

DESAFIOS

DA AGRICULTURA FAMILIAR

em Angola



A CADEIA DE PROBLEMAS E OS PROBLEMAS DA CADEIA LOGISTICA

www.laminin.co.ao



Durante a sua mais recente entrevista ao Jornal Português Expresso, o Presidente de Angola, João Lourenço reiterou a estratégia e compromisso do Executivo em apoiar a agricultura familiar: ***“O nosso enfoque será, portanto, a agricultura familiar sem prejuízo de esta poder coabitar com os empresários que apostam nas grandes fazendas privadas e que merecerão também o nosso apoio. Porém, a nossa principal preocupação será o apoio à agricultura familiar.”***

Para complementar a ideia do Presidente João Lourenço, trazemos a visão do Ex-Secretário Geral das Nações Unidas, Kofi Annan: “Nos últimos anos, as políticas agrícolas africanas foram aleatórias e inconsistentes. Alguns países negligenciaram os pequenos agricultores em favor dos agricultores comerciais. Outros deram atenção ao pequeno agricultor, mas concentraram-se em aumentar a sua produtividade. As colheitas nos campos africanos são de facto muito menores do que as colheitas noutros continentes, portanto, aumentar a produtividade é importante. Mas a agricultura é muito mais do que rendimentos, ela é um vasto sistema alimentar que se estende além dos campos e da mesa para tocar em quase todos os aspectos da vida de todas as sociedades. Tornar esse sistema o mais robusto possível em África não só evitará a fome mas também vai combater a pobreza, a doença e o fenómeno da desnutrição; criar negócios e empregos; impulsionar as economias do continente e melhorar as suas balanças comerciais.

Mais de 80% da produção agrícola em África provém da agricultura familiar, portanto, qualquer sistema alimentar racional para o continente africano deve colocar a agricultura familiar em primeiro lugar. Ao longo dos anos, muitos governos africanos tentaram contornar o sector agrícola existente, investindo em fazendas comerciais de larga escala, com base na teoria de que seriam mais eficientes. Mas alocar grandes blocos de terra a investidores estrangeiros, reservar água para operações de porte industrial e concentrar pesquisa e desenvolvimento em algumas culturas de rendimento não ajuda a maioria dos agricultores. Isso também não gerou produtos suficientes para alimentar as áreas urbanas em rápido crescimento do continente, razão pela qual as importações de alimentos estão além dos tectos estabelecidos e isso em parte deve-se ao facto dos moradores das zonas urbanas estarem a gastar mais do que deveriam com a alimentação.

O novo sistema alimentar africano deve ser construído em torno da ideia de que a agricultura é mais do que produzir calorias; é sobre mudar a sociedade. Os 5 principais componentes da agricultura devem ser:

- O aumento da qualidade e quantidade de alimentos

- A criação de uma economia rural próspera
- A valorização da agricultura familiar
- A capacitação da mulher rural
- Protecção do meio ambiente.”

Em Junho do corrente ano, a LAMININ efectuou um estudo de campo nas províncias de Malanje, Huambo e Bié, destinado a identificar os principais constrangimentos da agricultura familiar, com foco no desenvolvimento e funcionamento da cadeia logística. O estudo foi dividido em 4 fases, nomeadamente: i. produtividade, ii. modelo de gestão, iii. transporte e iv. comercialização. Para o efeito, foram auscultados produtores e representantes de cooperativas totalizando uma amostra de 5.345 produtores nas referidas províncias com uma maioria expressiva de 92% do sexo feminino na província de Malanje. O estudo foi desenvolvido em parceria com a equipa de coordenação do projecto MOSAP II, um programa de apoio à produção agrícola e facilitação da comercialização, desenvolvido pelo Ministerio da Agricultura em parceria com o Banco Mundial. E tiveram a participação directa e indirecta dos órgãos de suporte à produção familiar, nomeadamente IDA, FAO.

Inicialmente o objectivo do estudo visava analisar os principais constrangimentos inerentes à comercialização dos produtos do campo, com es-

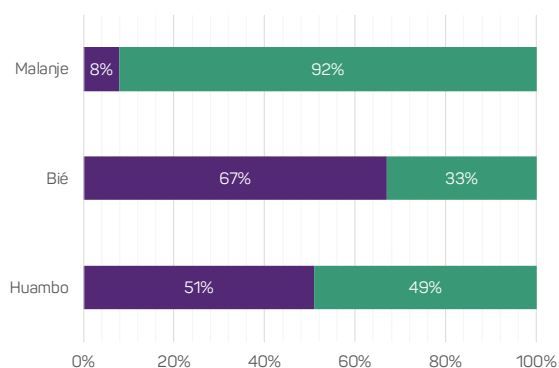
pecial atenção àqueles produzidos na base da agricultura familiar. Entretanto, durante o exercício de levantamento de dados e formulação do problema, constata-se que os constrangimentos da comercialização representam somente a ponta do **iceberg** e por isso foi necessária uma análise mais profunda das estruturas a montante da comercialização.

Mas a agricultura é muito mais do que rendimentos, ela é um vasto sistema alimentar que se estende além dos campos e da mesa para tocar em quase todos os aspectos da vida de quase todas as sociedades.
Kofi Annan

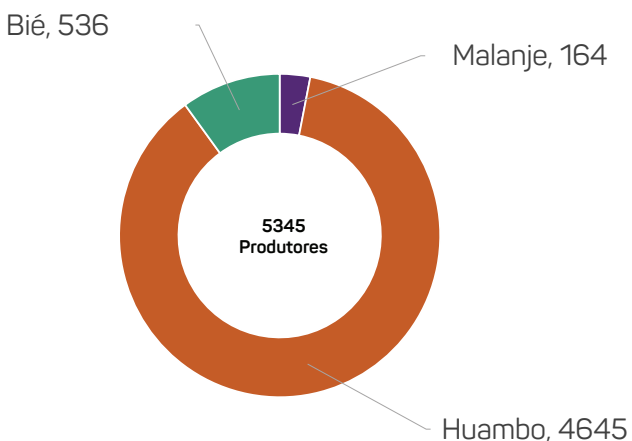
Importa realçar que alguns dos problemas identificados podem não ser de todo novos para o Governo e demais Instituições competentes.

