



A AGRICULTURA RENTÁVEL FAZ-SE COM CIÊNCIA

Por: Estêvão Silvestre Cambindja
Chaves, Coordenador do PDAC

Página. 2

CORREDOR B

Entrevista com Marc Lacharme,
líder da equipa da BRLI/SIRIUS

Página. 10

A MULHER NO AGRO NEGÓCIO VERSUS DESENVOLVIMENTO

Por: Julia Quitócuá, Especialista de
Salvaguardas Sociais

Página. 19

A AGRICULTURA RENTÁVEL FAZ-SE COM CIÊNCIA

Por: Estêvão Silvestre Cambindja Chaves, Coordenador do PDAC



Estêvão Silvestre Cambindja Chaves
Coordenador do PDAC

Angola vive um momento em que o Agronegócio está a ser privilegiado com várias e excelentes oportunidades, o que não se verificava em décadas anteriores.

Os investimentos públicos do Governo angolano têm-se alargado com celeridade ao campo e, em paralelo, a aposta do PDAC no reforço da capacitação, na ciência e tecnologia, em parceria com equipas de assistência técnica e institutos nacionais de investigação, parecem estar em coordenação com a estratégia nacional.

O PDAC, na sua génese, carrega consigo inúmeras virtudes de extrema importância para o crescimento qualitativo e quantitativo da Agricultura em Angola, das quais gostaria de realçar as seguintes:

O financiamento à cadeia de valor, e não só à produção. O agronegócio só terá sucesso se as cadeias de valor estiverem devidamente estruturadas. Falamos aqui da academia, desde a formação básica, técnico-profissional, ensino médio e superior, da Investigação, produção, industrialização e do comércio.

01

Uma segunda grande virtude é a Investigação, onde o Projecto na sua Subcomponente 3.2 – Investigação e desenvolvimento, traz mais valias no que concerne ao fortalecimento das competências do Instituto de Investigação Agrícola - IIA, do Instituto de Investigação Veterinária - IIV e do Instituto Nacional do Café - INCA, em parceria com o sector privado, instituições de ensino e investigação nacionais e internacionais, começando pela formação dos beneficiários, de forma a apostar-se em variedades melhoradas (Híbridos e mudas e ovos, certificados), bem como pacotes tecnológicos a serem introduzidos em projetos de produtores beneficiários.

02

A terceira grande virtude dentre várias, é proporcionar consultoria grátis, por especialistas nacionais e estrangeiros, aos produtores no que toca à elaboração de Planos de Negócio, bem como no acompanhamento técnico, desde a sementeira até à comercialização.

03

Abordamos ainda a extensão rural, enquanto factor fundamental para que se cumpra com o objectivo primordial do Projecto que é o aumento da produtividade e o acesso aos mercados.

04

Das seis fileiras apoiadas pelo PDAC (Milho, feijão, soja, café, frango e ovos), quero aqui destacar duas de extrema importância: o milho e a soja.

Destaco estas duas culturas por serem de grande relevância para alavancar o sector industrial, bem como o sector pecuário, enquanto matéria-prima base para a indústria de rações.

Focar o desenvolvimento das fazendas e, particularmente dos projectos do PDAC em ciência e tecnologia, com compromisso social e ambiental, é uma clara aposta na

durabilidade e sustentabilidade do negócio agrícola e da prosperidade económica do país

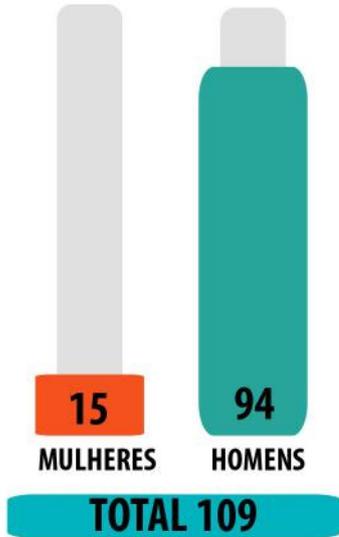
O uso eficiente e inteligente da água, dos insumos e o reforço de padrões de qualidade e certificação conduzem a mais e melhor saúde para as comunidades - seja por meio do consumo interno de produtos frescos, seja pelo aumento da qualidade, quantidade e variedade.

Estes são alguns exemplos dos desafios e aspirações do PDAC para os quais, a ciência e a tecnologia têm necessariamente que contribuir. #

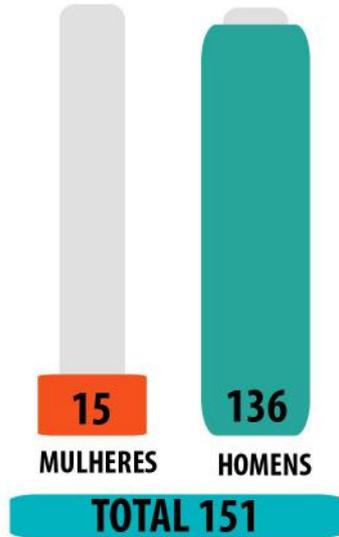


260 Beneficiários Capacitados

CORREDOR A



CORREDOR B

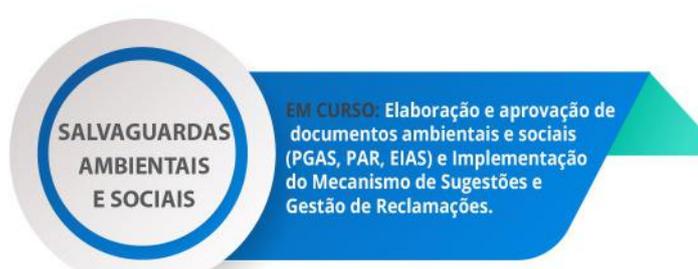


40

Elaborados 40 Planos de Negócios



PREVISÃO DE DESEMBOLSO



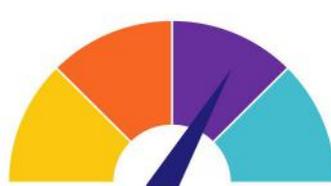
USD 22.831.322,14

Banco Mundial

(Vinte e Dois Milhões, Oitocentos e Trinta e Um Mil, Trezentos e Vinte e Dois Dólares e Catorze Cêntimos) que correspondem a 17,56% do total do empréstimo.

