trabalhar com os produtores, proporcionando-lhes formação e garantindo a aplicação de sistemas de garantia de qualidade. Esta abordagem pode ajudar a reduzir as apreensões e as perturbações comerciais na fronteira, melhorando simultaneamente a segurança geral e a qualidade dos produtos comercializados.

Funcionários da ONPF : responsáveis pela emissão de certificados fitossanitários – incluindo certificação de exportação, relatando a ocorrência, surto e propagação de pragas, bem como pela inspeção de remessas de plantas e produtos vegetais e outros itens regulamentados. Há necessidade de colaboração formal entre os funcionários da ONPF de Moçambique e do Zimbabué, bem como de terceiros países para fins de exportação.

Os extensionistas agrícolas: que servem como contacto principal com os produtores, devem ter um elevado nível de competência técnica, manter-se actualizados sobre conhecimentos agrónomicos e estar informados sobre as condições comerciais preferenciais e as cadeias de valor específicas.

Actores económicos/da cadeia de valor – orientados para o sector privado

Comerciantes . Refere-se aos actores que estão envolvidos na compra e venda e, na maioria dos casos, no transporte de produtos agrícolas produzidos pelos agricultores entre os dois países. O grupo beneficiário deve estar ciente dos acordos comerciais preferenciais, capacitado para cumprir as regras, bem como formalizar as operações comerciais. Deve ser dada especial atenção aos comerciantes de pequena escala, muitas vezes agricultores, que exportam directamente a produção para qualquer um dos dois países. O comércio informal deve ser abordado para garantir condições de concorrência equitativas.

Processadores . Esta categoria destina-se aos agentes económicos que transformam produtos agrícolas crus em produtos alimentares ou não alimentares (farinha, óleo, ...). O processo de agregação de valor para mercados locais ou transfronteiriços pode referir-se a vários níveis de processamento primário ou secundário. Somando-se às necessidades dos comerciantes, este grupo necessita de apoio dedicado em processos de certificação específicos da cadeia de valor.

Agregador . Empresas agrícolas ou cooperativas de produtores ou organizações de produtores que consolidam e distribuem produtos agrícolas. Tal como os requisitos dos produtores, os protocolos de produção agrícola devem ser definidos e implementados, com atenção dedicada às medidas de mitigação de animais de estimação e de doenças, e ao desenvolvimento de regras de rastreabilidade a nível do agregador para garantir que os protocolos de exportação também sejam cumpridos.

Produtor . Incorpora os agricultores, tanto pequenos como grandes produtores, que se dedicam a práticas agrícolas comerciais ou que passam da agricultura de subsistência para a agricultura comercial. Uma perspectiva de geo-cluster e parâmetros socioeconómicos claros serão tomados em consideração como critérios de selecção . A categoria é crítica porque devem estar cientes dos protocolos de cultivo e da garantia geral de qualidade, necessários para o comércio transfronteiriço. Os agricultores activos em cadeias de valor prioritárias devem ser formados em vários aspectos da agronomia e da produção agrícola.

Prestador de serviços logísticos. Esta categoria refere-se a agências de transporte, expedição e expedição. Estes são responsáveis pelo desalfandegamento de mercadorias nas fronteiras e actuam como prestadores de serviços essenciais na movimentação de mercadorias entre os dois países. Devem estar a par dos actuais regulamentos comerciais preferenciais, ajudando assim os comerciantes a cumprir as regras e regulamentos.

Associações industriais . A associação setorial para cadeias de valor específicas, fundada e operada pelas agroindústrias que atuam na cadeia específica de commodities agrícolas. Estas incluem os organismos de promoção da fruta/horticultura, as associações de cereais e as associações de oleaginosas. Eles entendem os desafios que seus membros enfrentam. A maioria das MPME são membros de tais associações, embora se espere que sejam tomadas medidas específicas para revitalizar estas últimas e permitir-lhes expressar melhor as necessidades políticas.

Beneficiários indirectos . Dado que o projecto intervém estrategicamente em pontos catalisadores da cadeia de valor, os beneficiários indirectos incorporam um vasto grupo de agentes de produtores, MPMEs comerciantes ou prestadores de serviços de outras províncias, que beneficiarão das políticas implementadas e do subsequente reforço do comércio.

Quanto à selecção dos beneficiários do setor privado, será dada preferência aos agentes económicos que se envolvam em princípios de modelos de negócios inclusivos e que, em ambos os casos, se abstenham de práticas comerciais desleais (PCD). Outros critérios orientadores são: capacidade de intensificação ou diversificação de canais de comercialização pré-identificados e oportunidades para melhoria do comércio da produção comercializável, potencial para aumentar a inclusão de pequenos agricultores em fluxos comerciais sustentáveis e orientados comercialmente, oportunidades para aumentar significativamente a produção consideradas zonas agro-climatológicas em ambos os países, e ligação com agentes de distribuição (comércio regional/internacional) ou de consumo (comércio bilateral).

V. Gênero

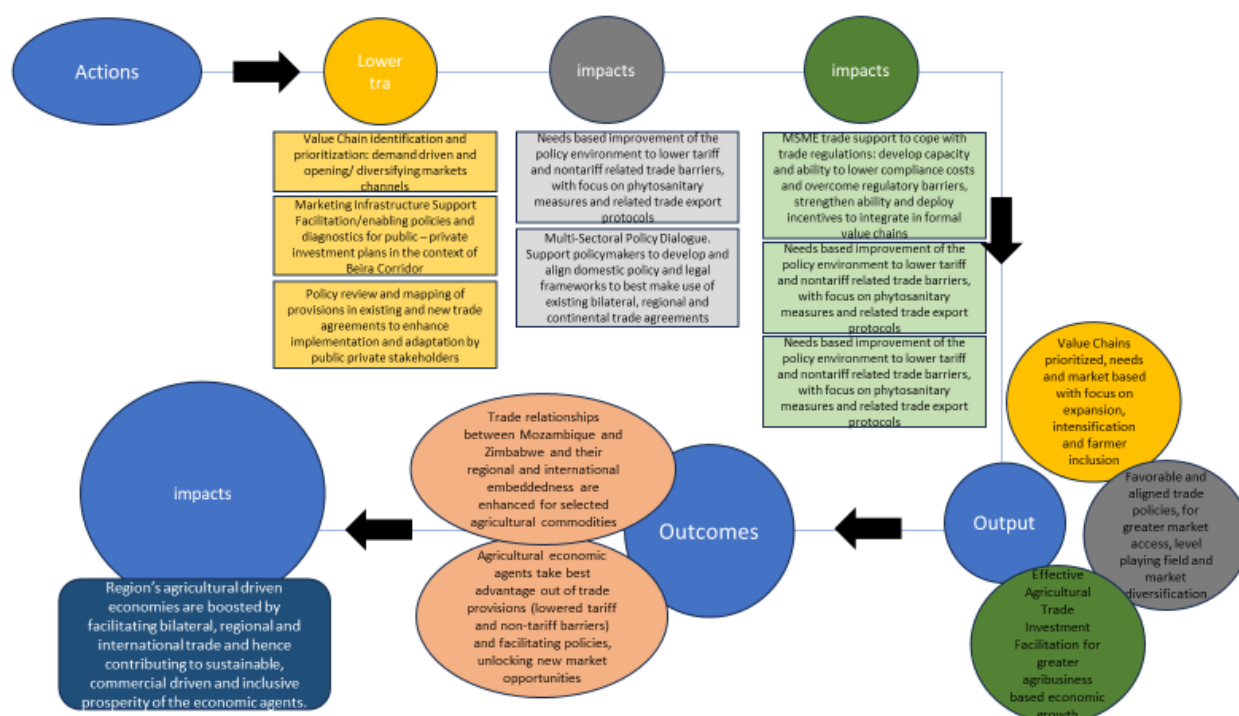
O projecto facilita o comércio transfronteiriço, reduzindo os custos das transacções de marketing, bem como facilitando o acesso ao mercado. Nesta área de desenvolvimento do agronegócio, a maioria dos intervenientes e especialmente os comerciantes são comerciantes de pequena escala e mulheres nas zonas rurais e fronteiriças de ambos os países. As intervenções ajudarão a desenvolver mercados regionais perto dos postos de fronteira e a resolver os constrangimentos enfrentados pelas mulheres, tais como a falta de acesso a recursos produtivos, oportunidades comerciais formais e acesso a capital ou crédito.

ESTRATÉGIA DE INTERVENÇÃO

3.a Descrição da estratégia

Teoria da Mudança

É dentro do contexto descrito acima que o projecto proposto pela FAO contribuirá e se alinhará com os resultados e resultados do programa AICS para a facilitação do comércio transfronteiriço entre Moçambique e o Zimbabué. A teoria da mudança no desenvolvimento do projecto visa promover um ecossistema melhorado que ligue todos os agentes públicos e privados da cadeia de valor, garanta que os activos de infra-estruturas, bem como as capacidades, estejam disponíveis para desenvolver e implementar políticas comerciais sólidas, desbloqueando novas oportunidades de marketing, ao mesmo tempo que alinha e reduz as tarifas. e barreiras não tarifárias, impulsionarão o comércio e o crescimento, bem como o rendimento através do fortalecimento do emprego e do empreendedorismo.



Impacto , Resultado e Atividades

Impacto . O impacto global do projecto é impulsionar as economias agrícolas da região, facilitando o comércio bilateral, regional e internacional e, assim, contribuindo para a prosperidade sustentável, comercial e inclusiva dos agentes económicos.

Resultado . A nível dos resultados, isto será possível através do reforço das capacidades e das oportunidades impulsionadas pelo mercado para que os agentes económicos e os intervenientes nas políticas públicas implementem políticas comerciais sólidas e melhorem as relações comerciais diversificadas para três cadeias de valor agrícolas selecionadas. Como resultado, os agentes económicos agrícolas podem tirar o melhor partido das disposições do quadro comercial (barreiras tarifárias e não tarifárias reduzidas) e das políticas facilitadoras, abrindo novas oportunidades de mercado que conduzem à melhoria das relações comerciais entre Moçambique e o Zimbabué e à sua integração regional e internacional.