O que muda neste caso é a abordagem da LAMININ em trazer não só a constatação mas recomendar uma solução e como parte do seu modelo operacional e de negócio, ela própria participa da execução das soluções propostas como forma de assegurar o seu compromisso com a transformação, o seu trabalho só termina com a recuperação da situação.

Classificação por género ● Homens ● Mulheres



Produtores Auscultados



Produção

Apesar dos frequentes esforços empreendidos pelos órgãos competentes para prestar assistência técnica aos pequenos produtores, a eficácia desta assistência levará ainda algum tempo para se concretizar. As limitações em termos logísticos e de recursos humanos por parte da equipa responsável pela assistência técnica, comprometem a realização e materialização de iniciativas promissoras no meio rural.

Anualmente, toneladas de produtos são desperdiçados por não serem comercializados. Entre as principais razões para este fenómeno estão: a dificuldade no escoamento dos produtos por falta de condições das vias secundárias e terciárias e por vezes porque o preço oferecido pelos comerciantes compradores está muito abaixo da margem de lucro expectável; nalguns casos abaixo até do custo de produção. Quando assim acontece, os produtores preferem utilizar os produtos para consumo próprio e o excedente por vezes acaba por ser descartado. A infra-estrutura de beneficiamento de apoio à produção nacional através de programas de integração com a micro-indústria como o PROFIR (Programa de Fomento da Pequena Indústria Rural) certamente terão resposta para este problema, por um lado porque vão absorver a produção agrícola, por outro, vão assegurar a agregação de valor e reduzir a perecibilidade dos produtos.

As Escolas de Campo (ECA) são caracterizadas por um ambiente bastante dinâmico, um modelo de ensino bastante pedagógico e são dirigidas por profissionais experientes na matéria. Ainda assim é possível encontrar alguma resistência na adopção das melhores práticas e por vezes trata-se de uma resistência passiva, ou seja, os produtores não compreendem ao nível de detalhe necessário e alguns preferem voltar à prática tradicional. Este é, portanto, um processo que requer persistência e utilização de modelos de ensino complementares que auxiliem na interiorização dos conceitos. O recomendável mesmo é atrair a população mais jovem do meio rural, e tirar maior proveito das suas capacidades no desenvolvimento de novas competências, estes deverão então actuar como influenciadores e orientadores para os anciões.



Produção de repolho na província do Huambo, Município da E Cunha



A falta de meios técnicos de suporte à produção representa um risco para o desenvolvimento sustentável da agricultura familiar. A título de exemplo, observou-se a utilização de terras para produção sem que no entanto tivessem sido submetidas a uma análise de solo que pudesse definir o perfil do solo e com isso adequar a utilização de insumos para melhoria da produtividade. Por várias vezes, foi possível ouvir os produtores reclamarem da má qualidade das sementes e dos insumos, mas na verdade o problema pode estar associado à utilização de dosagens incorrectas mediante as características do solo. Em algumas zonas, os indicadores de produtividade estão muito abaixo dos indicadores de referência internacional. A título de exemplo, durante a avaliação de uma área de produção de feijão em Malanje, constatou-se a colheita de 8 sacos de 60kg por hectare (indicador do melhor produtor da zona), sendo que uma média aceitável seria em torno de 17 sacos por hectare.

Observou-se uma relevante diferença no perfil económico entre os produtores que exploram a agricultura de regadio comparativamente aos que dependem da irrigação de sequeiro, aqueles que dispõem de rio próximo e utilizam sistemas de bombeamento, aparentam ser economicamente mais estáveis quando comparados aos demais. Pretende-se com isso dizer que há espaço para explorar um modelo de cooperativismo que beneficie os seus membros para o uso de sistemas de irrigação bombeada, eventualmente através da criação de albufeiras de baixo custo em regiões mais elevadas.

O modelo operacional das EDAs (Estações de Desenvolvimento Agrário) pode ser melhorado atribuindo maior responsabilidade e prestação de contas ao técnico responsável, esta é uma medida que não pode ser accionada de forma isolada mas tendo em conta todos os factores necessários para o bom serviço do técnico, nomeadamente: meios de transporte, *per diem*, ferramentas de análise e diagnóstico, plano de produção e de controle. Com isso, um novo modelo baseado na obtenção de resultados poderá ser adoptado, onde o técnico tem um indicador de produtividade a alcançar por cada família, escola de campo ou cooperativa e a sua avaliação do período (safra) é feita com base nos resultados obtidos. Desta forma, o técnico pode ser agraciado com bônus sempre que atingir os objectivos ou exceder as métricas estabelecidas, além de estabelecer um princípio de prestação de contas, este modelo favorece os produtores pelo aumento da taxa de produção e beneficia o técnico experiente.



Equipa Laminin a trabalhar com a população rural no Bié

Modelo de Gestão

Apesar da maioria dos produtores estar afiliada a uma associação ou cooperativa, o conceito *sui generis* de cooperação é praticamente inexistente e transmite-se desta forma a ideia de que o cooperativismo é selectivo, ou seja, os produtores devem afiliar-se a este modelo para favorecerem dos benefícios estabelecidos pelos programas do Governo. Além da maioria das cooperativas não viver na prática o cooperativismo, o próprio conceito precisa ser melhor difundido entre os produtores de modo que estes percebam a real abrangência do modelo cooperativista, não só para receber mas acima de tudo para aumentar significativamente a eficiência operacional, reduzir custos, diluir os riscos e aumentar o poder de negociação. A título de exemplo, na maioria das cooperativas participantes deste estudo, os produtores são responsáveis pela compra dos seus próprios insumos, mediante a sua capacidade e disponibilidade financeira e por conta disso a rede de fornecedores varia entre o Governo (insumos subsidiados), empresas credenciadas para venda de insumos e o mercado informal. O mesmo acontece ao longo do processo de plantio e manutenção das culturas, cada produtor é responsável por manter a sua cultura e na maioria das vezes não existe um manual que facilite a padronização dos produtos ou técnicas.