25.904.166,75 USD (Vinte e Cinco Milhões, Novecentos e Quatro Mil, Cento e Sessenta e Seis Dólares e Setenta e Cinco Cêntimos) que corresponde a 11,39% do total do financiado.

AQUISIÇÕES: Processo de contratação da equipa da UIP em fase final.



USD 3.072.844,61

Agência Francesa de Desenvolvimento

(Três Milhões, Setenta e Dois Mil, Oitocentos e Quarenta e Quatro Dólares e Sessenta e Um Cêntimos) equivalente a 3,16% do valor do empréstimo.

OS TRABALHOS DO PDAC NO CUANZA SUL

POR: Margarida João de Almeida, Representante Provincial do PDAC no Cuanza Sul



Margarida João de Almeida
Representante Provincial do PDAC no Cuanza Sul

Com mais de 220 Manifestações de interesse nos Municípios do Amboim, Quibala, Mussende, Libolo, Quilenda e Waco Cungo, a província possui 14 Planos de Negócios nas áreas de produção e de transformação da cadeia de valor do milho, feijão, soja, café, ovos e frangos. Sendo o Amboim o Município que apresenta maior número de Manifestações de Interesse.

Estes Planos de Negócios situam-se maioritariamente na janela grande de financiamento.

A PARTICIPAÇÃO FEMININA

No Município do Waku Cungo deparamos com um projecto para a janela pequena, pertencente à primeira proponente de sexo feminino, de nome Maria Paulino. Esta possui um Plano de Negócios em fase muito avançada.

O PDAC reconhece o valor da capacidade produtiva apresentada pela mesma, que inclui máquinas, infraestruturas, utensílios, oferecendo igual valor sem que o Banco participe.

Devido ao péssimo estado da via de acesso com cerca de 13 Km, a Senhora Maria Paulino, por meios próprios, reabilitou 3 pontecos e construiu uma ponte, a fim de facilitar a evacuação dos seus produtos e os da vizinhança.

De entre outros, produz milho, feijão e batata doce.

Outros Planos de Negócios demonstram que a actividade agrícola é promissora na região.

Destacamos aqui o de descasque de café no Amboim, pelo Sr. Herculano, que compra a produção do café, aos produtores, descasca e vende o café descascado a uma empresa que faz a torra e moagem.

A representação provincial do PDAC tem ultrapassado com sucesso algumas limitações em registos de Manifestações de Interesse.

Se inicialmente os proponentes não apresentavam a totalidade da documentação exigida pelo PDAC, devido à dificuldade em possuir o título de concessão de terras e também de obter os 10% em valores para garantia hoje, com apoio das autoridades locais, temos paulatinamente ultrapassado estas situações.



OS ESFORÇOS DESENVOLVIDOS PELO PDAC NÃO FORAM EM VÃO, POIS BREVEMENTE INICIAREMOS FINANCIAMENTOS.



Com o objectivo de constatar as actividades realizadas nos empreendimentos e adoptar uma nova dinâmica em avaliar os Planos de Negócios, de 3 á 7 de Maio o PDAC encabeçou uma equipa Multisectorial (BFA, BANCO SOL, FUNDO DE GARANTIA DE CRÉDITOS, TSP) que visitou 13 Planos de Negócios de produção de ovos, Milho, fuba, Café, feijão e descasque do café, nos Municípios do Amboim, Quibala e Waco do Cungo. De informar que, entre os 13 Planos de Negócios, 1 na Quibala está a ser avaliado junto ao Banco para um breve Financiamento na Janela Grande.

Os proponentes mostraram a sua satisfação e felicitaram calorosamente o PDAC por ter proporcionado a oportunidade de aproximação às instituições financeiras. De igual modo, as instituições financeiras ficaram regozijadas pela nova experiência.



MESA REDONDA SOBRE ALIANÇAS PRODUTIVAS REALIZADA EM QUIBALA, CUANZA SUL

No quadro das actividades da Subcomponente 1.1 - “Fortalecimento de Qualificações, Produtividade e Comercialização” e 3.1. no quadro do reforço e promoção de alianças produtivas, através de mecanismos de diálogos privado-privados, o Projecto de Desenvolvimento da Agricultura Comercial - PDAC, promoveu a 26 de Maio último, uma mesa redonda com produtores do sector da agricultura e agronegócio.

O encontro decorreu na Fazenda NOVAGROLIDER em Quibala e permitiu reforçar o diálogo sobre o sector do agronegócio e discutir formas de promover alianças produtivas, através de mecanismos de diálogos privado-privado, permitindo recolher subsídios para o desenvolvimento da agricultura comercial em Angola.



Confirme de seguida as impressões dos participantes sobre os trabalhos do PDAC na Província do Cuanza Sul





António Bravo Neto

Já produzo café e com o PDAC, pretendo alavancar a área dos cereais e, em particular, o milho. Pretendo também construir uma fábrica de ração.

Estou a desenvolver este projecto em colaboração com a minha comunidade, de onde espero receber a matéria-prima. Numa das minhas passagens pela Direcção da Agricultura, no Sumbe, recebi informação sobre o PDAC, imediatamente apresentei a minha candidatura. Na sequência, estou a ter a oportunidade de poder dialogar com a equipa de assistência técnica, na preparação do meu Plano de Negócios.