As intervenções ajudarão a desenvolver mercados transfronteiriços e regionais perto dos postos de fronteira, as funcionalidades e instalações do Corredor da Beira para lidar com um fluxo crescente de bens, serviços e pessoas, bem como fornecer recursos para fortalecer as agências governamentais na fronteira para fornecer produtos de alta qualidade e serviços eficientes.

Saída . As seguintes áreas de resultados são direccionadas ao longo do projeto.

<u>Resultado 1: Cadeias de Valor Agrícola são Desenvolvidas</u>	<u>Resultado 2: O comércio agrícola é melhorado após um apoio eficaz à política comercial, à domesticação e à operacionalização dos acordos comerciais.</u>	<u>Resultado 3: O comércio e os investimentos agrícolas são facilitados.</u>
1.1 Identificação e prioridade da cadeia de valor	2.1 Melhoria baseada em diagnóstico do ambiente político para melhoria do comércio	3.1 Apoio comercial às MPME para fazer face às regulamentações comerciais
1.2 Diagnóstico de Políticas de Facilitação e Capacitação de Apoio à Infraestrutura de Marketing realizado	2.2 Diálogo Político Multissetorial do Comércio Agrícola Zim-Moza reforçou e melhorou o quadro político	3.2 Facilitação da exportação do comércio agrícola sub-regional das PME
		3.3 Implantação da Iniciativa Hand-in-Hand (HiH), tecnologias digitais no investimento e facilitação do comércio

Resultado 1: Cadeias de valor agrícola são desenvolvidas.

Neste resultado, o foco é (1.1) na identificação das respectivas cadeias de valor para a facilitação do comércio, seguida de uma priorização de três cadeias de valor para uma maior facilitação do comércio transfronteiriço. Simultaneamente, (1.2) nesta área de resultados será realizado um diagnóstico de infra-estruturas e políticas facilitadoras críticas para a promoção do comércio bilateral. Onde serão desenvolvidas propostas de investimento relevantes necessárias para atrair investidores privados, bem como parcerias do sector público-privado.

Resultado 2: O comércio agrícola é melhorado após um apoio eficaz à política comercial, à domesticação e à operacionalização dos acordos comerciais.

Este resultado centra-se primeiro (2.1) numa melhoria do ambiente político baseada em diagnósticos, para que políticas comerciais sólidas sejam implementadas e, assim, acelerar o comércio entre Moçambique e o Zimbabué. As barreiras comerciais mais pertinentes para as cadeias de valor seleccionadas serão abordadas com foco nas barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias, incluindo protocolos fitossanitários. Uma segunda área de acção é a (2.2) criação do diálogo político multi-setorial Moçambique -Zimbabué Agricultura Comercial para apoiar os decisores políticos no desenvolvimento e alinhamento de quadros políticos e jurídicos, ao mesmo tempo que traduzem as disposições do tratado na legislação nacional e, portanto, fazem melhor uso dos recursos bilaterais existentes. , acordos comerciais regionais e internacionais.

Resultado 3: O comércio e os investimentos agrícolas são facilitados.

Neste resultado, primeiro (3.1) será dado apoio comercial específico aos agentes económicos para garantir a sensibilização, garantir o cumprimento dos acordos, bem como mecanismos de incentivos comerciais e de exportação. Também através da promoção da exportação do comércio agrícola sub-regional das PME (3.2) e de fóruns de investimento B2B, serão facilitadas oportunidades de mercado novas e existentes entre Moçambique e o Zimbabué. Por último (3.2), no âmbito deste resultado, e no âmbito do programa Hand In Hand liderado pela FAO , serão implementadas tecnologias digitais para investimento e facilitação do comércio, com foco na eficiência e contabilidade nas regiões seleccionadas.

Atividades

As ações identificadas são intervenções estratégicas ao longo das cadeias de valor que têm um efeito catalisador no alinhamento da produção estruturada, distribuição e oportunidades comerciais. Os detalhes das actividades são relatados na secção do quadro lógico, onde também são identificadas as capacidades de investimento público e privado.

Resultado 1. Atividades . As actividades do produto 1 são também referidas como a fase inicial, durante a qual serão seleccionadas três cadeias de valor e será realizado um estudo de base para informar e confirmar as lacunas políticas e estratégias de intervenção nas cadeias de valor seleccionadas.

Resultado 1.1 Identificação e prioridade da cadeia de valor.

1. 1.1 Priorização das cadeias de valor, com base nas necessidades do país. Será seleccionada uma lista de no máximo três cadeias de valor por país. Será feita uma avaliação da intervenção política por cadeia de valor para analisar as intervenções políticas por produto. Esta selecção será feita de comum acordo e em alinhamento com o Governo, os seus quadros políticos e os agentes económicos relevantes com maior potencial para melhorar a promoção comercial bilateral, o potencial de intensificação e a inclusão dos agricultores, seguindo as necessidades e a abordagem baseada no mercado do país. projeto. A seleção tem em mente que algumas intervenções políticas serão transversais e aplicáveis a outras cadeias de valor e serão referidas como intervenções políticas abrangentes e leves, sem quaisquer intervenções específicas da cadeia de valor.

1.1.2 Para acelerar o processo, os dois países realizarão reuniões iniciais separadas das partes interessadas para os actores políticos e económicos, em conformidade com as disposições ministeriais e do Comité Directivo, conforme estabelecido nos métodos de gestão e execução. Um grupo de trabalho provisório inclusivo também será nomeado durante a reunião inicial para liderar este processo. Os grupos de trabalho dos dois países reunir-se-ão então presencialmente para se alinharem nas cadeias de valor e nas políticas e intervenções na cadeia de valor que as acompanham durante o workshop de lançamento. Isto permitirá também apresentar os membros da equipa, detalhando intervenções estratégicas e planos de trabalho específicos. Este início levará aproximadamente quatro meses devido às extensas iniciativas de envolvimento das partes interessadas, que informarão as actividades de base a serem conduzidas imediatamente após o início.

Resultado 1.2 Diagnóstico de Políticas de Facilitação e Capacitação de Apoio à Infraestrutura de Marketing realizado

1.2.1 Para as cadeias de valor seleccionadas, será realizado um estudo de base em ambos os países. Isto resultará num relatório que identifica os quadros políticos (nacionais, bilaterais, regionais e internacionais) e as lacunas correspondentes. Após o que as potenciais intervenções ao longo da cadeia serão identificadas com foco nas intervenções sistémicas catalisadoras, considerando as capacidades de investimento dos sectores público e privado.

1.2.2 Será realizado um estudo de viabilidade, com base nos diagnósticos das cadeias de valor seleccionadas. Isto proporcionará uma avaliação completa, incluindo considerações técnicas, políticas, jurídicas, financeiras e ambientais de um ângulo de investimento de impacto para as intervenções identificadas.

Simultaneamente e no mesmo prazo, a FAO irá instalar escritórios nas províncias de Manica e adquirir todas as ferramentas e equipamentos operacionais necessários. Se for caso disso, será iniciado o processo de recrutamento de funcionários ou peritos.

Resultado 2. Atividades. As actividades identificadas nesta área de resultados fazem uma distinção entre Moçambique e Zimbabué

Saída 2.1. Melhoria baseada em diagnóstico do ambiente político para melhoria do comércio

2.1.1 As estatísticas comerciais oficiais capturam frequentemente o comércio formal e excluem o comércio informal, levando à subestimação dos fluxos comerciais, bem como à compreensão das diferentes dinâmicas em jogo que poderiam informar o desenvolvimento e a implementação de políticas comerciais. Através do investimento em software e outras infraestruturas leves, esta ação procura recolher dados fiáveis para políticas e intervenções baseadas em evidências na cadeia de valor. Procurar-se-á o alinhamento com o Portal do Observatório do Comércio Africano.

2.1.2 Para as diferentes cadeias de valor seleccionadas, o quadro de política comercial (TPF) será analisado. Isto refere-se às disposições políticas nacionais e será comparado com os quadros bilaterais, regionais e internacionais existentes. Através da identificação dos elos em falta e das lacunas, isto revelará os principais desafios que ambos os países enfrentam na política comercial, priorizará os seus objectivos e traçará um plano para atingir esses objectivos através de uma política comercial esclarecida. O TPF irá estruturar as muitas decisões que os intervenientes políticos - legisladores de um país devem tomar à medida que desenvolvem, negociam e implementam políticas, em consultas estreitas com intervenientes críticos, entre eles a sociedade civil e intervenientes privados.

2.1.3 No contexto do TPF, será dada especial atenção ao mapeamento das barreiras comerciais não tarifárias de acordo com a cadeia de valor, uma vez que são consideradas a questão chave na política e nas negociações comerciais agrícolas. As diferentes barreiras serão avaliadas em relação ao seu impacto na aceleração e melhoria do comércio entre Moçambique e o Zimbabué.

2.1.4 As avaliações das necessidades e oportunidades para melhorar o comércio serão combinadas com as ferramentas disponíveis que poderão ser utilizadas para atingir o objectivo de facilitação do comércio transfronteiriço. As medidas centrar-se-ão atrás/além da fronteira ou na fronteira com o objectivo de incentivar as importações e exportações, tais como, mas limitadas a: alinhamento de protocolos sanitários e fitossanitários, desvantagens de direitos, isenções de direitos, acumulação de reservas, Em suma, a actividade identificará os pontos de alavancagem sistémicos ao longo da cadeia de valor para reduzir as barreiras comerciais e garantir o alinhamento entre os dois países.

2.1.5 Ao longo deste processo, as ferramentas e instrumentos serão comparados com o sector privado para garantir que as barreiras comerciais mais persistentes sejam abordadas, bilateralmente, mas também em relação

a mercados terceiros compradores. A colaboração pública-privada conjunta nesta fase é crítica, uma vez que algumas das ferramentas estão nas mãos do governo, enquanto outras (nomeadamente as leis de reparação comercial) são geralmente desencadeadas por petições do sector privado. Qualquer que seja a lógica subjacente a estes vários instrumentos, em conjunto proporcionam a ambos os países uma grande caixa de ferramentas que podem utilizar para promover o comércio transfronteiriço.