A intercooperação e o interesse pela comunidade são 2 dos 7 princípios do cooperativismo desenvolvido em 1844 em Rochdale, na intercooperação os cooperados trabalham de forma conjunta através de estruturas locais ou regionais e para tal é fundamental que haja confiança no trabalho desenvolvido por cada membro. A confiança é precisamente um dos “bloqueios culturais” que precisa ser desmistificado no seio da agricultura familiar em Angola. Uma vez que não há confiança, cada membro da cooperativa ou associação tem a obrigação de se esforçar para adquirir os seus insumos e equipamentos, com isso os custos individuais de produção aumentam, reduz-se a margem de lucro e ninguém tira proveito do conceito de partilha de recursos. Vale salientar que esta não é uma situação endémica que se aplica por todas as cooperativas, mas o fenómeno foi observado em pelo menos 80% das cooperativas consultadas.

A título de exemplo, na província do Huambo, foi possível identificar um grupo de produtores de milho pertencente a uma mesma cooperativa. Porém, cada um produzia conforme a sua experiência e técnica, resultando assim num produto final diferenciado para cada um deles, consequentemente não foi possível negociar uma única venda global, mas várias pequenas vendas em função do tipo, quantidade e qualidade do produto final.

Em 1844, em plena Revolução Industrial, foi quando surgiu oficialmente a primeira cooperativa do mundo, em Rochdale, na Inglaterra. Esta operava sob princípios que são observados até os dias de hoje. Inspirada pelos 28 cooperados pioneiros de Rochdale, a Aliança Cooperativa Internacional (ACI) redigiu em 1995, os sete princípios do cooperativismo – linhas orientadoras de acção para que as cooperativas consigam colocar em prática os seus valores de democracia, liberdade, equidade, solidariedade e justiça social.

A legislação Angolana estabelece na Lei do Cooperativismo de N° 23/2015: “A experiência internacional, em particular de países da África Subsariana revela que o cooperativismo pode ser uma forma de organização empresarial com vasta relevância económica e social, capaz de gerar emprego, aumentar a produção de bens e serviços, contribuir para a segurança alimentar, promover a inclusão social e a integração regional e reduzir a pobreza em larga escala.



Os 7 Princípios do Cooperativismo

i. Adesão voluntária e livre

Qualquer pessoa interessada em utilizar os seus serviços pode ingressar numa cooperativa, desde que o faça de forma livre e espontânea, e esteja disposta a aceitar as responsabilidades da sociedade.

ii. Gestão democrática

Todos os associados têm igual direito de voto numa cooperativa (um sócio = um voto). O poder de decisão não está vinculado à posse. Todos acompanham as políticas e a evolução da instituição, participando em todas as decisões.

iii. Participação económica dos membros

Numa cooperativa, todos são associados, adquirem cotas para entrar na sociedade e têm direito a participar democraticamente de todas as decisões da instituição.

iv. Autonomia e independência

Acordos e parcerias podem ser firmados pelas cooperativas desde que não afectem o controlo democrático dos membros.

v. Educação, formação e informação

A fim de contribuir com o desenvolvimento do modelo como um todo e com o seu próprio, as cooperativas promovem a educação e a formação de seus trabalhadores e associados, informando-os e capacitando-os. Uma prática cujos benefícios sócio-económicos vão muito além das instituições em si.

vi. Intercooperação

Além dos associados de uma mesma cooperativa unirem-se e cooperarem uns com os outros, essa ajuda mútua também se estende para as relações entre as diversas cooperativas. Por meio de estruturas locais, regionais, nacionais e até internacionais, todas as cooperativas colaboram umas com as outras.

vii. Interesse pela comunidade

Sem fins lucrativos e formada por pessoas físicas, as cooperativas têm na comunidade o seu objeto constituinte e o seu principal objetivo. Dessa forma, trabalham para o desenvolvimento sustentável de suas comunidades, gerando benefícios sociais e económicos não apenas para seus associados, mas para toda a sociedade.

Auscultação com produtores da Província do Bié

RENOVAR

A

ESPERANCA



Constrangimentos Logísticos

Nesta comunidade alguns produtores percorrem até 15 km a pé para venderem os seus produtos no mercado. A falta de transporte local e a inexistência de um sistema logístico que atenda a região é preocupante



Transporte e Logística



Estrada da Trombeta, entre Maria Teresa e Ndalatando



O termo logística, no sentido em que é conhecido hoje, procura principalmente transmitir a ideia de optimização global do sistema como um todo, envolvendo a dinamização dos procedimentos e a redução dos custos ao longo da cadeia logística.

O **Council of Supply Chain Management Professionals**, ou CSCMP (anteriormente, entre 1985 e 2004, conhecido como **Council of Logistics Management**, ou CLM; e, entre 1963 e 1984, como **National Council of Physical Distribution Management**, ou NCPDM), define a gestão de cadeias logísticas como a “função integradora que tem como principal responsabilidade conectar as funções fundamentais do negócio aos processos dentro e através das empresas, de modo a obter um modelo de negócios coeso e de alta performance. Isso inclui todas as actividades de gestão da logística, bem como as operações de produção, além de exigir a coordenação de processos e actividades que envolvam as áreas de marketing, vendas, design do produto, finanças e tecnologia da informação”.

O mesmo CSCMP considera a gestão logística como “aquela parte de cadeia logística que planifica, implementa e controla o fluxo e o armazenamento de bens, serviços e informações relacionadas, desde o ponto de origem até o ponto de consumo, a fim de se adequar às exigências dos clientes.” A literatura académica está repleta de definições para “logística”, sendo que a proposta por Daskin (1985) é uma das mais aceites. Segundo o autor, logística pode ser definida como o “planeamento e operação de sistemas físicos, de gestão e de informação necessários para permitir que insumos e produtos vençam condicionantes espaciais e temporais de forma económica”.