Esta é uma experiência preciosa, o trabalho de parceria, em que os técnicos ouvem as minhas ideias e têm me ajudado a pensar sobre o meu negócio. Há uma grande dificuldade de acesso a financiamentos suportáveis. O PDAC dá essa possibilidade. Acredito que poderei alcançar os meus objectivos.

Fazenda Canhima, Comuna do Lonhe, Quibala, Cuanza Sul



Lucinda Amado de Castro Cunha

Estou ciente de que ao apostar na agricultura fiz a aposta certa, é o amor à camisola. A minha lição de vida é de não parar e esperar com a mão estendida. A agricultura não é problema, mas sim a solução de Angola.

Temos tudo aqui dentro. Produzo café, milho e feijão, mas depois de ser devidamente orientada pela equipa de assistência técnica, quero apostar no milho. Com o que aprendi sei que apostando no milho poderei alavancar o café. Muitos de nós não estamos capacitados para gerir.

Trabalhar com o PDAC é muito bom porque antes de implementar o projecto estou a receber formação e trabalhei seriamente com a equipa de assistência técnica.

Esse trabalho de assistência com consultores é bom para nos orientar.

Fazenda Gisela, Município do Amboim, Gabela, Cuanza Sul



Damilton Rodrigues António

Acabei de concluir o meu processo de candidatura ao PDAC, foi um processo ágil e a equipa de consultores foi exemplar, foi uma experiência única.

Particpei na Mesa redonda sobre alianças produtivas e observo que o erro do outro não pode ser o nosso erro.

Desenvolver sinergias com outros produtores da região tem sido louvável, estamos a aprender. Na sequência, criamos um grupo nas redes sociais onde trocamos experiências, mas, a ideia das mesas redondas para estarmos próximos mostra-nos como pensamos que sabemos tudo e às vezes não sabemos nada.

Acima de tudo, estamos a ouvir muito, a conversar e trocar ideias.

Fazenda INA, Fazenda DRA, Wako Cungo, Cuanza Sul



Olga Serafim

Estou a fazer agricultura por curiosidade, mas observo que hoje a agricultura não se faz só disso. Eu produzo milho, feijão, café e batata rena, mas com o PDAC estou convicta que posso avançar muito mais.

O PDAC é um projecto muito bom, para mim veio mesmo a calhar. Vejo que é importante ter acompanhamento, sem isso fazemos muita coisa errada. Herdei a Fazenda dos meus pais, mas tenho procurado melhorar o que sei da tradição. A agricultura hoje envolve saber e pressupõe solicitar colaboração de quem sabe. Tenho sido bem elucidada sobre isso e gostava que estas grandes fazendas da nossa região continuassem a nos ensinar e a apoiar, tal como fez o Senhor João Macedo da Fazenda Nova Agrolider e outros participantes da mesa redonda.

Eles até podem ser os nossos líderes e mostrar-nos o caminho.

Fazenda Huamba, Gabela, Cuanza Sul



Eng. João Macedo

Sem Conhecimento não há sucesso.

Por isso, como temos a vertente promoção da agricultura nacional e não pensamos só em nós, mas queremos o desenvolvimento dos empresários da região achamos por bem colaborar com o PDAC. Gostava que a agricultura em Angola tivesse sucesso.

Educação e desenvolvimento das tecnologias e fazer o conhecimento chegar aos pequenos e médios produtores será a melhor forma de ajudar as pessoas a alavancar a economia.

Não se pode fazer agricultura querendo estar fora dela, só se consegue ter sucesso quando temos alguém com conhecimento para o efeito. Agricultura comercial implica aposta na formação, no conhecimento e nas tecnologias é por isso que queremos colaborar e estar disponíveis para mostrar o nosso saber e a nossa experiência.

Administrador da Fazenda Nova Agrolider



Adelaide Bernardo

Sou de Luanda e trabalho no sector da agricultura há 29 anos.

A minha empresa veio com a missão de ouvir as várias intervenções porque já trabalhamos com alguns produtores desta região.

Estou convicta de que a agricultura comercial é uma bênção para Angola.

Ouvi bem o que os prelectores recomendaram, não tenho dúvidas de que a formação e aposta nas tecnologias é o caminho.

Muitos produtores actuam no sector sem conhecimento, portanto, o saber fazer e fazer de forma adequada, ajuda a melhorar a produção nacional.

Empresa VERANOVA, Agronegócio, Luanda



Mesa redonda Cuanza Sul

CORREDOR B

ENTREVISTA com Marc Lacharme, líder da equipa da BRLI/SIRIUS

ACHAMOS QUE
ESTAMOS A CUMPRIR
COM O OBJECTIVO
PARA O QUAL FOMOS
CONTRATADOS



Marc Lacharme
Líder da equipa da BRLI/SIRIUS

Marc Lacharme, é Chefe da equipa BRLi/Sirius, empresa contratada para prestar assistência técnica ao PDAC no Corredor B - Província do Cuanza Sul. Durante a nossa conversa reiterou que vai cumprir com o contrato firmado com o PDAC enfatizando o seguinte: "achamos que estamos a cumprir o nosso objectivo vamos entregar até 30 de Junho de 2021, 25 Planos de Negócio, sendo que até ao momento já dispomos de planos 14 elaborados e aprovados pelo PDAC. Destes 3 já foram remetidos ao Banco".

PDAC: Qual é a estratégia de intervenção da BRLi/Sirius para a implementação da Assistência Técnica ao PDAC no corredor B?

Marc Lacharme: A presença da BRLi/Sirius no PDAC resulta de um concurso público lançado em Novembro de 2020 que definia claramente a lista de missões, os objectivos a alcançar pelo Provedor de Serviços e a composição da equipa de consultores a ser apresentada.