2.1.6 O acesso aos mercados – não apenas bilateral em Moçambique – o Zimbabué é fortemente restringido devido a restrições de variedade, uma vez que o agronegócio não consegue oferecer as variedades certas aos mercados. No âmbito do TPF e das próximas actividades identificadas acima, essas restrições também serão abordadas. Serão mapeados os protocolos de protecção de variedades para os dois países, para as cadeias de valor e comparados os protocolos actuais com as variedades necessárias ou solicitadas pelos mercados compradores, bem como serão apresentadas intervenções políticas concretas.

2.2 Diálogo Político Multissetorial do Comércio Agrícola Zim-Moza reforçou e melhorou o quadro político

2.2.1 Esta ação facilita a reestruturação e a redinamização dos órgãos de representação do setor privado dos agentes económicos ativos nas cadeias de valor seleccionadas. Isto com o objectivo de melhorar a expressão das necessidades do sector privado junto dos decisores políticos. Isto abrange, entre outras, organizações de produtores, associações sectoriais ou acusações económico-comerciais. Esta acção é necessária para operacionalizar quadros jurídicos melhorados nas acções abaixo para a facilitação do comércio, conforme especificado nos métodos de gestão e envolvimento através da cooperação entre as partes interessadas público-privadas.

2.2.2 Com base nos resultados do ponto 2.1, são tomadas medidas para implementar a caixa de ferramentas identificada para a facilitação do comércio, incluindo a adopção dos protocolos e dos quadros jurídicos actuais entre os dois países para as cadeias de valor seleccionadas. Simultaneamente, serão tomadas medidas, sempre que relevante, com países terceiros como mercado comprador final e para obter os protocolos de exportação necessários. Isto inclui, entre outras, as seguintes ações específicas para produtos agrícolas: i) mapeamento da lista de pragas e ferramentas de coleta de dados, ii) desenvolvimento de medidas de mitigação e implementação das mesmas – ONPF conjunta e setor privado – programas de supressão de pragas e outras medidas de mitigação, iii) rastreabilidade desenvolvimento de regras e provisão de auditoria rotineira pela ONPF e iv) conclusão de protocolos de exportação fitossanitária, que podem ser revisados abordando claramente as preocupações de análise de risco de pragas pelo país importador.

2.2.3 Simultaneamente às melhorias nas exportações, serão tomadas as medidas necessárias para aprimorar os protocolos de protecção das variedades vegetais, será buscado um equilíbrio entre os direitos dos criadores (gêneros e espécies) e os produtores - agroindústrias, permitindo a estes últimos o acesso a uma ampla gama de melhores produtos. variedades para contribuir não só para o acesso ao mercado para o desenvolvimento económico, mas também para a segurança alimentar. A documentação técnica e política é desenvolvida e apresentada aos decisores políticos, para incluir novas variedades com base nos requisitos de variedade dos mercados off-take e procurar o alinhamento entre os dois países.

2.2.4 A capacidade do pessoal de campo, na fronteira – alfândega e no escritório da ONPF para fins de certificação com base nas novas estruturas melhoradas para facilitação do comércio será fortalecida através de treinamento dedicado. Simultaneamente, serão tomadas medidas para alinhar os fluxos de trabalho entre todos os agentes envolvidos na importação ou exportação no posto fronteiriço, com foco nos agentes certificadores e nas alfândegas.

2.2.5 Melhorar as infra-estruturas e instalações comerciais básicas para proporcionar fluxos comerciais eficientes e seguros, especialmente para i) instalações de testes de mini-laboratórios no posto fronteiriço (Machipanda / Forbes – TBC) e formar o pessoal relevante sobre os testes. Treinar o pessoal da ONPF para realizar testes analíticos, ii) e as áreas de quarentena da planta de construção para fins de fumigação de produtos infectados com a ONPF.

2.2.6 O grupo de trabalho interministerial, incluindo o seguimento das disposições do projecto sobre o Comité Ministerial e o Comité Directivo na secção métodos de gestão e execução, é formalizado e sistematizado. Isto permitirá um constante alinhamento e convergência entre as instituições governamentais, os reguladores e os representantes do mercado. Desta forma, podem reagir rapidamente às mudanças nos ambientes de mercado e tomar as medidas necessárias de forma eficiente para manter uma posição competitiva em termos de facilitação das exportações.

Resultado 3. O comércio e os investimentos agrícolas são facilitados.

Resultado 3.1 Apoio comercial às MPME para lidar com as regulamentações comerciais

3.1.1 Como a autoridade competente do país importador pode, como condição para liberação de alimentos apresentados para comércio internacional, exigir certificados oficiais emitidos por ou com a autoridade da autoridade competente do país exportador, diretrizes específicas e atualizadas no contexto do comércio renovado protocolos são necessários. Esses protocolos serão regulamentos e diretrizes fáceis de usar para a produção e as práticas de manuseio para os atores da cadeia de valor. Juntamente com o sector privado, as autoridades competentes – a ONPF e também a APEX, esses protocolos serão desenvolvidos, divulgados entre os intervenientes da cadeia de valor e estes últimos também serão formados na implementação das directrizes.

3.1.2 A capacidade dos organismos de promoção comercial dos dois países (APIEX em Moçambique) será reforçada. Isto refere-se ao conhecimento específico sobre tendências de mercado – oportunidades, certificações, restrições de acesso ao mercado, bem como medidas de conformidade, ... para que possam fornecer aconselhamento direcionado e relevante orientado para a exportação para as cadeias de valor selecionadas. Isto ajudará os agentes económicos a prepararem-se para as actividades de exportação, como um primeiro passo. Fornecimento de desenvolvimento de materiais de formação dedicados, reforço de capacidade, 5 viagens de exportação de um máximo de 10 representantes dos dois países para mercados em crescimento para as cadeias de valor selecionadas. Isto permitirá que os organismos de facilitação do comércio dêem orientação às empresas que estão dispostas a iniciar a expansão das actividades de exportação para receberem orientação detalhada na preparação de uma estratégia de exportação, políticas e procedimentos relacionados.

3.1.3 Organizar sessões de conscientização entre os agronegócios sobre oportunidades e condições comerciais específicas. Os seminários empresariais sobre negócios internacionais em Moçambique e no Zimbabué explicarão mais detalhadamente os regulamentos e familiarizarão os agentes económicos com estes regulamentos. Durante e após esses eventos, os representantes da APEX ajudarão as empresas na implementação da digitalização dos negócios de exportação. Este scan permite analisar no local, a cadeia de valor específica, a capacidade das organizações e a definição de objetivos relativamente às ambições internacionais. O relatório avaliará a prontidão, mas também aconselhará os mercados de produção, os investimentos e os ajustes que devem ser feitos para iniciar ou expandir – diversificar a exportação para novos mercados.

3.1.4 Com base na análise das exportações e após a apresentação de um caso de negócio claro para o início ou diversificação de canais de exportação para uma cadeia de valor dedicada, será criado um programa de partilha de custos para certificações específicas. Estas certificações são necessárias para a obtenção de acesso ao mercado externo. Os beneficiários podem receber um cofinanciamento de até 75% dos seus custos diretos de certificação. Esta modalidade será operacionalizada no âmbito da Modalidade de Subsídios Beneficiários (secção do manual MS706) com a FAO.

3.1.5 A fim de atrair o maior número possível de comerciantes informais que já exportam, mas enfrentam práticas comerciais desleais, será implementado, em conjunto com as autoridades governamentais, um caminho baseado em incentivos para formalizar as operações comerciais. Tomar simultaneamente medidas adequadas para garantir

condições de concorrência equitativas entre os agentes económicos. Isto facilitará o comércio transfronteiriço formal e tomará medidas adequadas para garantir condições de concorrência equitativas entre os agentes económicos.

Resultado 3.2 Facilitação da exportação do comércio agrícola sub-regional das PME

3.2.1 Anualmente, o projecto organizará reuniões de matchmaking entre empresas para os actores da cadeia de valor, tanto produtores, manipuladores - prestadores de serviços, comerciantes, bem como potenciais compradores em, respectivamente, Moçambique - Zimbabué para cadeias de valor seleccionadas. O foco é facilitar novas parcerias comerciais, avançar o conhecimento sobre cadeias de valor específicas e identificar e avaliar diversas oportunidades comerciais, com um claro enfoque transfronteiriço. A organização de produtores será explicitamente visada, a fim de facilitar a correspondência entre a oferta e a procura.

3.2.2 Antes e durante Promover dias regulares de mercado para promover o comércio entre Moçambique e o Zimbabué para cadeias de valor seleccionadas. Estes são eventos de baixo nível e de fácil acesso com foco na facilitação do comércio a curto prazo, com o objectivo de estabelecer relações comerciais duradouras.

3.2.3 Será organizado um fórum sub-regional de alto nível sobre comércio agrícola, exportação, investimento entre empresas. O evento difere das sessões de matchmaking por serem de mais alto nível e visarem a participação de mercados em crescimento e investidores, para a identificação e potenciação de novas oportunidades de negócios com Moçambique e Zimbabué. O evento irá, assim, reforçar e mobilizar representantes do sector privado e investimentos e parcerias relacionados desses mercados nos dois países, com foco na agricultura e nas cadeias de valor seleccionadas.

3.2.4 Facilitar a participação das MPME nas atividades de exportação através de i) subsídios à exportação (10 beneficiários/ano) para viagens de prospecção e ii) participação em feiras comerciais internacionais ou eventos de nicho (10 beneficiários por ano). As viagens de prospecção são uma excelente forma de abordar um novo mercado e estabelecer contactos pessoais com potenciais clientes e parceiros no local. Mas os custos podem ser elevados. Com esta subvenção complementar de até 75 por cento, o projeto visa apoiar financeiramente viagens de prospecção. Os beneficiários devem primeiro ter concluído a análise do negócio de exportação e já ser capazes de apresentar uma clara oportunidade de mercado. As mesmas modalidades de subvenção se aplicam à participação em feiras internacionais, que serão lideradas pela APEX/ ZimTrade e FAO. Os produtos agrícolas expostos na feira ou evento de nicho, contribuem para uma clara mais-valia na estratégia de exportação da empresa e deverão estar alinhados com o objetivo pretendido do projeto.