A condição logística de Angola além de preocupante é grave, dada a sua extrema ineficiência e o Governo precisa em parceria com players estratégicos do sector privado elaborar soluções de curto, médio e longo prazo, sendo que as mais imediatas carecem de inovação e criatividade a fim de alcançar um boa relação custo x benefício. Um dado pouco animador para o contexto actual é que Angola figura entre os 10 piores classificados do mundo no ranking do **Logistic Performance Index**.

| Economy | 2018 | | 2016 | | 2014 | | 2012 | |
|--------------------------|------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|
| | Rank | Score | Rank | Score | Rank | Score | Rank | Score |
| Afghanistan | 160 | 1.95 | 150 | 2.14 | 158 | 2.07 | 135 | 2.30 |
| Angola | 159 | 2.05 | 139 | 2.24 | 112 | 2.54 | 138 | 2.28 |
| Burundi | 158 | 2.06 | 107 | 2.51 | 107 | 2.57 | 155 | 1.61 |
| Niger | 157 | 2.07 | 100 | 2.56 | 130 | 2.39 | 87 | 2.69 |
| Sierra Leone | 156 | 2.08 | 155 | 2.03 | na | na | 150 | 2.08 |
| Eritrea | 155 | 2.09 | 144 | 2.17 | 156 | 2.08 | 147 | 2.11 |
| Libya | 154 | 2.11 | 137 | 2.26 | 118 | 2.50 | 137 | 2.28 |
| Haiti | 153 | 2.11 | 159 | 1.72 | 144 | 2.27 | 153 | 2.03 |
| Zimbabwe | 152 | 2.12 | 151 | 2.08 | 137 | 2.34 | 103 | 2.55 |
| Central African Republic | 151 | 2.15 | na | na | 134 | 2.36 | 98 | 2.57 |

“planeamento e operação de sistemas físicos, de gestão e de informação necessários para permitir que insumos e produtos vençam condicionantes espaciais e temporais de forma económica” - definição de logística.

Este ranking internacional promovido pelo Banco Mundial analisa seis critérios:

- A eficácia na autorização de gestão aduaneira e fronteiriça;
- A qualidade das infra-estruturas de transporte e comércio;
- A facilidade de organização de preços de transporte competitivos;
- A competência e qualidade dos serviços de logística;
- A facilidade de monitorizar e rastrear os envios
- A frequência com que os mesmos chegam no prazo de entrega programado e esperado.

Segundo José Caixeta Filho, professor Brasileiro de Logística Agroindustrial, em diversos países menos desenvolvidos e em desenvolvimento, as condições de produção variam de boas para ideais. Em tese, estas nações têm o potencial de alimentar a maior parte dos habitantes do continente em que estão localizados. No entanto, não conseguem alimentar nem as suas próprias populações, e isso devido a uma razão básica: ainda se deparam com meios de transporte primitivos, uma malha ferroviária deficiente e praticamente nenhuma rodovia moderna. Há histórias de produtores que têm desistido das suas actividades simplesmente porque não conseguem levar as suas colheitas até o mercado consumidor, uma vez que os valores que recebem com a venda dos seus produtos não cobrem os custos envolvidos.

Angola enquadra-se precisamente neste grupo de países, sendo a falta de uma rede viária à altura das necessidades e do seu “agropotencial” o calcanhar de Aquiles para o desenvolvimento deste sector. O mau estado de conservação das estradas é frequentemente apontado como factor de constrangimento para a cadeia de produção pelas limitações que este impõe ao processo de escoamento dos produtos. Das 3 províncias que participaram neste estudo, a província do Huambo possui hoje as melhores ligações entre a capital e os seus municípios.

Concorrem para este problema não só as estradas

nacionais, mas também as secundárias e terciárias. Entretanto, o foco da intervenção prioritária deve estar na reparação das estradas terciárias por representarem a porta de entrada e saída dos produtos, de e para as zonas de produção. Qualquer intervenção na demais estradas será impactada mais cedo ou mais tarde pelo estrangulamento causado pelas estradas terciárias. No dia 21 de Novembro de 2018 o AgroJornal, Portal de Notícias do sector agrícola de Angola publicou a notícia intitulada **UNACA aponta dificuldades no escoamento da produção agrícola:**

O mau estado da maior parte das vias de comunicação secundárias e terciárias do país continua a dificultar o escoamento da produção agrícola para os grandes centros de consumo.

O facto foi reafirmado em Mbanza Kongo, pelo presidente de Direcção da UNACA-Confederação das Associações de Camponeses e Cooperativas Agropecuárias de Angola, Albano da Silva Lussati.

Em declarações à imprensa, à margem do workshop sobre “Lugar das cooperativas agrárias na promoção da agricultura comercial e no combate à pobreza”, o responsável pediu ao Executivo a agilizar o programa de reabilitação das estradas no meio rural para facilitar a vida dos camponeses.

Segundo disse, dos contactos com os associados em todo o país, a questão do mau estado da rede viária secundária e terciária, que dificulta os camponeses no escoamento do excedente da sua produção para os principais centros de consumo, tem sido frequentemente colocada.

Não se pretende com isso desmerecer a atenção necessária às estradas nacionais que representam o **backbone** da cadeia logística, entretanto a reparação das vias terciárias promete ter maior impacto social e económico para os pequenos produtores dado o seu grau de proximidade à realidade local e desta forma facilitar o acesso às zonas de produção e consequentemente o transporte dos produtos a um preço mais acessível.

O escoamento dos produtos dos municípios é fei-



Transporte de Mercadoria em moto de 2 rodas (Huambo)

to preferencialmente através de motorizadas de 3 rodas vulgo “avô veio” por serem resistentes e exigirem baixo custo de manutenção e operação. Em casos extremos as motorizadas de duas rodas são convertidas em transporte de carga também. Em algumas zonas, dada a indisponibilidade de transportes motorizados, os produtores são forçados a carregar os seus produtos na cabeça ou nalguns casos em carros de mão adaptados.

As 3 províncias em questão possuem caminhos de ferro, um recurso estratégico e promissor para o desenvolvimento económico e social de países produtores, por facilitarem o escoamento dos produtos a um preço significativamente mais baixo que a opção rodoviária.

Apesar da disponibilidade dos caminhos de ferro na província de Malanje, constatou-se uma fraca adesão por parte dos produtores na utilização destes serviços. Este fenómeno pode se dar devido à falta de informação sobre o serviço e as suas vantagens, excesso de burocracia no acesso ao

serviço e as entidades clientes ou simplesmente pela falta de percepção do potencial logístico da região.

A estação de Malanje está equipada com vagões de diferentes categorias e tamanhos, permitindo aos clientes a escolha dos vagões e serviços adequados aos produtos e quantidades desejadas, literalmente um gigante adormecido.