Como provedor de serviço a BRLi/Sirius tem que corresponder ao seu papel na íntegra e até acima dos compromissos contratuais que foram assumidos.

Em relação à estratégia de intervenção, no contexto de um contrato de assistência técnica com objectivos muito ambiciosos, o primeiro critério é a qualidade dos recursos humanos mobilizados. Procurou-se uma equipa mista composta por especialistas nacionais e internacionais de qualidade e que respondem aos critérios exigidos. A equipa apresentada foi, logo no início, composta por consultores com experiência reconhecida em relação às exigências de cada perfil.

Outro elemento da estratégia é conseguir formar uma única equipa, unida, mas com elementos intercambiáveis. Cada um foi recrutado pelas suas habilidades específicas, mas o trabalho a ser feito consiste mais em fornecer assistência técnica multisectorial aos produtores do que apenas numa safra ou actividade.

Assim, de forma geral, um Plano de Negócios aborda várias cadeias de valor, assim como assuntos relativos à produção, processamento, armazenamento e comercialização e, enfim, análises económicas.

O desenvolvimento dum Plano de Negócios deve resultar de um trabalho colectivo do qual diferentes especialidades devem participar.

Nesse objectivo, foi decidido realizar rapidamente reuniões internas da equipa, muito regulares, mas também workshops com duração de até uma semana para permitir abordar colectivamente assuntos muito diversos, técnicos, económicos, tanto de planos de trabalho, como de ferramentas e métodos de trabalho.

>>> Inicialmente, tendo em conta os constrangimentos do confinamento e a ausência dos consultores internacionais, assim como a limitação de meios disponíveis foram constituídas duas equipas de três peritos nacionais, cada uma para iniciar rapidamente contactos com os candidatos.

Depois do início de 2021, estas duas equipas foram mantidas, mas com a participação constante dos especialistas internacionais que se inseriram nos trabalhos em curso no início de 2021 para depois tomar parte mais preponderante na elaboração de alguns Planos de Negócios.

Mesmo assim, a produção de Planos de Negócios era demasiado lenta em relação aos objectivos.

Desde início de Abril, a equipa foi reorganizada em dois grupos: especialistas de campo e backstopping.



>>>

O GRUPO DE ESPECIALISTAS DE CAMPO É CONSTITUÍDO POR 5 CONSULTORES (4 ESPECIALISTAS DE CADEIA DE VALOR E O ESPECIALISTA AMBIENTAL E SOCIAL).

OS MEMBROS DO GRUPO SÃO ESPECIFICAMENTE RESPONSÁVEIS POR:

-
1. Contactar os candidatos;
 2. Avaliar os critérios de capacidade, seriedade da Manifestação de Interesse, critérios de elegibilidade;
 3. Colectar informações para desenvolver Planos de Negócios (de acordo com um novo questionário desenvolvido na mesma época);
 4. Efetuar fotos de infraestruturas, equipamentos e terrenos da fazenda;
 5. Negociar com os candidatos as várias alternativas técnicas e económicas a escolher (fase de negociação);
 6. Identificar pontos GPS e realizar trabalho cartográfico (via Google Earth) e, finalmente, depois da formulação do Plano de Negócios;
 7. Explicar o procedimento para a elaboração dos Planos de Negócios em detalhe
 8. Conseguir a validação e o compromisso da parte do candidato.



O grupo de backstopping é constituído pelos restantes consultores, incluindo o chefe da equipa, e é responsável pela formulação e finalização dos Planos de Negócios com base nas informações vindas do campo e por seguir um processo de troca constante de informações com especialistas de campo. O Especialista em monitoramento/avaliação, cuja função é essencial para o sucesso da missão BRLi/Sirius, foi integrado no backstopping.

Outro ponto importante da estratégia da BRLi/Sirius é a decisão de posicionar as equipas na área de trabalho.

Essa estratégia realmente entrou em vigor somente a partir de meados de Abril de 2021, porque havia necessidade de encontrar, reabilitar e mobiliar alojamentos em Quibala e Gabela para acomodar os consultores. A BRLi/Sirius acredita que com a presença quase permanente dos seus consultores na área de trabalho, irão fortalecer-se as relações da equipa com as administrações locais, serviços agrícolas, mas sobretudo com os potenciais candidatos.

O ÚLTIMO PONTO DA ESTRATÉGIA BRLI/SIRIUS FOI A PRIORIDADE QUE SE TEM DADO À QUALIDADE EM DETRIMENTO DA QUANTIDADE. ISSO POR VÁRIAS RAZÕES:

- A necessidade inicial de algum aprimoramento dos consultores no que diz respeito ao trabalho a ser realizado e em assuntos técnicos e financeiros;
- A procura de credibilidade em relação aos parceiros, em primeiro lugar o PDAC, mas também os bancos e os próprios candidatos. Quando os candidatos ficam satisfeitos com os Planos de Negócios formulados, dão a conhecer às pessoas de sua relação. Isso é um anúncio gratuito para a equipa BRLi/Sirius e facilita candidaturas de novas pessoas;
- A qualidade dos Planos de Negócios é um factor positivo pela validação pelo CTI e pelos bancos;
- Faz parte da missão da BRLi/Sirius acompanhar a implementação dos Planos de Negócios. A implementação e o acompanhamento serão tanto mais fáceis, quanto os Planos de Negócios forem detalhados e perfeitamente desenhados, seguindo dados reais e/ou tecnicamente alcançáveis e financeiramente válidos. BRLi/Sirius comprometeu-se a não apresentar estudos irrealistas, conforme alguns a que teve acesso;
- A estratégia escolhida e acima apresentada foi e ainda é muito exigente e resultou, com certeza, num certo atraso na apresentação ao PDAC de Planos de Negócios. Portanto, começa a dar reais resultados e tais padrões de qualidade devem ser mantidos no futuro, mas com aumento e regularidade dos resultados quantitativos.