3.2.5 Facilitar subsídios à exportação para empresas que queiram operacionalizar através de serviços personalizados um plano de exportação ou ampliar ou diversificar significativamente as atividades de exportação. 3 convocatórias (8.000 USD/ 10 beneficiários cada). Esta linha de financiamento não pode ser utilizada para viagens prospectivas genéricas ou participação em feiras comerciais, mas centra-se na personalização, através de networking e serviços empresariais para transformar o potencial de exportação do plano de negócios em plano operacional e resultados de exportação. A subvenção pode ser usada para orientação a este respeito, tais como: plano de vendas e funil de entrada, marketing de exportação, aconselhamento jurídico adequado, orientação de KPIs de exportação, sócios-gerentes ou agentes,

3.2.6 O projecto também envolverá prestadores de serviços financeiros para mobilizar modelos de financiamento sustentáveis para as cadeias de valor seleccionadas, especialmente no contexto do financiamento do comércio. Será primeiro avaliado até que ponto estão disponíveis os atuais instrumentos de redução de risco no mercado.

Numa segunda fase, com base na avaliação, será desenvolvido um projeto-piloto para seguros de exportação com as instituições financeiras e serão implementados os instrumentos de redução de risco necessários.

Resultado 3.3 Implementação da Iniciativa Hand-in-Hand (HiH), tecnologias digitais no investimento e facilitação do comércio

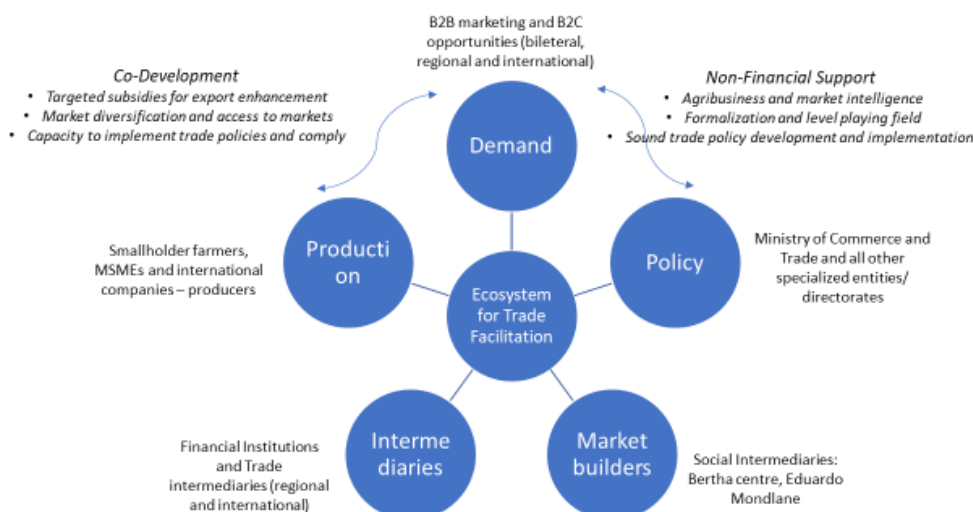
3.3.1 Continuar a desenvolver e apoiar o modelo de negócio e a proposta de investimento para a criação de processamento de frutas em Moçambique, somando-se à iniciativa Hand in Hand (HiH) liderada pela FAO. Seguindo o planeamento de investimento sob a égide do HiH , o argumento comercial para este processamento pode ser financeiramente benéfico e estável. Esta análise baseia-se em modelos e análises geoespaciais avançadas, bem como numa abordagem robusta de construção de parcerias para acelerar a transformação dos sistemas agroalimentares baseada no mercado. Um planeamento de investimento mais detalhado será realizado nesta área de actividade e será seguido pelo desenvolvimento do modelo de investimento, incluindo o envolvimento com Instituições Financeiras (não) de Desenvolvimento (IFD) sobre a preparação para investimento e financiamento do esquema através de uma expressão de interesse.

3.3.2 Como parte da melhoria da sustentabilidade do projecto, será definido e documentado qual poderá ser o futuro roteiro para o Corredor da Beira em relação ao comércio de produtos agrícolas. Será dada atenção dedicada às instalações logísticas e da cadeia de frio através do Porto da Beira, e à obtenção das certificações necessárias para os requisitos de exportação. Em segundo lugar, o investimento no âmbito da iniciativa HiH será feito para as diferentes abordagens à construção de um ambiente de janela única regulamentar transfronteiriço. O mecanismo fornece facilitação comercial que permite que as partes envolvidas no comércio e transporte apresentem informações e documentos padronizados com um ponto de entrada único para cumprir todos os requisitos regulamentares relacionados com importação, exportação e trânsito. Isto é alcançado através da colaboração entre agências reguladoras transfronteiriças e pelo uso extensivo de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC). O resultado positivo é que os comerciantes submetem electronicamente todas as informações de importação, exportação e trânsito exigidas pelas agências reguladoras apenas uma vez, em vez de fornecerem as mesmas informações a diferentes agências governamentais separadamente.

Metodologia

O projecto adopta uma abordagem ecossistémica clara, a fim de facilitar a implementação de um ambiente político favorável ao comércio e à captura de oportunidades comerciais específicas impulsionadas pelo agronegócio. É a metodologia aconselhada para catalisar a ação empresarial e gerar impacto positivo para as pessoas e para o planeta. Mais especificamente, a abordagem ecossistémica permite lidar com desafios complexos em sistemas alimentares dispersos e desafios públicos e privados transfronteiriços interligados, tais como mercados informais, interconectividade de quadros de política comercial nacional, regional e internacional, Como tal, a abordagem ecossistémica permite criar valor para todos os agentes, públicos e privados, envolvidos nas cadeias de valor: lucro económico para empresas e investidores, tributação para os governos, bens sociais para as comunidades rurais, agricultura sustentável e regenerativa, e melhor coordenação entre os vários intervenientes e resultados sinérgicos para o bom funcionamento da cadeia de valor.

A abordagem permitirá e incentivará os intervenientes da cadeia de valor a maximizar o seu desenvolvimento e a criação de impacto em torno de quatro eixos: i) incentivos – ambiente propício: fornecer aos agentes o ímpeto para melhorar o comércio transfronteiriço, ao mesmo tempo que incorpora pequenos agricultores, propensos ao contexto rural, com base numa condições de concorrência equitativas e eliminação de práticas comerciais desleais, ii) desenvolvimento de capacidades de todos os intervenientes público-privados para sensibilizar e cumprir regras e regulamentos complexos, incluindo tecnologia e know-how necessários para impulsionar o comércio transfronteiriço, iii) investimentos públicos e privados e atrair do conjunto certo de instrumentos para incluir os agentes económicos em oportunidades comerciais bilaterais, regionais ou internacionais impulsionadas comercialmente, iv) apoio à implementação referente à logística – cadeia de frio, transacção, marketing e comunicação e serviços empresariais que são necessários para implementar negociações comerciais baseadas em princípios do modelo de negócios inclusivo.



3.b Quadro lógico

Cadeia de Resultados	Indicadores				Premissas
	Indicadores	Linha base	Alvo	Meios de Verificação	
Impacto. Impulsionar as economias agrícolas da região, facilitando o comércio bilateral, regional e internacional e, assim, contribuindo para a prosperidade sustentável, comercial e inclusiva dos agentes económicos.	Volume do comércio agrícola entre Moçambique e Zimbabué Número de mercados formalizados Os dados de exportação são facilmente acessíveis	A definir	A definir	Os sistemas TIC captam dados comerciais entre Moçambique e o Zimbabué Melhor fluxo de produtos agrícolas através do porto da Beira As proibições comerciais são levantadas	
Resultado As capacidades e oportunidades impulsionadas pelo mercado para os agentes económicos e intervenientes nas políticas públicas são reforçadas para implementar políticas comerciais sólidas e melhorar relações comerciais diversificadas para três cadeias de valor agrícolas selecionadas.	Números de acordos/protocolos comerciais agrícolas assinados entre Moçambique e o Zimbabué	A definir	Protocolos e informações comerciais são facilmente acessíveis às MPMEs on-line Sistemas on-line e de pré-liberação totalmente funcionais para commodities agrícolas A comunidade comercial tem acesso ao sistema de liquidação online Pelo menos três protocolos comerciais agrícolas	A confirmar	
Resultado 1 Cadeias de Valor Agrícola são desenvolvidas.	Número de cadeias de valor apoiadas e desenvolvidas	A confirmar	Número de cadeias de valor selecionadas (3) Número de produtos sob		

Cadeia de Resultados	de	Indicadores				Premissas
		Indicadores	Linha base	de	Alvo	
Resultado 1.1	Identificação e prioridade da cadeia de valor.				intervenção política	
Resultado 1.2	Diagnóstico de Políticas de Facilitação e Capacitação de Apoio à Infraestrutura de Marketing realizado				Número	
Atividades						
Saída 1.1						
1.1.1 Priorização das cadeias de valor, com base nas necessidades do país. Será selecionada uma lista de no máximo três cadeias de valor por país. Será feita uma avaliação por cadeia de valor para analisar as intervenções políticas por produto.						
1.1.2 Os dois países realizarão reuniões iniciais separadas das partes interessadas para os actores políticos e económicos, em conformidade com as disposições ministeriais e do Comité Directivo, conforme estabelecido nos métodos de gestão e execução. Os grupos de trabalho dos dois países reunir-se-ão então presencialmente para se alinharem nas cadeias de valor e nas políticas e intervenções na cadeia de valor que as acompanham durante o workshop de lançamento.						
Saída 1.2						
1.2.1 Para as cadeias de valor selecionadas, será realizado um estudo de base em ambos os países. As potenciais intervenções ao longo da cadeia serão identificadas com foco nas intervenções sistémicas catalisadoras, considerando as capacidades de investimento dos sectores público e privado.						
1.2.2 Será realizado um estudo de viabilidade, com base nos diagnósticos das cadeias de valor selecionadas. Isto proporcionará uma avaliação completa, incluindo considerações técnicas, políticas, jurídicas, financeiras e ambientais de um ângulo de investimento de impacto para as intervenções identificadas.						
Saída 2	O comércio agrícola é melhorado após um apoio eficaz à política comercial, à domesticação e à operacionalização dos acordos comerciais.					
Saída 2.1.	Melhoria baseada em diagnóstico do ambiente político					