O comboio de Malanje faz pelo menos 2 viagens por semana para Luanda, com disponibilidade de vagões de até 44 toneladas e um custo por vagão em torno de 160.000 AOA, perfazendo um custo de 3,6 AOA por kilo de produto, quando comparado aos valores de referência praticados pelas grandes unidades comerciais em Luanda em assunto de custos logísticos para compra dos produtos nas províncias, estas apontam para uma média de 40 AOA/Kg, uma discrepância bastante significativa. Em situações desta natureza a opção dos caminhos de ferro pode realmente representar um impacto substancial nos preços dos produtos nacionais para o consumidor final e até mesmo para exportação.



Vias Primárias

O principal problema das estradas nacionais tem que ver com a degradação das rodovias, que além de provocar atrasos na entrega das mercadorias, este problema representa um grande risco de segurança devido as falhas técnicas e buracos nas estradas, que são responsáveis por uma boa parte dos acidentes de longo percurso. O Executivo Angolano tem em curso projectos de reabilitação das estradas nacionais de maior importância para o sector produtivo, percebe-se portanto que tanto pela complexidade dos projectos como pela natureza e dimensão da malha rodoviária do país, levarão alguns anos até que estejamos em condições de tirar pleno proveito dos projectos em curso.

Entretanto, o país não pode parar, enquanto estas iniciativas decorrerem e não estão em condições de garantir a fluidez da cadeia de aprovisionamento, outras soluções intermédias podem ser estudadas, nomeadamente a utilização de soluções híbridas compostas pela integração entre ferrovia, rodovia, hidrovía e aviação permitindo desta forma a distribuição dos produtos até o mercado final.



Evidentemente, para que se possa provar a viabilidade de um plano de escoamento híbrido, é necessário um estudo mais profundo. É precisamente para o desenvolvimento de estudos desta natureza, integração e aceleração da cadeia de aprovisionamento que a LAMININ existe, para fazer a leitura dos possíveis cenários a fim de aumentar a eficiência logística e consequentemente da produção agrícola em Angola.

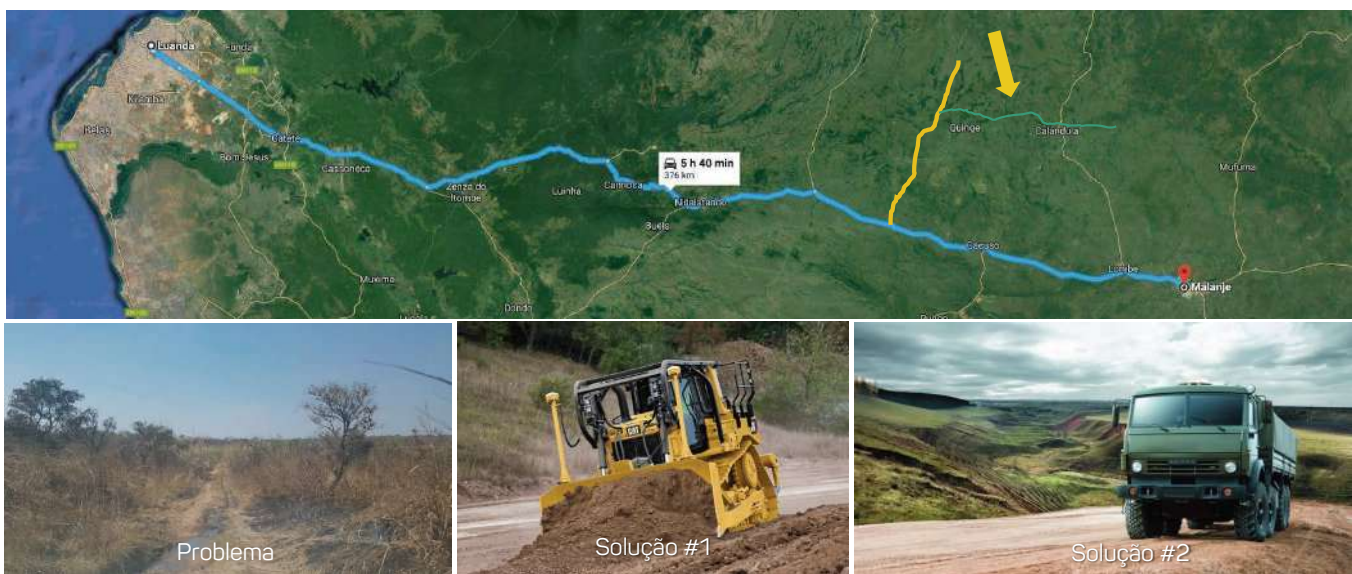
Existe entretanto uma proporcionalidade em relação ao tempo e custo, quanto mais rápido o meio de transporte, mais caro o seu custo, sendo por isso necessário identificar os tipos de produtos e enquadrá-los na categoria mais adequada de transporte em função da quantidade e perecibilidade dos produtos. O transporte aéreo representa entre as opções a mais rápida e mais dispendiosa, ficando esta reservada para produtos altamente perecíveis e de elevado valor agregado (ex: morangos). Estes produtos podem percorrer mais de 1000 km em menos de 2 horas e serem comercializados ainda no mesmo dia no mercado de destino. Para o caso das mercadorias secas e não perecíveis, a utilização de hidrovias é recomendável, principalmente quando o tempo não se apresenta como factor crítico, desta forma os rios e mares podem ser explorados para facilitar o escoamento dos produtos através de barcas carregadoras.

No contexto aceleração da cadeia de aprovisionamento, a LAMININ identificou que uma boa parte dos transportes de cargas que percorrem as estradas nacionais, regressam à base vazios e portanto encontra-se aqui uma excelente oportunidade de conectar estes transportadores com produtores distribuídos ao longo do seu caminho, uma oportunidade cuja materialização está dependente do lançamento da plataforma Kepy de comercialização e logística do agronegócio.

Vias Terciárias

A reparação de uma via terciária não precisa seguir o mesmo protocolo de reabilitação das estradas nacionais ou secundárias, que pela experiência do passado em Angola, exigem um esforço financeiro bastante relevante aos cofres do Estado.