PDAC: Como têm decorrido os trabalhos de assistência técnica?

Marc Lacharme: O trabalho decorreu no início com muitas dificuldades devido à pandemia de COVID 19 e muitas pressões da parte do PDAC, nem sempre justificadas.

O nosso contrato iniciou em Julho 2020, mas

o primeiro mês serviu para uma formação no software RuralInvest e os trabalhos de campo só iniciaram em Agosto.

Como a fronteira estava fechada até meados de Setembro e era necessário ter visto de trabalho, os consultores internacionais, e particularmente o chefe da equipa, ficaram fora do país durante todo o primeiro semestre.

>>>

Só podiam dar conselhos e/ou diretivas aos consultores nacionais através duma reunião semanal via Zoom. No início o PDAC pediu à equipa BRLi/Sirius para apresentar 3-4 Planos de Negócios antes do fim de setembro, a partir duma lista de 6 proponentes seleccionados pelo PDAC. Os consultores da BRLi/Sirius se focalizaram, num primeiro passo, nesses candidatos. Contudo, notou-se rapidamente que não eram candidatos muito sérios, os estudos de viabilidade disponíveis eram irrealistas, o que fez com que a equipa perdesse

tempo, não tendo conseguido apresentar nenhum Plano de Negócio.

Portanto, no final de Setembro as duas equipas de consultores locais já tinham um certo conhecimento da zona e começaram a encontrar proponentes mais interessantes dentro da lista de Manifestações de Interesse apresentada pelo PDAC ou através de encontros fortuitos.

A partir de Setembro reiniciou-se um novo trabalho, quase a partir de zero, mas já com melhor identificação/conhecimento dos constrangimentos e das reais capacidades dos candidatos. Encontramos os seguintes desafios:

- As Manifestações de Interesse apareciam como simples pedidos de ajuda. Não havia o entendimento de que beneficiar do financiamento do PDAC é um compromisso sério;
- O nível técnico dos proponentes era muito fraco e as fazendas tinham fraca produção. Os produtores não tinham a ideia concreta rendimentos que podem conseguir;
- As fazendas geralmente são de grandes dimensões, mas por falta de meios e particularmente de fundo de maneiio, só uma pequena parte é explorada;
- A maioria dos produtores não tinha contabilidade organizada. Apresentar os 2 últimos anos de contabilidade era uma condição de acesso ao financiamento PDAC;
- A existência de dívidas malparadas é uma realidade em muitas fazendas. Infelizmente isto acontece nas mais promissoras para formular bons Planos de Negócios;
- Muitos candidatos aos financiamentos PDAC não possuem terrenos legalizados;
- O nível de recursos próprios, mesmo que limitado a 10%, apresenta-se para muitos candidatos como uma condição impossível de superar.

Este diagnóstico mostra-nos a dificuldade de encontrar verdadeiros candidatos, capazes de responder aos requisitos do PDAC. Os dois primeiros trimestres serviram para se conseguir análises de mercado, avaliar preços de venda farm-gates, constituir a base de dados dos fornecedores de equipamentos e insumos e definir padrões técnicos a ser utilizados nas áreas de trabalho. Contudo, existem pontos positivos na avaliação do cumprimento da missão da equipa BRLi/Sirius. Destacamos alguns:

- A área de trabalho tem um potencial agrícola muito forte e o clima permite, teoricamente, duas campanhas anuais;
- Com melhor integração da equipa nos municípios-alvo, há potencial para se encontrar os melhores candidatos.
- Reprogramamos a nossa estratégia de comunicação para melhorar o nível de informação e melhor apoiar os proponentes.

Os primeiros padrões resultaram do verdadeiro trabalho interno da equipa, concernente às culturas de milho, soja, feijão, batata rena, e foram definidos, respectivamente, padrões de baixa, média e alta tecnologia.

>>>

A seguir, cada consultor foi responsabilizado por avançar com um ou dois proponentes para finalizar os Planos de Negócios. Todavia, notou-se que as capacidades de cada um dos consultores não era igual, alguns estavam mais aptos/propensos a inquéritos/assuntos técnicos/negociações com candidatos, enquanto outros se mostraram mais propensos à fase de elaboração e utilização do software RuralInvest.

A equipa foi dividida em dois grupos diferentes: os especialistas de campo e o backstopping. Esta nova organização permitiu acelerar, com o resultado actual de 14 Planos de Negócios apresentados com grande variedade em todas as cadeias de valor prioritárias e com 2 Planos de Negócio relativos ao processamento e comercialização.



Equipa da BRLI/SIRIUS

>>> PDAC: Qual é o contributo que vossa empresa traz ao desenvolvimento do Projecto?

Marc Lacharme: O contributo da BRLi/Sirius é primeiramente cumprir com o contrato que assinou, o que significa desempenhar as funções definidas no contrato e apresentadas acima.

Mais concretamente nessa primeira fase do contrato, significa apresentar Planos de Negócios de qualidade e em número máximo possível. O objectivo para este primeiro ano é de 25 Planos de Negócios apresentados ao

PDAC até o fim de Junho. Os padrões de alta qualidade dos Planos de Negócios foram reconhecidos pelos bancos e pelos beneficiários. Para muitos, isso foi apresentado como uma grande novidade nos municípios-alvo.

Queremos apoiar o PDAC com a nossa experiência de terreno, e com o conhecimento cada vez mais aprofundados dos potenciais beneficiários e das oportunidades de negócios da região.



PDAC: Que ferramentas vêm utilizando para melhorar a vossa performance?

Marc Lacharme: Mudamos a nossa forma de trabalhar. O método de trabalho actual é muito eficaz e vai ser melhorado com o aumento da experiência dos diferentes consultores.