Cadeia de Resultados	Indicadores				Premissas
	Indicadores	Linha base	Alvo	Meios de Verificação	
para melhoria do comércio 2.2 Diálogo Político Multissetorial do Comércio Agrícola Zim-Moza reforçou e melhorou o quadro político					
Atividades					
Saída 2.1					
2.1.1 Recolha de conhecimentos sobre dados comerciais através do investimento em software e infra-estruturas leves para formalizar e captar o fluxo comercial do comércio informal.					
2.1.2 Analisar para as diferentes cadeias de valor seleccionadas as atuais disposições políticas nacionais e comparar com os quadros bilaterais, regionais e internacionais existentes. Identifique os principais elos perdidos e lacunas.					
2.1.3 Mapear as diferentes barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias de acordo com a cadeia de valor. Avaliar as diferentes barreiras em termos de aceleração e melhoria do comércio entre Moçambique e o Zimbabué.					
2.1.4 Identificar pontos de alavancagem sistémicos ao longo da cadeia de valor para reduzir as barreiras comerciais e garantir o alinhamento entre os dois países.					
2.1.5 Comparar com o sector privado quais as barreiras comerciais que são mais persistentes e procurar alinhamento para garantir que as barreiras mais pertinentes são abordadas, ao mesmo tempo que satisfazem a procura de mercado dos mercados potenciais e existentes (qualidade – certificação, volume), incluindo restrições de variedade de factores de produção.					
2.1.6 Mapear os protocolos de protecção de variedades para os dois países, para as cadeias de valor e comparar os protocolos actuais com as variedades necessárias ou solicitadas pelos mercados compradores .					
Saída 2.2					
2.2.1 Facilitar a reestruturação das organizações de produtores ou da respetiva cadeia de valor – organização de representação setorial para melhorar a expressão das necessidades políticas.					
2.2.2 Alinhar os protocolos e quadros jurídicos actuais entre os dois países para as cadeias de valor seleccionadas e, quando relevante, com países terceiros como mercado comprador final e obter os protocolos de exportação necessários.					
2.2.3 Desenvolveu (tecnicamente e politicamente) as medidas necessárias para incluir novas variedades com base nos requisitos de variedade dos mercados off-taker e procurar o alinhamento entre os dois países.					
2.2.4 Reforçar a capacidade do pessoal de campo, na fronteira – alfândega e no escritório da ONPF para fins de certificação com base nos novos quadros melhorados e para alinhar os fluxos de trabalho entre todos os agentes de manipulação de exportação e importação.					
2.2.5 Investir i) em instalações de mini-laboratório de testes no posto fronteiriço (Machipanda / Forbes – TBC) e formar o pessoal relevante sobre os testes. Treinar o pessoal da ONPF para realizar testes analíticos e ii) a construção de áreas de quarentena de plantas para fins de fumigação de produtos infectados.					
2.2.6 Facilitar a formalização do grupo de trabalho interministerial, incluindo o cumprimento das disposições do projecto no Comité Ministerial e no Comité Directivo.					

Cadeia de Resultados	Indicadores				Premissas
	Indicadores	Linha base	Alvo	Meios de Verificação	
Resultado 3. O comércio e os investimentos agrícolas são facilitados. Resultado 3.1 Apoio comercial às MPME para lidar com as regulamentações comerciais Resultado 3.2 Facilitação da exportação do comércio agrícola sub-regional das PME Resultado 3.3 Implementação da Iniciativa Hand-in-Hand (HiH), tecnologias digitais no investimento e facilitação do comércio					
Atividades Saída 3.1 3.3.1 Desenvolver e/ou sincronizar protocolos de produção em conjunto com o sector privado e APEX com base nos novos protocolos comerciais e prever apoio para capacitar o agronegócio, bem como os extensionistas. 3.3.2 Reforçar a capacidade dos organismos de promoção comercial dos dois países para que possam fornecer aconselhamento direcionado e relevante orientado para a exportação para as cadeias de valor selecionadas. 3.3.3 Organizar sessões de sensibilização entre as empresas agrícolas sobre oportunidades e restrições comerciais específicas, se aplicável, e implementar a análise das empresas de exportação, levando a aconselhamento concreto sobre os ajustamentos ou investimentos necessários para se envolver na exportação para uma cadeia de valor específica. 3.3.4 Para um número selecionado de agentes económicos ao longo da cadeia de valor, apoio ao lucro na obtenção de certificações para fins de exportação. 3.3.5 Desenvolver com as autoridades governamentais um caminho baseado em incentivos para formalizar o comércio transfronteiriço e tomar medidas apropriadas para garantir condições de concorrência equitativas entre os agentes económicos.					

Cadeia Resultados	de	Indicadores				Premissas
		Indicadores	Linha base	de	Alvo	
Resultado 3.2						
3.2.1 Organizar reuniões Business to Business para comerciantes de MPME em Moçambique – Zimbabué para cadeias de valor selecionadas.						
3.2.2 Promover dias regulares de mercado para promover o comércio entre Moçambique e o Zimbabué para cadeias de valor selecionadas.						
3.2.3 Organizar um Fórum B2B de Exportação Agrícola Sub-regional de alto nível: investimento para a identificação e melhoria de novas oportunidades de negócios entre Moçambique e o Zimbabué						
3.2.4 Facilitar a participação das MPME nas actividades de exportação através de i) subsídios à exportação (10 beneficiários/ano) para viagens de prospecção e ii) participação em feiras comerciais internacionais ou eventos de nicho (10 beneficiários por ano).						
3.2.5 Subsídios à exportação para empresas que pretendam operacionalizar através de serviços personalizados um plano de exportação ou dimensionar ou diversificar significativamente as atividades de exportação. 3 convocatórias (5.000 USD/ 10 beneficiários cada). A subvenção pode ser utilizada para serviços empresariais de orientação/serviços empresariais a este respeito, tais como: plano de vendas e funil de entrada, marketing de exportação, aconselhamento jurídico adequado orientação de KPIs de exportação, sócios-gerentes ou agentes,						
3.2.6 Negociar com os prestadores de serviços financeiros um modelo de financiamento acessível e sustentável para as cadeias de valor selecionadas, especialmente no contexto do financiamento do comércio. Avaliar as actuais modalidades de redução de riscos disponíveis e, com base na avaliação, desenvolver um piloto de seguro de exportação e implementar os modelos de redução de riscos necessários.						
Resultado 3.3						
3.3.1 Continuar a desenvolver e apoiar o modelo de negócio e a proposta de investimento para a criação de processamento de frutas em Moçambique, acrescentando à iniciativa Hand in Hand (HiH) liderada pela FAO, envolvendo-se com Instituições Financeiras (não) de Desenvolvimento (DFI) na preparação para investimento e financiamento do esquema.						
3.3.2 Documentar o roteiro para o desenvolvimento do Corredor da Beira e especialmente o Porto da Beira para estar pronto (certificado – e instalações para gestão da cadeia de frio) para a exportação de cadeias de valor específicas e o desenvolvimento do plano de investimento de uma instalação de janela única. Isto permite que as partes envolvidas no comércio e transporte apresentem informações e documentos padronizados com um ponto de entrada único para cumprir todos os requisitos regulamentares relacionados com importação, exportação e trânsito.						

3.c Cronograma

3.d sujeito de execução

A intervenção proposta para melhorar o comércio transfronteiriço entre Moçambique e o Zimbabué enquadra-se no mandato da FAO. A FAO está empenhada e bem posicionada para apoiar o sector público e privado no desenvolvimento de capacidades para implementar políticas comerciais sólidas e aproveitar as vantagens do reforço do comércio agrícola bilateral, regional e internacional. A FAO, através da sua estratégia global para o envolvimento do sector privado, bem como da estratégia da FAO Moçambique sobre o agronegócio e a facilitação do investimento, identificou o cabaz certo de investimentos necessários para facilitar ambientes propícios e ecossistemas futuros para o desenvolvimento do agronegócio, uma vez que considerou uma das áreas-chave sobre como atrair mais recursos para o sector e facilitar a melhoria do comércio.

A equipa da FAO apresenta um equilíbrio sólido, profundo conhecimento e experiência de mais de quatro décadas no sector florestal da Região da África Austral, particularmente Moçambique e Zimbabué. A configuração da equipa permitirá um trabalho robusto e tecnicamente rigoroso, dada a experiência em áreas temáticas relevantes para a intervenção: agronegócio e agro-investimento, envolvimento do sector privado, agronomia - com foco em protocolos fitossanitários, bem como facilitação do comércio bilateral, regional e internacional política. Além disso, possui a força e a capacidade corretas para enfrentar e superar os desafios do trabalho de campo em áreas rurais remotas.

Abaixo estão várias vantagens comparativas que a FAO demonstra para a implementação bem-sucedida deste projeto.