A solução proposta pela LAMININ passa pela criação de operações especiais de reabilitação das vias terciárias utilizando máquinas de médio e grande porte (ex: CAT D6R) para abertura de caminhos e terraplanagem. A maioria das estradas terciárias não recebe manutenção regular há anos e por este motivo encontram-se num estado de degradação bastante acelerado. Se observarmos a realidade em zonas de produção mecanizada, portanto onde estejam presentes grandes produtores/fazendeiros, estes normalmente asseguram a manutenção das vias de acesso usando as suas próprias máquinas e o custo desta operação não é de todo exorbitante. Em termos de esforço financeiro, do levantamento preliminar feito pela LAMININ, estima-se um custo de aproximadamente 15.000 USD para a abertura de uma área de 15 km, portanto, uma média de 1000 USD por km de estrada a reparar.



O objectivo é precisamente utilizar este mesmo modelo low cost e replicar pelas várias comunas e municípios do país atrelando a este um plano de manutenção, desta forma, até mesmo as comunas que noutrora ficavam isoladas por conta das chuvas, com esta solução passariam a ter os seus acessos preservados em tempos chuvosos.

Uma operação desta natureza pode ser levada a cabo por um grupo formado por: Administração local, Governo Provincial, produtores, empresários locais e empresas detentoras de máquinas para este tipo de serviço, todos visando alcançar a melhor relação custo x benefício, podendo o Estado subvencionar o combustível para as operações.

Uma solução complementar tem que ver com a utilização de camiões de alta resistência como os da marca KAMAZ, um equipamento conhecido em Angola e utilizado durante um período político difícil para o país, onde máquinas potentes e de extrema resistência eram necessárias para que se pudesse ter acesso à zonas com acessibilidade reduzida. A questão que se coloca é a seguinte: porque não utilizar estes mesmos recursos para um contexto diferente e mais promissor? A alocação de uma máquina desta natureza por grupos de municípios pode facilitar as operações de carregamento e escoamento (de 15 a 20 toneladas) dos produtos das zonas de produção para as centrais logísticas. Portanto, trata-se de uma medida atípica, porém criativa e inovadora para procurar atender um problema grave e de alto impacto para a sociedade rural.

O que o país deixa de ganhar anualmente por não ter acesso aos produtos de uma determinada aldeia ou município em particular é muito superior ao custo de manutenção e reparação da via daquela zona, ou de utilização de um equipamento para facilitar o escoamento dos produtos.

Durante o exercício de entrevistas efectuado pela LAMININ, vários produtores reportaram ter condições de aumentar significativamente as suas áreas de produção, só não o fazem por pelo menos 3 motivos:

- Falta de condições para o escoamento (Logística)
- Falta de crédito (Financeiro)
- Falta de garantias de compra (Mercado)

Segundo Caixeta Filho (1999) é um desperdício de esforços aumentar a produção se esta não chegar até o estômago, onde se inicia a utilização do seu valor nutricional.

Aceleração Logística

No entanto, como a FAO (1989) destaca, o objetivo principal de profissionais preocupados com a questão do transporte deveria dizer respeito ao facto de que a produção seja mantida nas melhores condições possíveis durante o seu transporte, e de que o frete dos produtos agrícolas seja rápido e eficiente.

Caixeta Filho sugere ainda que a gestão logística é uma função de integração que coordena e otimiza todas as actividades da logística, incluindo marketing, vendas, produção, finanças e tecnologia da informação. Para cadeias agroalimentares, isso tem significado, na prática, que as actividades de transporte e de armazenamento (ainda consideradas como as principais funções logísticas), se planificadas e operadas de maneira integrada, podem resultar em benefícios claros e contabilizáveis, especialmente se considerarmos as perdas pós-colheita que ocorrem devido ao transporte inadequado ou a perecibilidade inerente aos bens agroalimentares.

Através de recursos como o “Mapa das Rotas Agrícolas do Huambo”, desenvolvido pela Direcção Provincial das Obras Públicas do Huambo ou o Mapa das Províncias do Fundo Rodoviário de Angola, é possível definir um plano de aceleração da cadeia logística convertendo os dados produzidos por estes mapas em informação dinâmica que ao ser processada com os dados do Ministério da Agricultura sobre as zonas mais produtivas e as mais impactadas pelas limitações de acessibilidade e escoamento, permitir que sejam tomadas decisões mais acer-

vão permitir que sejam tomadas decisões mais acertadas tanto a nível das Instituições Governamentais, empresários, produtores e prestadores de serviço.



A logística trabalhará a questão dos fluxos de produtos e, como para trabalhar fluxos físicos é necessário fluxo de informação, este acabará por se tornar responsável pela gestão dos fluxos físicos e de informação. **Os 7 certos da logística consistem em conseguir o produto certo, para o cliente certo, na quantidade certa, na condição certa, no lugar certo, no tempo certo e ao custo certo.**



Os constrangimentos da cadeia logística em Angola custam ao país avultadas somas de dinheiro, tanto pela importação como pelo custo de oportunidade, para tal, basta imaginar o que se poderia fazer com \$2,7Bi, valor gasto em 2017 em importação de alimentos. Pela constatação feita, os grupos da cadeia de aprovisionamento trabalham em silos, portanto há escassez de informação sobre o que cada grupo faz ou pretende fazer e como consequência os investimentos do sector privado são retardados porque o mercado espera ver melhorias nas diferentes fases da cadeia. Acontece, porém, que estas melhorias são interdependentes. Portanto, enquanto não existir um elo forte de ligação entre toda a cadeia, com uma base sólida de informação credível sobre os seus planos estratégicos e de execução, os principais intervenientes continuarão a debater-se com os mesmos problemas, alguns inclusive actuando em todas as fases da cadeia, uma situação atípica e insustentável.

Vale, entretanto, reforçar que falar da cadeia logística não significa falar somente da existência ou não de estradas e caminhos de ferro para o escoamento da produção, o planeamento e gestão de informação são cruciais para a cadeia de aprovisionamento e portanto qualquer que seja a visão do Estado Angolano neste sentido, deverá considerar o ecossistema da cadeia de aprovisionamento e não só as vias de escoamento.