Em termos de performance na formulação dos Planos de negócios, pretendemos priorizar candidatos elegíveis aos requisitos do PDAC de entre estes, os que possuem equipamentos e/ou um activo consistente, capazes de participar com recursos próprios, com idade compreendida entre 25 e 50 anos, estabelecimentos geridos por mulheres.

A equipa BRLi/Sirius pretende organizar, com a ajuda dos responsáveis da agricultura dos municípios, reuniões de sensibilização e acções de formação conforme o seguinte:

i) "Planeamento para o futuro, como fazer, como definir um projecto para o seu futuro, o que é um Plano de Negócios?", com um público composto por proponentes que já apresentaram uma Manifestação de Interesse;

ii) "Planeamento de uma campanha agrícola de produção de grãos (Milho, soja, feijão)", com um público composto por proponentes que já apresentaram um plano de negócios, ou que têm Plano de Negócios em fase de formulação;

iii) "A cultura de café, reabilitação dos cafezais, conduta óptima de cafezais e processamento do café";

iv) "administração técnica de um aviário";

v) "Cadeia de valor, aliança produtiva e agricultura contratual", entre outras.



PDAC: Quais são os desafios?

Marc Lacharme: Os desafios são conduzir o contrato conforme os objectivos e resultados pretendidos.

A equipa BRLi/Sirius deve trabalhar num passo muito mais rápido, mas mantendo o rigor e a qualidade do nosso trabalho.

Temos que acompanhar os proponentes na implementação dos seus Plano de Negócios

de forma muito profissional, baseada em formações iniciais, com planos anuais de implementação pormenorizados, visitas regulares e indicadores de seguimento da implementação.

Esse será o próximo grande desafio da equipa BRLi/Sirius.



MUITAS LIÇÕES PODEM SER IDENTIFICADAS, MAS SUBLINHO AS SEGUINTE:

1. Combinar o trabalho de terreno com o trabalho de escritório. Cada candidato a um plano de negócios possui uma situação particular. É indispensável a realização de uma visita ao local e desenvolver conversas/negociações profundas com o proponente.
A ideia de se poder formular Planos de Negócios deslocados da realidade pode conduzir ao fracasso. Isto exige um verdadeiro compromisso do proponente.
2. Coordenação entre as equipas. O êxito será resultado do trabalho de ambas as partes.
3. Qualidade dos Planos de Negócios. Temos de desenhar planos de negócio realistas, concretos e próximos das reais capacidades de cada candidato. 📌

O PDAC EM MALANJE

Por: Pedro Canga, Representante Provincial do PDAC em Malanje



Pedro Canga
Representante Provincial do PDAC em Malanje

A Representação do PDAC em Malanje tudo tem feito para dinamizar as actividades do projecto na Província, contactamos todas as partes interessadas no projecto e participamos em várias entrevistas em todos os órgãos de comunicação da província, houve muita aderência! O PDAC é conhecido na nossa Província.

Deste trabalho, 67 empresas produtores interesse em receber financiamento e temos 13 Planos de negócio em preparação, o que pressupõe que estamos prestes a cumprir com os objectivos fixados para este ano.

O meu trabalho com a equipa de assistência técnica tem sido muito bom, neste domínio estabelecemos uma verdadeira parceria.

Conseguimos estabelecer uma relação de confiança com os Fazendeiros dos municípios seleccionados. Muitas vezes escrevem uma coisa e no terreno encontramos outra, temos todo o cuidado em explicar quais são os nossos objectivos e apoiar na elaboração dos documentos.

O PDAC não é só componente 1, também estamos a desenvolver contactos para dinamizar a componente 2 em estreita colaboração com o Director Provincial da Agricultura.

Ultimamente, e no âmbito da componente 3, estamos mais próximos dos institutos de investigação e dos jovens investigadores da região.

O nosso próximo desafio será mobilizar mais mulheres para o Projecto. Para isso, estamos a trabalhar com as associações de mulheres.



Trabalho de Campo em Malanje

António Semedo Augusto

O projecto do PDAC é uma iniciativa louvável para a Província de Malanje na medida em que não traz apenas a componente financeira, mas também procura integrar outros aspectos relevantes para o desenvolvimento de Malanje.

Estou satisfeito com a combinação dos aspectos assistência Técnica, capacitação e financiamento, as equipas são muito boas.

Prova disso, é que acabei de receber uma formação muito importante para o desenvolvimento das minhas actividades.

A formação sobre milho feijão e soja, vai nos ajudar a desenvolver o município de Cacuso. Também tenho um melhor conhecimento sobre os equipamentos necessários para rentabilização da minha propriedade. Não obstante a base de conhecimento que já tenho, confesso que a

a experiência que a equipa de assistência técnica nos tem passado é muito boa, sobretudo para a dinamização das cadeias de valor, milho, feijão e soja.

Dou também nota positiva ao PDAC por nos ter elucidado sobre os aspectos importantes de salvaguardas ambientais e sociais.

Nos últimos anos temos sofrido muito com questões de ordem ambiental e ausência das cargas pluviométricas.

O PDAC mostra-nos como podemos enfrentar melhor esses desafios. Uma última nota para a reabilitação das vias de acesso, estamos ansiosos para que esta componente arranque porque queremos alcançar outras províncias e fazer negócio. Observo atentamente que todo o esforço tem sido feito para desenvolver a nossa Província e os seus Produtores.

Fazenda Benvinda, Cacuso, Lombe



O PDAC NO CUANZA NORTE

Por: Elias Mouzinho, Representante Provincial do PDAC no Cuanza Norte



Elias Mouzinho

Representante Provincial do PDAC em Cuanza Sul

O PDAC no Cuanza Norte vem interagindo de forma coordenada com todas as partes interessadas.