- A FAO tem uma longa história de cooperação com a Cooperação Italiana e procura activamente nas intervenções propostas as sinergias com o projecto recentemente financiado pela AICS Programa de Desenvolvimento Agrícola Integrado (ProDAI) do Corredor da Beira.
- A FAO tem em Moçambique e no Zimbabué uma vasta rede de parceiros comerciais de confiança e representantes do sector privado que aderem aos princípios de modelos de negócios inclusivos, bem como se abstêm de práticas comerciais desleais. A proposta de valor da FAO foi definida em conjunto e reconhecida pelos seus principais intervenientes do setor privado. Os princípios de envolvimento foram definidos na estratégia de agronegócio e agroinvestimento da FAO em Moçambique, que define quais investimentos públicos críticos podem ser alavancados e promovidos para um crescimento eficaz e inclusivo do agronegócio rural, identificando assim a sua estratégia de intervenção.
- A FAO implementou vários projectos em Moçambique e no Zimbabué nas áreas de capacitação, formação, revisão e concepção de políticas, revisão do quadro jurídico, concepção de ecossistemas para o agronegócio e desenvolvimento do agro-investimento e facilitação do comércio.
- A FAO tem experiência comprovada no desenvolvimento da cadeia de valor, identificando pontos de alavancagem sistémicos e promovendo investimentos do sector privado através destas intervenções públicas específicas. Através de compromissos anteriores, foi claramente identificado quais são as capacidades de investimento público e privado para o desenvolvimento do agronegócio e como a mudança sistémica pode ser promovida.
- A FAO Moçambique está a implementar várias iniciativas para facilitar a transição da agricultura de subsistência para a agricultura comercial e todos os sistemas relacionados necessários para o controlo de qualidade, agregação de volume e consistência do fornecimento para se tornarem parceiros comerciais de confiança para mercados off-take, tanto para os mercados internos como externos. No mesmo contexto, a Representação

está a implementar diversas iniciativas destinadas a ligar os agricultores aos compradores para agregar a produção agrícola, organizar os agricultores e proporcionar literacia técnica e financeira. Esta experiência será de grande importância na cadeia de valores a ser proposta e implementada.

- Em Moçambique e no Zimbabué, a FAO mantém boas relações com autoridades locais, instituições privadas, universidades, OSC e instituições governamentais a todos os níveis.
- O escritório da FAO no Zimbabué alberga a equipa multidisciplinar de peritos internacionais para a África Austral, pelo que esta equipa de peritos internacionais está disponível nas proximidades para fornecer prontamente apoio técnico e supervisão do projecto.
- A FAO pode mobilizar recursos técnicos conforme necessário através da sede e dos escritórios sub-regionais.

3.e Riscos e medidas de mitigação

Os riscos associados a este projecto são comuns a muitas actividades nas zonas rurais de Moçambique e do Zimbabué, onde abundam as incertezas. Os riscos inerentes só podem ser mitigados através da adopção de uma abordagem flexível de gestão e aprendizagem, sendo a monitorização e a avaliação parte integrante do processo.

Risco	Probabilidade e Impacto (H/M/L)	Medidas de mitigação	Impacto após mitigação (H/M/L)
Imprevisibilidade dos mercados e preços internacionais	M&L	Diversificação de culturas e de mercados para reduzir a dependência de matérias-primas individuais, diminuindo assim a incerteza sobre os preços que os agentes receberão pelas matérias-primas ou os preços que terão de pagar pelos factores de produção. Facilitar a disseminação de conhecimento das tendências do mercado	M
Cadeias de valor com elevada relevância política	H&M	Criar uma compreensão mútua do potencial do comércio transfronteiriço de produtos agrícolas, tanto para o crescimento económico como para a subsistência dos habitantes. Melhorar o diálogo constante com os decisores políticos para garantir uma resposta atempada e eficaz às necessidades nacionais. Garantir que todas as partes interessadas públicas e privadas relevantes estejam cientes das oportunidades e garantir que o sector privado possa expressar claramente as suas necessidades.	eu

		Fornecer aconselhamento político baseado em evidências sobre oportunidades de mercado específicas e o efeito de repercussão nas economias locais.	
O envolvimento do setor privado lidera em ações não leais (comerciais)	M	Abster-se de envolver-se com partes interessadas do sector privado que utilizem acções que possam ser categorizadas como práticas comerciais desleais. Aderir aos princípios (Sede da FAO e FAO Moçambique) sobre o envolvimento do sector privado e o desenvolvimento do agronegócio no âmbito do mandato da FAO.	eu
Risco de produção decorrente de processo de crescimento natural incerto e riscos ambientais	H	especificações de qualidade ou volume, mas que também incluam medidas de adaptação climática.	eu
Resistência à adoção de novos quadros/modelos políticos	M	Adoção de abordagens participativas na concepção e implementação. Ouvir e atender às necessidades das partes interessadas públicas e privadas em relação às suas experiências com outros projetos e valorizar o conhecimento local existente. Promover visitas de intercâmbio para mostrar cases de sucesso.	eu
Inexperiência das diferentes partes interessadas em matéria de comércio e requisitos transfronteiriços	M&L	Procurar renovar e ativar novas parcerias com parceiros públicos e privados relevantes e confiáveis durante a implementação do projeto e além. Facilitar a difusão de conhecimentos de todas as áreas temáticas relevantes para a facilitação do comércio entre todas as partes interessadas, para criar um entendimento mútuo.	eu
Premissas			
Os dois governos (Moçambique e Zimbabué) continuam totalmente empenhados em apoiar a declaração de impacto da intervenção e aderir, juntamente com o sector privado, para se envolverem numa colaboração construtiva na implementação das acções, bem como na mobilização das capacidades específicas de investimento público-privado identificadas. Existe vontade política para harmonizar as políticas e os quadros jurídicos, bem como o ambiente de			

negócios para permitir o desenvolvimento da cadeia de valor necessária para melhorar o comércio transfronteiriço. Forte relacionamento construído entre as partes interessadas para apoiar o desenvolvimento da gestão transfronteiriça das florestas de miombo

3.f Sustentabilidade, replicabilidade

O projeto visa não só alcançar resultados imediatos, mas também estabelecer bases sólidas para a continuidade e expansão das atividades, promovendo o desenvolvimento sustentável nos setores-alvo e regiões envolvidas. Para garantir um impacto duradouro e significativo na economia, na sociedade e nos setores-alvo, as suas intervenções estratégicas foram cuidadosamente selecionadas com foco em três aspectos principais da sustentabilidade:

- **Alinhamento com Estratégias e Políticas de Desenvolvimento Nacional e Regional:**

O projecto está alinhado com as estratégias e políticas de desenvolvimento nacionais e regionais, incluindo o Plano Estratégico de Moçambique para o Desenvolvimento do Sector Agrícola (PEDSA II) e o Plano Nacional de Investimento do Sector Agrícola (PNISA II), bem como a Estratégia de Transformação dos Sistemas Agrícolas e Alimentares do Zimbabué (AFSTSZ). Este alinhamento garante que o projeto esteja em sincronia com as prioridades e objetivos definidos pelos governos destes países, aumentando a probabilidade de resultados sustentáveis.

- **Sustentabilidade Económica e Financeira:**

O projecto adopta abordagens baseadas no mercado para o desenvolvimento de cadeias de valor para sementes oleaginosas, cereais, frutas, sistemas agroflorestais, cereais e sementes oleaginosas. Isto inclui o fornecimento de insumos, organização e integração de produtores, capacitação para Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) e sua integração nos mercados regionais e internacionais. O objetivo é gerar rendimento sustentável para que as atividades iniciadas pelo projeto possam continuar a prosperar após o período de financiamento.

- **Sustentabilidade ambiental:**

O projecto também enfatiza a sustentabilidade ambiental, especialmente nas cadeias de valor visadas. Promove práticas agrícolas sustentáveis e ecologicamente corretas, com foco na agrossilvicultura. Estas práticas incluem melhorias na saúde do solo, reduzindo a necessidade de insumos químicos e criando habitats e fontes de alimento para a vida selvagem, contribuindo assim para a conservação da biodiversidade e para a saúde dos ecossistemas a longo prazo.

Ao alinhar-se com as estratégias nacionais, procurando a sustentabilidade económica e promovendo práticas sustentáveis, o projeto visa criar um impacto duradouro na economia, na sociedade e no ambiente.

3.g Plano financeiro

Consulte o Plano Financeiro (para macro-itens, por ano) presente no documento do projeto

A. MÉTODOS DE GESTÃO E EXECUÇÃO

É inerente ao projecto de facilitação do comércio que ambos os países estabeleçam contactos constantes e procurem definir uma compreensão mútua das oportunidades comerciais e abordar barreiras comerciais específicas. Isto, por sua vez, exige que as partes interessadas (públicas) em ambos os países reconheçam e respeitem a soberania do seu parceiro como um princípio orientador e uma medida de cortesia. Isto também significa que os decisores políticos de

ambos os países se absterão de acções (políticas, legislação) ou declarações que sejam consideradas desleais e implementarão em devido tempo os acordos que foram acordados, tais como, mas não limitados à adopção de acordos bilaterais em países nacionais. lei.

Como esta acção não envolve apenas representantes do sector público, mas visa facilitar o comércio que se refere ao sector privado e aos agentes económicos, é imperativo que estes últimos possam expressar as necessidades, e as considerações estão a ser consideradas pelas contrapartes públicas. Por sua vez, solicita-se que o sector privado assuma uma posição justa e equitativa relativamente ao maior desenvolvimento da cadeia de valor. A discrição deverá sempre ser usada quando as percepções do mercado ou informações do setor forem compartilhadas e quando for feita referência relevante às Regras da Chatham House. Isto refere-se ao princípio segundo o qual os participantes são livres de utilizar as informações recebidas, mas nem a identidade nem a afiliação do(s) orador(es), nem a de qualquer outro participante, podem ser reveladas.

Todas as partes devem concordar que o sucesso destas iniciativas depende do apoio conjunto e do compromisso sustentado. Portanto, já nas atividades do projeto existe a disposição para institucionalizar o diálogo entre as partes interessadas públicas e privadas relevantes.

A coordenação do projecto será organizada a vários níveis: (i) a nível bilateral, um Comité Ministerial, e (ii) a nível nacional, um Comité Directivo

Nível bilateral – Comité Ministerial

O Comité Ministerial (CM) será chefiado pelo Ministério do Comércio e Comércio (MIC, Secretário Permanente Jorge Jairoce) e pelo Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER, Florencia Cipriano), incluindo representação da FAO em ambos os países.

O Comité Ministerial é responsável pela orientação política e estratégica global no desenvolvimento do projecto transfronteiriço. Este Comité é presidido de forma rotativa e reúne-se regularmente uma vez por ano, fisicamente, ou ad-hoc, dependendo da urgência das questões apresentadas para discussão, seja online ou pessoalmente.