Da análise feita nas províncias de Malanje, Huambo e Bié, foi possível constatar que o actual estado da cadeia de aprovisionamento do agronegócio além de ineficiente é complexo. Aguardar que este sector estratégico para a economia se desenvolva por conta própria ou através da maturação natural das oportunidades é utópico, pois isso levará décadas até que se consiga um modelo funcional e rentável e o país continuará a perder a oportunidade de posicionar-se como um *player* de relevante importância para o agronegócio regional, em particular por conta das complexidades da cadeia logística.

AMOSTRA DE PROBLEMAS DA CADEIA LOGISTICA

- # Irregularidade no fornecimento e disponibilidade de insumos agrícolas (**Fornecedores**)
- # Elevado preço dos insumos por falta de competitividade (**Fornecedores**)
- # Falta de informação sobre a qualidade do solo nas zonas de produção (**Produtores**)
- # A utilização de técnicas tradicionais de cultivo não corrobora para a maximização da produção (**Produtores**)
- # Êxodo rural – desaparecimento da mão de obra e interesse dos jovens para este sector (**Produtores**)
- # Logística ineficiente e dispendiosa para o escoamento dos produtos (**Transporte**)
- # Perda de produtos nas zonas de produção por falta de escoamento (**Transporte**)
- # Falta de informação sobre a disponibilidade de produtos (**Centro Logístico**)
- # Integração ineficiente dos intervenientes da cadeia produtiva e logística (**Centro Logístico**)
- # Estagnação da agro-indústria por falta de informação e de uma cadeia produtiva/logística credível (**Centro Logístico**)
- # Falta de informação sobre a disponibilidade de produtos e preços (**Comércio**)
- # Canais informais de comercialização e falta de lucro por parte dos produtores (**Comércio**)
- # Isolamento da produção por falta de informação de mercado (**Comércio**)
- # Produtos de qualidade inconsistente para o mercado consumidor (**Comércio**)

DESAFIOS DO COMÉRCIO

A baixa renda resulta em baixa poupança que, por sua vez, é a razão do baixo investimento, isso resulta em baixa produtividade, que é a causa para a baixa produção e renda - o círculo vicioso da pobreza.

A comercialização agrícola tem um papel fundamental na economia, pois ela vincula o sector produtivo ao consumidor final. O encaminhamento organizado da produção agrícola permite que os consumidores finais obtenham produtos com características desejadas. Seguramente você acabou de se recordar do tema que abordamos na página 16 sobre os 7 certos da logística. Pois é, tem que haver integração e coesão entre estes temas.

Só é possível entender correctamente a agricultura se dela se tiver uma visão de **sistema coordenado por estágios integrados** entre produção, distribuição e consumo. Isso quer dizer que, sob a óptica moderna, o entendimento da agricultura se dá por meio de uma visão sistémica que, na realidade, constitui o agronegócio. (Mendes, 2007)

A comercialização agrícola não consiste apenas na venda da produção em um determinado mercado. Mais do que isso, caracteriza-se como um processo contínuo e organizado de encaminhamento da produção agrícola ao longo de um canal de comercialização, no qual o produto sofre transformação, diferenciação e agregação de valor.

Segundo Mendes (2007), o sistema de comercialização inclui desde a existência de uma rodovia ou ferrovia, passa pelo estabelecimento e funcionamento de um poder comprador, até a instalação de um centro de armazenamento. Portanto, falar de comercialização é falar de aspectos inerentes tam-

bém à logística como já deu para perceber.

Do ponto de vista conceptual, em Angola quando se fala de comercialização agrícola a atenção é quase sempre voltada a transações financeiras sem considerar as bases de formação do conceito que são inerentes a todo o processo de produção, transformação e transportação de bens. Portanto, a comercialização é formada por todas as etapas de passagem de um determinado produto, que inclusive colaboram na formação do preço.

A concorrência atomística, ou seja, um grande número de pequenos intermediários, as baixas rendas, a má nutrição, a baixa produtividade, a escassez de capital, o alto índice de analfabetismo e a mortalidade destacam-se entre as condições comuns às nações em desenvolvimento como Angola.

As causas primárias do subdesenvolvimento são tão intimamente inter-relacionadas, que juntas formam o chamado **círculo vicioso da pobreza**: baixa renda resulta em baixa poupança que, por sua vez, é a razão do baixo investimento, isso resulta em baixa produtividade, que é a causa para a baixa produção e renda. A estrutura, a conduta e a performance do sistema de comercialização podem ser a causa e o factor crítico deste círculo vicioso. A importância da comercialização no processo de desenvolvimento passou a ser considerada, nas teorias de desenvolvimento, elemento activo do processo de desenvolvimento económico.





Vendedoras no mercado no Bié.

A agricultura tradicional em Angola e nos demais países em desenvolvimento é geralmente definida por possuir fortes características de subsistência.

Grande parcela da produção é consumida na propriedade rural, principalmente no caso dos pequenos produtores. Esse tipo de agricultura diferencia-se, em nível de produção, por alguns aspectos, como o uso de insumos tradicionais, a produção em pequena escala e dispersa, a pouca especialização e o pouco acesso ao crédito rural para custeio e investimento. É dela que se origina substancial parcela dos produtos alimentares para o mercado interno, mas a sua produção tem crescido a uma taxa muito inferior à taxa de crescimento da população e no caso de Angola, o factor êxodo rural tem perigado e contribuído para a complexidade do problema. Vale lembrar que na década de 70 Angola tinha em média 85% da população no meio rural. Hoje, volvidos quase 50 anos a cifra está nos 37% com risco deste indicador continuar a descer, se não se conseguir converter a agricultura familiar em uma actividade rentável e atractiva para a juventude.

O foco inicial deste trabalho consistia em avaliar os principais estrangulamentos da comercialização agrícola. Foi quando percebeu-se que a comercialização por si só não era suficiente para elaborar a identidade do problema, ***daí ter-se decidido fazer uma análise a montante da cadeia no sentido de se perceber a cadeia de problemas e os problemas da cadeia.***

A fase de comercialização/venda deveria ser o momento mais esperado dos produtores, altura em que estes recebem pelo esforço e qualidade do seu trabalho acontece que na agricultura familiar em Angola esta fase tende a ser a mais delicada, pois a experiência dos produtores diz que raramente estes conseguem boas margens de lucro e os estrangulamentos associados são sempre complexos. Portanto, os produtores vivem sempre no limite do prejuízo, os seguintes factores concorrem para este cenário:

- O facto de estarem isolados do real mercado consumidor
- O facto de estarem à mercê dos comerciantes informais que geralmente determinam os preços da mercadoria
- Estrangulamentos com o transporte da mercadoria

A maioria dos pequenos produtores não dominam os

conhecimentos básicos de finanças que lhes permita avaliar uma condição de lucro ou definir estratégias para aumento da margem de lucro.