Temos encontrado muita abertura. Temos apostado na disponibilização de informações sobre a situação actual do Projecto.

O nosso trabalho passa pela divulgação do Projecto nos 4 municípios. Há muita abertura para recepção de Manifestações de Interesse, realizamos reuniões com potenciais candidatos e recebemos convites frequentes para participar em programas de agronegócio que envolvem a província.

Faço um balanço positivo em termos de aceitação e credibilidade a nível do público-alvo e das instituições governamentais do Cuanza Norte.

Espero que consigamos ter brevemente financiamentos para os Planos de Negócio elegíveis, apostando igualmente no trabalho coordenado e eficiente com as autoridades locais e equipe de Assistência Técnica.



Maria Georgina da Silva Campos

O meu projecto está localizado na Zona Coreia 1, Município de Lucala, Província Cuanza Norte.

O apoio do PDAC e, sobretudo, o trabalho próximo com o Representante Provincial e equipe de assistência técnica tem me permitido melhorar o Plano de Negócios. Os contactos com os Bancos também têm sido frutíferos. Tenho muita esperança de poder alavancar brevemente a produção de milho e feijão. Pretendo aumentar a produção de milho de 2 toneladas para 5 toneladas/ha e o rendimento do feijão de 0,9 toneladas para 2 toneladas/ha;

com uso de sementes aprimoradas, técnicas agrônômicas em consonância com as condições do solo e do clima, práticas de fertilização e um plano de defesa fitopatológica baseado no manejo integrado de pragas e doenças.

Fazenda Beatriz Cafuqueno, Lucala, Cuanza Norte

A MULHER NO AGRO NEGÓCIO VERSUS DESENVOLVIMENTO

Por: Julia Quitócuá, Especialista de Salvaguardas Sociais e Género



Julia Quitócuá

Especialista de Salvaguardas Sociais e Género

Angola, tem na sua agenda a Mulher como Prioridade e isso está alinhado com as orientações internacionais e regionais.

Reconhecendo que o processo de desenvolvimento é robusto em termos de desafios, faz recurso à igualdade de género como sólido alicerce para a aceleração da visibilidade dos resultados em algumas áreas, com foco na edificação de uma Nação desenvolvida de forma sustentada.

Segundo o Instituto Nacional de Estatística - INE, A taxa de actividade dos homens representa (88,9%) e a das mulheres (86,6%), não apresentando diferenças significativas (2,3 pontos percentuais a mais para os homens). Observou-se que em todos os grupos etários a taxa de actividade dos homens foi ligeiramente maior do que a das mulheres.

As mulheres trabalham predominantemente nos sectores da agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca (59,2% de mulheres contra 46,9% de homens), e nas actividades de comércio (24,7% de mulheres contra 11,1% de homens). Por outro lado, os homens laboram, predominantemente, nas actividades administrativas públicas, defesa e segurança social (13,2% de homens contra 2,6% de mulheres), transporte (7,8% de homens contra 1,1% de mulheres), construção (6,4% de homens contra 0,3% de mulheres) e indústria (5,5% de homens contra 1,6% de mulheres). Nas sociedades, sejam elas industrializadas ou não, as pessoas desempenham diferentes papéis, o que causa uma certa expectativa e responsabilidades por um lado, e, por outro, limitações. Por isso, a igualdade de género, torna-se importante não só para a integração das mulheres, mas também para o combate à desigualdade e discriminação,

que constituem riscos/ barreiras no processo de desenvolvimento que se quer sustentável no nosso País.

A abordagem de género, começou a ter maior importância à luz da IV Conferência Mundial sobre a Mulher, realizada em Setembro de 1995, em Beijing, China, onde foi aprovada a Declaração da Plataforma de Pequim/Beijing, tendo esta consagrado três inovações dotadas de grande potencial transformador na luta pela promoção da igualdade de género e dos direitos da mulher: o conceito de género, a noção de empoderamento e o enfoque da transversalidade. Esse novo rumo representou uma reafirmação de que a igualdade de género é uma questão de interesse universal, que beneficia a todos.

A plataforma supracitada trouxe consigo os 12 princípios essenciais sobre os quais os governos e a sociedade civil devem agir. São eles: Mulheres, Pobreza, Educação, treino de mulheres e saúde, o combate à violência contra a Mulher e ao conflito armado, mulher e a economia, Direitos Humanos das Mulheres, Mulheres e os Media e a Rapariga. Estiveram presentes na referida conferência 47.000 participantes, dos quais 17.000 de organizações da sociedade civil.

>>>

DE LÁ PARA CÁ, O PAÍS TEM CRIADO MECANISMOS PARA A INTEGRAÇÃO DE GÉNERO EM TODOS OS ASPECTOS DA VIDA SOCIAL, E PARA O EFEITO ADERIU A VÁRIOS PROTOCOLOS REGIONAIS E INTERNACIONAIS NOMEADAMENTE:

- a. Eliminação de todas as formas de discriminação CEDAW (1979);
- b. Plataforma de Acção de Beijing (1995) Género Empoderamento Transversalidade;
- c. Artigo 4 do Acto Constitutivo da União Africana (2000) - reafirma o princípio da promoção da igualdade entre a mulher e o homem;
- d. Protocolo da SADCC sobre o Género e Desenvolvimento (2008);
- e. Eliminação das desigualdades de género e promoção do gozo pleno e igual de direitos na região;
- f. Declaração dos Objectivos do Milénio (Até 2015) ODM 3 - promove a igualdade entre sexos e o empoderamento da mulher;
- g. Agenda de Desenvolvimento Sustentável (2030) - Objectivo5;

>>>

A narrativa histórica serve de introdutório para que haja uma melhor compreensão sobre as questões de género e sua importância no Projecto de Desenvolvimento da Agricultura Comercial que é financiado pelo Banco Mundial e cofinanciado pela Agência Francesa de Desenvolvimento.