Propõe-se apresentar a este Comité Ministerial as recomendações do Comité Directivo do Projecto (CPS) que requerem decisão dos dois governos, bem como todas as acções que sejam de natureza estratégica para a implementação do projecto. As recomendações do MC serão apresentadas a cada governo ou autoridade delegada para aprovação final. Sempre que existam questões ou esclarecimentos necessários submetidos pelo CPS ao MC ou a critério deste último , os membros do CPS e especialmente o subgrupo de necessidades do sector privado podem participar na reunião como convidados.

Para apoiar o Comité Ministerial, a Unidade de Implementação do Projecto (UIP) servirá como Secretariado. As responsabilidades do Secretariado são: (i) Fazer a ligação com os participantes de ambos os países na identificação de questões relevantes (Agenda Anotada) que requerem decisão Ministerial, (ii) facilitar a convocação do Comité Ministerial e garantir a comunicação e participação eficaz de todos os membros, (iii) preparar relatórios e actas sobre as principais resoluções e directivas emanadas do Comité Ministerial, e (iv) estabelecer uma base de dados sobre as resoluções do Comité Ministerial, iv) melhorar a transmissão de conhecimentos do CPS e especialmente do subgrupo de necessidades do sector privado, v) prestam apoio geral para garantir que as questões levantadas pelo sector privado sejam abordadas de forma eficaz e sejam tidas em conta no processo de tomada de decisão.

• Comité Diretor – nacional

O papel do SC é fornecer orientação e coordenação geral do projecto e deve garantir que a posição do país seja claramente definida e expressa, garantindo a incorporação das necessidades do sector público e privado das diferentes entidades. Assim, durante as suas atividades, será a seu critério ou através do apoio da UIP a ligação com os SC identificados abaixo.

O Comité Directivo irá funcionar a quatro níveis: política, estratégia, implementação e necessidades do sector privado:

- Nível político: ICM, NDET, IPEME em Maputo e Harare. O projecto organizará conferências anuais de alto nível de visibilidade com a participação do MIC – MADER e dos chefes das agências implementadoras e da AICS.
- Nível estratégico: AICS, FAO e serviços descentralizados – provinciais, serão realizadas reuniões semestrais para orientar a estratégia do projecto considerando as oportunidades e evolução do projecto para as diferentes cadeias de valor
- Necessidades do Sector Privado (PSN): ICM, NDET, IPEME em Maputo e Harare e representantes das cadeias de valor visadas no âmbito do projecto (a confirmar) numa proporção proporcional de representantes do sector público e privado, quer pela instituição representativa (por exemplo, Confederação dos Associações Económicas (CTA, uma associação de produtores) ou uma entidade que possa representar legitimamente a cadeia de valor. Devem garantir que as necessidades, oportunidades e, se aplicável, as barreiras sejam adequadamente abordadas no projeto, tanto em termos de estratégia, política e implementação
- Nível do projeto - Comitê Diretor do Projeto (PSC). O CPS é liderado pelos membros do MC e os pontos focais do MIC são Rofino Bila e Lúcia e Kacu e a participação de; o Instituto Moçambicano dos Cereais (ICM, representado por Carlos Langa), a Direcção Nacional do Comércio Externo (NDET, representada por Beatriz Machava) e o Instituto de Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME, representado por Messias Cumbi), a seguir à FAO e à AICS, Coordenador do Projecto (CP), Provincial e parceiros de implementação, quando aplicável.
 - O objectivo principal do PSC é supervisionar e garantir a coordenação geral das actividades do projecto a nível nacional. O ICM, NDET, IPEME e DFC actuarão como Presidente do CPS numa base rotativa. A reunião será realizada no Zimbabué e em Maputo numa base rotativa.
 - Serão realizadas reuniões regulares (semestrais) e ad-hoc (com base nas necessidades) com todas as partes envolvidas no projecto e outras contrapartes governamentais relevantes (convidadas). O CPS garantirá a transparência dos processos de tomada de decisão liderados a nível nacional durante a implementação do projecto e garantirá que especialmente as questões levantadas pela PSN, a critério de ambas as entidades, sejam cobertas.
 - A nível operacional de implementação, o CPS, juntamente com a FAO e o CP, reunir-se-ão trimestralmente a nível provincial para preparar e rever planos de trabalho, partilhar informações, maximizar sinergias e complementaridades e encontrar oportunidades de colaboração durante a implementação do projecto.

- **Organização e Gestão de Projetos**

O Projecto será coordenado a nível nacional pela Representação da FAO em Maputo e Harare. Para coordenação e gestão do projecto, será criada uma Unidade de Implementação do Projecto (UIP).

O Coordenador do Projeto (PC) em cada país será responsável pela gestão diária do projeto de acordo com o plano de trabalho do projeto e o plano de trabalho anual aprovado. O PC, auxiliado por um Conselheiro Técnico Chefe (CTA) – que é um especialista em agronegócio, supervisionará todas as atividades do projeto nos locais selecionados e supervisionará diretamente a implementação do projeto nos locais selecionados em cada país. SC sobre questões gerais de implementação do projeto.

A Unidade de Implementação do Projeto incluirá:

Posição	Responsabilidade
Coordenador de projeto	Gestão diária das atividades do projeto e responsabilidade pelo desenvolvimento do plano de trabalho – gestão, aquisições, LoA ,
Especialista em Agronegócio	Promover medidas para aumentar a competitividade das MPMEs-agronegócios e ajudá-las a utilizar melhor o comércio como plataforma para o crescimento, melhorar o seu ambiente de negócios e concentrar-se no apoio e investimento nas capacidades técnicas e produtivas e nas competências de gestão empresarial para fins comerciais das MPMEs e do agronegócio atores.
Técnicos do Agronegócio	Os técnicos, que trabalham sob a supervisão do Especialista em Agronegócios, auxiliarão as MPME e os atores do agronegócio na conscientização e na implantação do conjunto de instrumentos necessários ao cumprimento das regras e regulamentos para o comércio transfronteiriço.
Especialista em Facilitação Comercial	Atua como ponte entre a política e os especialistas do agronegócio e sugere e implementa medidas concretas para facilitar uma melhor gestão dos processos de compensação – manejo, certificação, entre outros. O Especialista contribui para a abertura de novas oportunidades de marketing e realiza todas as pesquisas e análises de dados comerciais, ao mesmo tempo que implementa sistemas de garantia de qualidade, incluindo, entre outros, protocolos de exportação fitossanitários, desenvolvimento de regras de rastreabilidade,
Especialista em políticas	Identifica e traduz eficazmente o comércio internacional, as políticas relacionadas com o comércio e os acordos comerciais multilaterais em regras e regulamentos nacionais, reduzindo as barreiras relacionadas com o comércio, melhorando um ambiente propício à implementação de políticas comerciais sólidas (políticas, leis, regulamentos de facilitação do comércio).
Economista	O Economista irá monitorar e avaliar as políticas e práticas comerciais, especialmente no que se relacionam com os custos comerciais e a capacidade de comércio, tanto para aspectos políticos como para o agronegócio. O escopo incluirá desenvolvimentos nacionais, regionais e globais. Entre outros, o Economista centrar-se-á nos regimes comerciais, esquemas de incentivos à exportação, investimentos estrangeiros,
Especialistas em Comunicação	O Especialista desenvolve e implementa a estratégia de comunicação do projeto junto de todos os diferentes beneficiários, divulga histórias de sucesso e lições ao público em geral e aos meios de comunicação social.
Assistente de programa	O Assistente trabalha e dá suporte aos membros da Equipe do Projeto no desenvolvimento e implementação do projeto. Garante funções-chave, como suporte operacional à gestão de projetos, suporte administrativo, construção de conhecimento e suporte à gestão financeira.
MEU	Garante que o impacto seja medido e gerenciado. Responsável por observar e garantir insumos oportunos e de alta qualidade, e por garantir que um projeto mantenha sua visão estratégica e que suas

	atividades resultem na realização dos resultados pretendidos em uma entrega econômica e oportuna.
Especialistas	Um conjunto de peritos, para peritos de curto prazo, estará disponível mediante pedido para cobrir diferentes especialidades nas intervenções do projecto em relação às cadeias de valor dedicadas (disposições da AfCFTA para cadeias de valor dedicadas, protocolos de produção seguindo requisitos de certificação, análise comercial, ...) .

Além disso, a nível central, a coordenação com a AICS e o PSC - MC será assegurada pelo Escritório de Representação da FAO em Maputo e Harare. Este escritório será responsável pelas operações, administração e finanças, recursos humanos, compras, logística e M&A, seguindo as regras e procedimentos da Organização.

- **Aquisições e Gestão Financeira**

A fim de gerir e mitigar os riscos ao longo do ciclo do projecto, é criado um quadro de controlo interno com clara segregação de funções e responsabilidades, sob a supervisão directa do Representante da FAO. O Coordenador do Projecto, o Oficial de Operações e o Oficial Financeiro apoiarão esta estrutura existente. Os procedimentos padrão de aquisição e financeiros da FAO, um pilar avaliado pela UE, serão mantidos durante todo o ciclo do projecto.

Todos os processos financeiros e de aquisição serão monitorados de perto para garantir a relação custo-eficácia, conformidade e transparência durante a implementação do projeto. Isto irá garantir que sejam implementadas estratégias apropriadas para mitigar quaisquer ameaças emergentes à implementação bem sucedida do projecto, de acordo com as normas da FAO, os processos de planeamento de trabalho e orçamentação são anuais e acompanhados por um plano de aquisições. O Comité Técnico do programa será regularmente informado sobre o estado do projecto e da implementação do orçamento para orientação apropriada sobre as medidas a serem tomadas se necessário. Da mesma forma, todos os parceiros de implementação e principais partes interessadas serão mantidos informados para uma colaboração e coordenação eficazes.

B. ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DE RESULTADOS

O programa estabelecerá um sistema global conjunto de monitorização e avaliação (M&A) baseado em resultados, destinado a monitorizar insumos e produtos e avaliar os resultados em conjunto com a ONUDI e harmonizado entre os diferentes parceiros de implementação.

O sistema de M&A da FAO será estabelecido com base no quadro lógico do programa, apresentado no Ponto 16.6, onde os indicadores estão alinhados com o sistema global de M&A acima mencionado, evitando assim a duplicação de relatórios e através de procedimentos internos de auditoria.