O sistema de comercialização é bastante ineficiente e não dá garantias de crescimento ao produtor. Existem pelo menos 4 metodologias de venda mais comumente utilizadas no meio rural:

Compra Antecipada ou Compra na Lavra

A compra antecipada é feita na maioria das vezes por comerciantes provenientes da República do Congo. Eles avaliam a área de produção e reservam os produtos deixando parte do pagamento como garantia. Na altura da colheita, recolhem os produtos e finalizam o pagamento. Este é um dos modelos mais práticos para os produtores, pois eles não têm que se preocupar com os aspectos logísticos. Acontece, porém, que este modelo é também bastante perigoso pois os comerciantes depois de conquistarem a confiança dos produtores exigem facilidades na modalidade de pagamento, sendo o pós-pagamento uma das exigências. Os produtores, por não terem muitas opções são levados a confiar e permitir que os comerciantes levem os produtos na expectativa que estes retornem após a venda para liquidar a dívida. Triste esperança, pois na maioria das vezes estes nunca regressam, deixando os produtores em completo prejuízo.

Venda Local

Alguns produtores montam barracas ou simplesmente expõem os seus produtos na beira da estrada nacional. Por ser uma rodovia bastante movimentada os produtores geralmente conseguem vender os produtos para os camionistas e viajantes. Acontece que com o actual estado de degradação das estradas, as pessoas têm evitado as viagens de carro, consequentemente os produtores têm menos oportunidades de venda.

Venda no Mercado Local ou Regional

Por norma, a capital de uma província tende a ter um mercado central com uma ala de compra e venda de produtos do campo. Alguns produtores criam condições para levar os seus produtos até estes mercados por conseguirem uma margem melhor de negociação e terem a venda praticamente assegurada, ainda que a um preço inferior ao inicialmente estimado, já que na maioria das vezes os preços são estabelecidos pelos compradores.

A lei da procura e da oferta nem sempre funciona de

forma linear quando se trata da agricultura familiar em Angola, a falta de produtos no mercado deveria dar aos produtores/vendedores uma margem maior de negociação. Acontece que os compradores conhecem bem os constrangimentos logísticos do mercado e sabem que a última coisa que os produtores pretendem é levar de volta os produtos para o casa, assim sendo, os compradores oferecem valores abaixo do valor de mercado na expectativa que o produtor aceite. Afinal, eles sabem que o produtor terá que ceder em algum momento pois este não levará os produtos de volta para casa. Esta venda apesar de ser na maioria das vezes garantida, ela não representa necessariamente a garantia de lucro para os produtores.

Venda em Luanda

O mercado do 30 em Luanda é o destino preferencial dos produtores que possuem maior quantidade de produtos. Estes preferem correr um risco maior e transportar os produtos até Luanda. Na capital do país, aguardam em média 2 a 3 dias até despachar toda a mercadoria (a grosso). A falta de regulamentação ou fiscalização no processo de transportação faz com que em caso de acidentes no percurso o produtor deve assumir o prejuízo total. Caso a viatura apresente alguma avaria, o transportador assume 50% do valor da carga. A estrutura de custos nestes casos é mais complexa. O produtor precisa comprar sacos, mandar costurar os sacos, carregar os produtos no caminhão, custo com transporte, pernoita em Luanda, alimentação no caminho, descarga dos produtos no destino, valor da diária por ter os produtos num local reservado. Portanto, como se pode ver uma estrutura de custos ainda significativa e tudo custiado pelo produtor.

Mercado do 30 em Luanda



93% das operações de compra e venda são feitas em dinheiro.

15% dos produtores utilizam contas bancárias como alternativa e forma de pagamento.

Aproximadamente 90% dos produtores fazem o uso de telemóveis, sendo a predominância de smartphones em torno de 5%.

Somente 17% dos produtores utilizam o recurso de envio de SMS.

90% dos produtores mostraram-se interessados em explorar a adoção de um sistema de pagamento por SMS pois facilitaria as operações do dia a dia.

Os produtores que utilizam contas bancárias precisam deslocar-se por dezenas de km para terem acesso aos serviços bancários.

A maioria dos produtores mostra interesse em adquirir uma solução de painel solar que lhes permita utilizar os telemóveis com maior frequência.

A maioria dos produtores não possui conta bancária

O processo de comercialização do campo não passa pelo sistema financeiro.

Os jovens preferem deixar o campo e trabalhar nas cidades como carregadores, vendedores ambulantes ou motoristas de motorizadas, pois esta opções têm resultados mais imediatos.

As mulheres representam a real força de trabalho no campo.

A falta de centrais logísticas faz com que os produtores tenham que percorrer longas distâncias para vender e depositar os seus produtos.

Os produtores têm problemas em relação às medidas de controle de produção. Não há uniformização da medidas, um bom grupo utiliza sacos de 150kg (indicador variável, sendo que a volumetria do saco nem sempre é compatível com o mesmo peso)

Equipa Laminin no Terreno

Transporte de carga de Malanje para Luanda com contentor vazio



Huambo, entrevista com comerciantes



Huambo, entrevista com produtores



Huambo, visita de campo para constatação



Bié, entrevista com comerciantes na praça



Encontro com camponeses na província do Bié



~15 km de milho caído do camião de transporte na estrada para Malanje

Visita ao CLOD do Chinguar no Bié, a falta de energia elétrica da rede inviabiliza a sua utilização



Produtor carrega o feijão colhido, nas costas - Província de Malanje





kepya

AGROMERCADO DIGITAL



WWW.KEPYA.CO.AO

WWW.LAMININ.CO.AO | 936 206 262 | GERAL@LAMININ.CO.AO