O Projecto visa eliminar os principais constrangimentos à constituição e operacionalização do agronegócio e reforçar a plataforma de crescimento das cadeias de valor de elevado potencial e procurará também mobilizar fundos privados para o sector, através de Parcerias Público-Privado (PPPs) e da promoção de investimentos direccionados, através de financiamento via subsídios coparticipados. O facto de as políticas do Banco Mundial estarem fortemente comprometidas com a prevenção dos riscos sociais, mostra claramente a preocupação com o bem-estar das pessoas. Por isso, o Projecto tem alocado de forma exclusiva uma especialista que tem como função antever os riscos e criar estratégias para a sua mitigação, por forma a minimizar os seus efeitos

O Projecto prevê beneficiar/integrar directa ou indirectamente 4.500 mulheres. Enquanto empresárias do ramo agrícola a sua participação é bastante merecida, pois elas representam um volume enorme na produção Nacional. Irá contribuir, igualmente, para a mudança de mentalidade que será feita através de palestras de sensibilização.

Pretendemos envolver gradualmente não só as pessoas a quem se destina o Projecto, mas também os funcionários das fazendas, isso com o intuito de obter soluções adequadas às questões apresentadas.

No Plano de Desenvolvimento Social do Projecto vai se definir o diagnóstico da situação, a definição de linhas orientadoras e a operacionalização do Plano de Acção. Na estratégia de intervenção nas comunidades rurais, o primeiro ponto assenta na ideia de fazer uma leitura do Diagnóstico Social, onde serão identificados os problemas existentes na comunidade. Pretende-se, assim, conhecer os principais riscos sociais que afectam os grupos elegíveis e aplicar essa informação na planificação de uma intervenção participada com o objectivo de atenuar os problemas.

>>> Como será feita a inclusão do género no PDAC?

A inclusão do género, passa pelo Reforço e Valorização dos diferentes Papeis dos grupos no Desenvolvimento Sustentável de Angola, devendo constituir-se como prioridade nos projectos de Desenvolvimento, porquanto a análise objectiva da situação social e económica permite que haja uma visão do potencial e contribuição para as diferentes dimensões da vida social, económica, cultural e política do país. Sabemos que o meio rural é um mosaico cultural bastante diversificado,

uns são considerados positivos e outros nem por isso, pois de alguma forma prejudicam a Mulher.

As questões da Mulher em geral e da Mulher Rural em particular, enquanto maior segmento produtivo da população e do universo rural, têm merecido atenção especial na agenda global da comunidade Internacional e Africana em particular, tal como vem expresso na 23ª sessão ordinária dos Chefes de Estado e de Governo da União Africana, realizada em Malabo.



Cuanza Sul: Encontro dos Beneficiários seleccionados

COMO INTEGRAR MAIS MULHERES NO PDAC?

Deveres e responsabilidades culturais ou sociais atribuídos às mulheres, homens, rapariga e rapazes. Ou seja, é uma ferramenta analítica utilizada para a compreensão dos processos sociais. Trata-se de um conceito relacional, por isso não se refere apenas às Mulheres ou aos Homens, mas sim às relações que ocorrem entre ambos e ao modo como essas relações vão sendo socialmente construídas.

Devemos realizar encontros de trabalho para sensibilizar comunidades a aderirem aos workshops a serem realizados em parceria com as Administrações locais e organizações femininas. Estes encontros afiguram-se como um espaço de discussão, reflexão e análise da evolução da situação social, económica e cultural da mulher rural nas suas múltiplas dimensões, configurando-se de igual modo como uma excelente oportunidade para reorientar as estratégias do PDAC em matéria de Promoção/integração da mulher agricultora.

Nunca nos podemos esquecer que existem aspectos culturais que constituem verdadeiras barreiras à emancipação do género, pelo que precisamos trabalhar e mudar o cenário.

O que fazer perante este facto? A alteração deste cenário passa por fortes campanhas de sensibilização!

A igualdade de género é um direito fundamental da Pessoa Humana e isso leva-nos a repensar a necessidade das pessoas viverem livres de todo tipo de violência ou discriminação em função do sexo.

As questões de igualdade de género são candentes e transversais e reconhece-se que o empoderamento das Mulheres e Meninas é extremamente importante e deve estar presente em todos os projectos e programas de Desenvolvimento. No entanto, os estudos e a prática dizem-nos que é possível medir as desigualdades de género utilizando indicadores como a violência contra as Mulheres, a discriminação económica, ou ainda o acesso aos serviços de saúde, com especial destaque à Saúde sexual e reprodutiva, planeamento familiar, saúde materna, a prevenção da mortalidade materna e infantil, bem como o VIH/SIDA, que continua a ser uma constante.

Por tudo o que já foi dito é importante referir que o Risco Social e Género, enquadra-se na implementação do Projecto de Desenvolvimento da Agricultura Comercial - PDAC, e a estratégia para a sua prevenção será um instrumento que vai ajudar a traçar os objectivos prioritários das acções a desenvolver no que concerne à implementação do referido projecto, cujas acções assentam em princípios norteados pelo aumento da produção nacional, diminuição dos problemas sociais, entre os quais a pobreza, o desemprego e a exclusão social; como também propõe actividades de prevenção da violência baseada no género, e aquelas que podem constituir riscos sociais, com vista a obter uma resposta para melhorar as condições de vida na comunidade.

A estratégia de Risco Social de Género retrata a situação social desejável, mas também realista das comunidades ilegíveis para a implementação do PDAC.



PROJECTO DE DESENVOLVIMENTO DA AGRICULTURA COMERCIAL DE ANGOLA