Para este efeito, durante a fase inicial, o quadro lógico do projecto , incluindo indicadores e metas, será ainda mais aperfeiçoado para monitorizar de perto o progresso das actividades da FAO.

A FAO utilizará um Sistema de Informação de Gestão (SIG) com o objectivo principal de melhorar as funções de gestão de planeamento, controlo, monitorização e tomada de decisões. O sistema fornecerá uma plataforma para entrada de dados a partir do nível de implementação e uma base de dados para todas as actividades e beneficiários do projecto.

O sistema de monitorização KOBO desenvolvido para monitorizar a assistência prestada aos agentes da cadeia de valor económico será adaptado a este projecto. A utilização do MIS irá melhorar as actividades de planeamento; recursos e tempo; monitorar e controlar e facilitar a tomada de decisões técnicas e estratégicas. Assim, o sistema contribuirá para:

- Coleta oportuna de dados e troca de informações;
- Abrangência de informações e dados em todos os níveis;
- Nível adequado de detalhe das informações e dados (incluindo informações GIS);
- Utilização de ferramentas adequadas de recolha, processamento e armazenamento de dados;
- Aplicação de formatos, ferramentas e meios apropriados para os dados, para permitir uma troca de dados tranquila;
- Criação de uma base de dados forte e versátil das atividades e beneficiários do projeto;
- Fornecer evidências para a orientação do programa e a tomada de decisões.

A monitorização do progresso e do desempenho será realizada semestralmente em correspondência com o calendário de relatórios da FAO , através de planos de trabalho e relatórios.

A monitorização e avaliação do projecto centrar-se-ão nos produtos e resultados específicos que contribuirão para os resultados e impacto do projecto. Os indicadores de resultados são indicados no quadro lógico .

A FAO realizará visitas conjuntas de monitorização com a participação da equipa da AICS e das autoridades locais centrais e provinciais.

O Coordenador do Projeto é responsável pelo monitoramento e avaliação do programa da FAO, apoiado pela seguinte equipe:

Um Oficial Sênior de M&A/MSI que cobrirá tanto o Zimbabué como Moçambique será responsável pela monitorização e avaliação global das actividades do projecto e dos resultados esperados em apoio à gestão. O Oficial realizará visitas frequentes às áreas do projecto para monitorizar o progresso e o desempenho em comparação com as informações na base de dados, garantindo o funcionamento eficiente do MIS. O profissional também garantirá a coordenação com o monitoramento global do programa.

O projecto irá preparar relatórios sintéticos de progresso técnico, a serem partilhados pelo PC, pelo responsável financeiro, pelos responsáveis de programas e operações e pelas partes interessadas durante o comité técnico de seis meses. Um relatório anual será produzido de acordo com os requisitos contratuais e apresentado ao Comitê Técnico do Projeto e à AICS. Este relatório irá descrever o estado de implementação do projecto e o progresso em termos de resultados alcançados, com base nos indicadores e no relatório financeiro, com base no orçamento acordado.

O projeto entregará os seguintes relatórios:

- Relatório inicial contendo identificação detalhada de cadeias de valor selecionadas e áreas geográficas críticas, linha de base e metas; beneficiários (públicos e privados).
- Um relatório informativo semestral será submetido ao comité técnico descrevendo as principais realizações físicas e uma estimativa do progresso financeiro considerando as despesas reais, compromissos suaves e duros.
- Relatórios narrativos anuais de progresso e relatórios financeiros em inglês, em linha com as suas obrigações contratuais. O primeiro período de relatório abrangerá o período compreendido entre o início da ação e 31 de dezembro de 2026. Posteriormente, o relatório financeiro anual abrangerá o período de janeiro a dezembro (ano civil). Este relatório deve ser apresentado no prazo de 60 dias a partir do final do período de relatório. O relatório financeiro estará disponível em março após o final do período do relatório.

- Relatório final: o relatório final avaliará, de forma concisa, até que ponto as atividades programadas foram realizadas, os resultados produzidos e o resultado alcançado em relação ao que foi planejado. O relatório também apresentará recomendações para quaisquer atividades futuras e ações de acompanhamento a serem tomadas e será partilhado juntamente com as lições aprendidas com outros doadores e partes interessadas que operam em Moçambique.

C. ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO INSTITUCIONAL

O objectivo da estratégia de comunicação é desenvolver uma visão comum de como a comunicação atingirá os objectivos. A estratégia de comunicação incluirá metas globais e comunicação interna e externa. Procuraremos uma coordenação estreita com a AICS no planeamento e implementação da estratégia de comunicação para que a mensagem e os calendários da campanha correspondam.

Um grande foco será em como envolver as pessoas nas comunidades e como envolvê-las. A comunicação será desenvolvida para:

- Informar e dialogar, em todas as fases, sobre os objetivos e atividades em curso do projeto para as partes interessadas relevantes, especialmente o governo, e os beneficiários (pessoas e comunidades), garantindo que estes estejam plenamente informados para tomar decisões sobre a sua participação
- envolvidos, bem como garantir que sejam acessíveis nos idiomas e meios de comunicação locais
- Aumentar o conhecimento sobre os efeitos positivos da silvicultura para as comunidades e partes interessadas na região (nível paisagístico e benefícios económicos individuais)
- Envolver partes interessadas importantes, incluindo o governo, no processo e torná-los colegas de trabalho do projeto, dando-lhes compreensão e conhecimento para acompanhar as metas e o progresso das realizações do projeto
- Envolver pessoas e comunidades no projeto e torná-las parte do possível desenvolvimento da região.

Os grupos-alvo serão definidos durante a preparação da estratégia. Prevemos uma variedade de partes interessadas, incluindo beneficiários, comunidades (como um grupo), outras partes interessadas, governo, instituições de investigação, sociedade civil, escolas, organizações internacionais, financiadores, comerciantes/compradores, público em geral e meios de comunicação social.

A estratégia incluirá mecanismos de envolvimento para cada grupo, descrevendo o objectivo específico do envolvimento e canais e métodos viáveis de comunicação, conteúdos, calendário, métodos e responsabilidades (o quê, quando, como e quem). Será preparado um kit de comunicação para apoiar a implementação da estratégia. Serão aplicados vários métodos de comunicação, incluindo reuniões e modelos de diálogo, eventos de envolvimento; website, e-mail, mídias sociais, boletim informativo, imagens, registros em vídeo de eventos e reuniões, Storytelling - contar histórias ao longo da "estrada do desenvolvimento", vans de vídeo, pesquisas, telefonemas, anúncios e muros de informações.

As lições aprendidas e as histórias de sucesso serão partilhadas através dos meios de comunicação social e dos parceiros do projecto e da rede de partes interessadas. As redes sociais serão utilizadas ativamente, com base numa estratégia específica de redes sociais, para uma maior visibilidade do projeto e para estabelecer um fórum de discussão interativo.

Um plano de comunicação será desenvolvido. O plano será revisto regularmente como parte do processo anual de planeamento de acção, com base nas lições aprendidas no projecto e noutros projectos no âmbito da FAO-AICS.

Para a fase de linha de base/fase inicial do projeto, serão apresentadas apenas as metas gerais. Nesta fase, será dada especial atenção à comunicação com as comunidades, uma vez que são elas as principais partes interessadas neste processo. As lições dos exercícios anteriores mostraram que a equipa do projecto não deve criar expectativas irrealistas numa fase inicial para evitar frustrar as comunidades que não são seleccionadas para participar.

Após a conclusão da linha de base e a selecção das comunidades, o material de apresentação inicial do projecto será mais detalhado para informar os beneficiários e as comunidades sobre os detalhes do projecto e procurar a sua adesão. Questões importantes que serão consideradas incluem:

- Siga as melhores práticas sobre FPIC
- Desenvolver materiais audiovisuais e manuais para pessoas analfabetas, por exemplo, cartoons especiais de relevância cultural (simples e sem muitos detalhes) e spot de rádio. Serão produzidos contextualizados na realidade local e (culturalmente adequados) para facilitar a interpretação das comunidades
- Algum material será elaborado para focar especialmente nas mulheres e nos jovens, destacando a sua importância e focando no seu empoderamento para incentivá-los a aderir ao projeto.
- O material será produzido através de consultas com ambos os países e com a AICS para garantir que todos partilhem a opinião e apoiem a mensagem.

D. SIGLAS

ONPF	Organização Nacional de Proteção Fitossanitária
AfCFTA	Área de Livre Comércio Continental Africana
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
UE	União Europeia
NAIP	Plano Nacional de Investimento Agrícola
APIEX	Agência de Promoção de Exportações e Investimentos de Moçambique
microfone	Ministério do Comércio e Comércio – Moçambique
PEDSA	Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Sector Agrícola
PNISA	Plano Nacional de Investimento do Setor Agrícola
ICM	Instituto Moçambicano de Cereais – Moçambique
CTA	Confederação das Associações Económicas – Moçambique
NDET	Direcção Nacional do Comércio Externo – Moçambique
FABRICANTE	Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural – Moçambique
IPEM	Instituto de Promoção das Pequenas e Médias Empresas
PSC	Comitê Diretor do Projeto
MC	Comité Ministerial
CCV	Comité da Cadeia de Valor
computador	Coordenador de projeto
PSN	Necessidades do setor privado
UIP	Unidade de Implementação do Projeto
CTA	Consultor Técnico Chefe
TPF	Quadro de Política Comercial
Olá	De mãos dadas

E. LISTA DE ANEXOS

Marque os documentos anexados com um X na primeira coluna. Não exclua as linhas restantes.



	A. Solicitação do país parceiro (<i>carta, programa nacional, acordo-compromisso</i>)
	B. Carta de transmissão do órgão executor (<i>IO, entidade pública do país</i>)
	C. Documento do projeto (<i>completo com quadro lógico, com indicadores de linha de base e meta, plano financeiro e cronograma</i>) no idioma alvo, com data, assinatura e carimbo da autoridade da contraparte
	D. Projeto de Acordo de Financiamento – A. Acordo de Parceria Bilateral (em formato Word editável)

Lugar e data:

