



Plano Estratégico do Instituto de Cereais de Moçambique

Junho de 2018

Apoio:



ÍNDICE

Acrónimos	3
Introdução e Finalidade	4
Visão estratégica para o ICM	5
A Oportunidade para um Comércio de Cereais Orientado pelo Mercado	6
Zonas de Excedentes e Deficitárias ao nível nacional	6
Zonas de Excedentes e Deficitárias ao nível Regional	7
Plano estratégico para o ICM	9
OE 1: Facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais	10
OE 2: Facilitar os Investimentos do Sector privado nas Cadeias de Valor de Cereais	15
OE 3: Facilitar a Manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais	17
OE 4: Promover Reformas que Permitam o Desenvolvimento do Mercado de Cereais	19
Observações Finais	21
Anexo A: estudos de caso relevantes de Cereais	22
Estudo de Caso 1: Certificados de Depósito (África do Sul)	22
Estudo de Caso 2: Sistemas de Informação de Mercado (África do Sul)	23
Estudo de Caso 3: Armazenamento (Omã)	24
Estudo de Caso 4: Armazenamento (Índia)	25
Anexo B: Avaliação Comparativa Através de Matrizes de Tipologias	27
i) Tipologias de Actividades de Reserva de Cereais	27
ii) Tipologia dos Sistemas de Informação de Mercado	32
iii) Tipologia dos Sistemas de Certificados de Depósito	34

ACRÓNIMOS

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

INTRODUÇÃO E FINALIDADE

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

Em conformidade com o Artigo 4 dos estatutos oficiais do ICM, o instituto deve trabalhar em onze áreas funcionais cobrindo diferentes actividades que variam entre o desenvolvimento de mercado e a segurança alimentar. O mandato do ICM tem evoluído ao longo do tempo em resposta às actividades crescentes do sector privado no mercado de cereais e a um financiamento limitado para uma intervenção directa no mercado, estando com melhores condições para acções inerentes a um actor público. Na revisão mais recente do mandato do ICM conferido pelo Decreto 62/2016 do Conselho de Ministros, a função do Instituto é:

- Coordenar a comercialização agrícola e interagir com os diversos intervenientes ao longo das cadeias de valor,
- Intervir como agente de comercialização de último recurso dos excedentes da produção,
- Criar um stock de cereais de reserva para garantir a segurança alimentar e
- Garantir a absorção da produção local pela indústria nacional.

Este Plano Estratégico (PE) procura orientar o ICM reestruturado, sugerindo modelos de boas práticas para cada uma das funções chaves do ICM e, assegurar que as acções do Governo de Moçambique (GdM) venham a estimular a produção agrícola e promover a comercialização agrícola, ao mesmo tempo garantido mecanismos para a segurança alimentar.

VISÃO ESTRATÉGICA PARA O ICM

É consenso duma boa prática, que a maioria das funções para o desenvolvimento do mercado são melhor garantidas pelo sector privado, com apoio complementar do estado. Tanto o sector público como o privado desempenham um papel no marketing e comercialização agrícola, contribuindo para a redução dos custos e aumento da competitividade nas cadeias de valor. O Estado é o principal responsável por providenciar infra-estruturas públicas funcionais (transporte, armazenamento), um quadro legal regulador eficaz que assegure a execução dos contractos e a resolução de disputas, uma regulamentação do negócio eficiente que não sobrecarregue indevidamente o sector privado e que promova produtos de saúde e regimes de segurança confiáveis. O Estado pode também estabelecer parcerias com o sector privado para criar melhores sistemas de informação de mercados, melhores opções de transporte, e um melhor acesso ao financiamento. O sector privado assume a liderança nas funções das cadeias de valor desde a provisão de insumos, produção até ao processamento e comercialização. A principal função do ICM será servir de **elo de ligação entre o desenvolvimento dum mercado liderado pelo sector privado, e a promoção de reformas que permitirão cadeias de valor de cereais mais fortes em Moçambique.**

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

Missão: *“Intervir como agente de comercialização de último recurso, para assegurar o escoamento da produção agrícola com o objectivo de garantir reservas estratégicas para a segurança alimentar e contribuir para a estabilização de preços.”*

Visão: *“Ser líder nacional na coordenação da comercialização agrícola, mapeando e estabelecendo a cadeia logística entre a procura e a oferta.”*

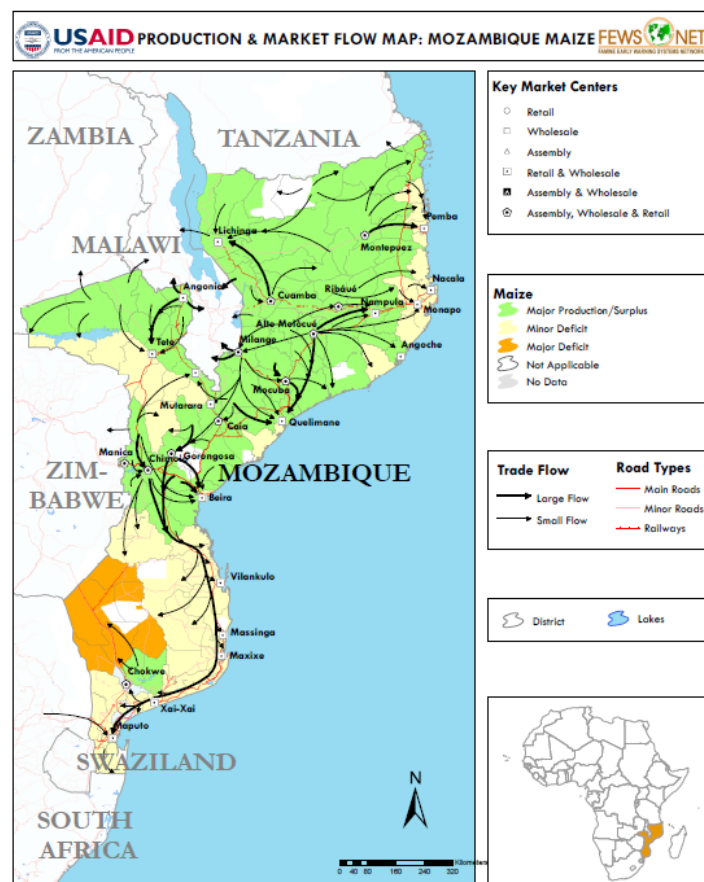
Nestes termos, e no quadro do Decreto 62/2016 do Conselho de Ministros, recomenda-se que o **ICM opere com base em quatro objectivos estratégicos (OE):**

- OE 1:** Facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais
- OE 2:** Facilitar os Investimentos do Sector Privado nas Cadeias de Valor
- OE 3:** Facilitar a Manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais
- OE 4:** Promover Reformas que Permitam o Desenvolvimento do Mercado de Cereais

O presente documento está organizado à volta destes quatro objectivos estratégicos (OE). Mas antes de se passar ao seu desenvolvimento, a secção seguinte resume o *como* e o *porquê* de que uma circulação coordenada de cereais—ao nível interno e para além-fronteiras—pode fortalecer a economia de cereais em Moçambique e reforçar a segurança alimentar, os dois objectivos que norteiam o novo ICM.

ZONAS DE EXCEDENTES E DEFICITÁRIAS AO NÍVEL NACIONAL

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



económico de Moçambique - facilitar e proporcionar essa coordenação constitui uma função clara do ICM.

PLANO ESTRATÉGICO PARA O ICM

O Plano Estratégico a ser apresentado orienta o ICM no sentido de facilitar o acesso ao mercado e permitir a circulação eficiente de cereais das zonas com excedentes para as deficitárias (a nível nacional e regional) sem perturbar o crescimento e o desenvolvimento dos mercados. Está estruturado em torno de quatro Objectivos Estratégicos (OE), que direcciona o ICM a maximizar o impacto do seu orçamento limitado no desenvolvimento de cadeias de valor de cereais guiadas pelo sector privado—no milho, arroz, feijão, feijão bóer, mapira, cevada e mexoeira—facilitando, ao mesmo tempo, a manutenção de uma reserva estratégica de cereais. **A estratégia geral é que o ICM seja um actor do desenvolvimento do mercado, e não um operador directo**, com a ressalva de que as suas actividades, pelo menos a curto-médio prazos devem continuar a ser financiadas pela posse de activos físicos que são alugados aos operadores privados.

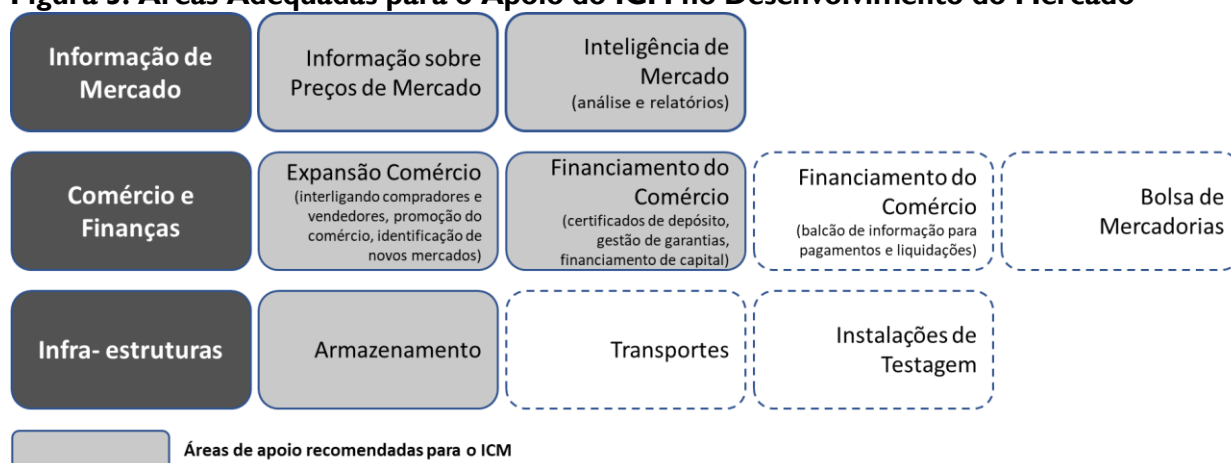
O Plano Estratégico incorpora as melhores práticas e experiências de países relevantes, assim como as características das actividades de reserva de cereais, sistema de informação de mercados e sistema de certificados de depósito—esta visão geral pode ser encontrada nos Anexos A e B. o Plano está organizado segundo os quatro **objectivos estratégicos** (OE) do **ICM** aqui recomendados:

- OE 1:** Facilitar o Desenvolvimento do Mercado nas Cadeias de Valor de Cereais
- OE 2:** Facilitar os Investimentos do Sector Privado nas Cadeias de Valor
- OE 3:** Facilitar a Manutenção de uma Reserva Estratégica de Cereais
- OE 4:** Promover Reformas que Permitam o Desenvolvimento do Mercado de Cereais

OE I: FACILITAR O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO NAS CADEIAS DE VALOR DE CEREAIS

Levando os Produtos dos Agricultores para o Mercado. A essência do mandato do ICM é expandir e melhorar a comercialização de cereais em Moçambique para que estes circulem das zonas que produzem excedentes para as deficitárias, garantindo a absorção do excedente dos pequenos agricultores e melhorando a segurança alimentar a nível de todo o país. O papel do ICM como actor de desenvolvimento do mercado é intervir com vista a estabelecer um sistema de comercialização eficiente e bem estruturado, sem promover ineficiências ou distorções do mercado. Este sistema de mercado incluiria os elementos essenciais indicados na Figura 3, com o ICM a desempenhar um papel de facilitador nos elementos sombreados a cinzento claro.

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



Em conformidade com o gráfico do Desenvolvimento do Mercado (Figura 3), as três áreas de actividade que contém as acções necessárias para realizar o OE I são:

- OE I.1 Informação de Mercado
- OE I.2 Comércio e Finanças
- OE I.3 Infra-estrutura

OE I.1 Informação de Mercado: Acompanhar, analisar e divulgar informação sobre preços e qualidade, assim como fornecer inteligência de mercado. O OE I.1 foi desenvolvido com recurso a uma tipologia de sistemas de informação de mercado de países relevantes, que está desenvolvido no Anexo B.

1.1.1 Informação sobre Preços. Trabalhar com os locadores de armazéns do sector privado para que participem nos sistemas de informação de preços. O investimento do sector privado nas cadeias de

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

- Levar a cabo uma análise de caso de uso participativo da informação de preços com o intuito de evidenciar como os actores da cadeia de valor beneficiam de uma informação robusta e precisa de preços.
- Colaborar com os sistemas governamentais existentes de informação de preços.
- Explorar a colaboração com sistemas regionais de informação de preços.

1.1.2 Inteligência de mercado. Alargar o acesso à inteligência de mercado. Isto inclui não só a informação sobre preços, mas também outros dados essenciais, como a qualidade dos cereais, informação sobre as reservas existentes nos armazéns, custos de transporte, previsões de colheitas, etc.

- Realizar avaliações do mercado final para vários cereais através de consultorias ou em parceria com os programas dos doadores em curso—usá-los como uma estrutura para enquadramento de produtos de inteligência de mercado de alta prioridade. Interagir com a FEWSNet² para identificar oportunidades de colaboração à volta das cereais chaves, tais como dados de preços regionais do milho.
- Estabelecer parcerias com actores do sector privado para articular as necessidades do lado da procura—que informação existe, quais são as lacunas principais de dados, quem está melhor situado para agregar-analisar-compilar inteligência de mercado, que investidores estão interessados em apoiar tais esforços?

OE 1.2 Comércio e Finanças: *Fazer crescer o mercado para os produtores e comerciantes de cereais através de ligações de mercado e plataformas de transacções comerciais e, aumentar o acesso ao financiamento através de certificados de depósito.*

1.2.1 Expansão do Comércio. O trabalho realizado até à data através da *Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM)* dá uma orientação em termos informativos sobre como melhorar tal mecanismo. A título de exemplo, apenas dez por cento da capacidade dos silos da BMM está a ser actualmente utilizada—em muitos casos devido a questões de infra-estrutura—e em 2017, o sistema foi usado na sua maioria somente por 48 comerciantes e processadores (não agricultores). Um volume de transacções insuficientes e infrequentes, impediram o crescimento da plataforma da bolsa de mercadorias. Aprendendo das experiências regionais como da bolsa de mercadorias do Malawi, uma plataforma bem-sucedida requer o fortalecimento de transacções de ponta a ponta, incluindo uma infra-estrutura de armazéns fiável (com acesso à energia e telecomunicações), sistemas de armazenamento digital para minimizar fraudes, acesso a produtos de garantia financeira e aplicativos baseados em telefones para a partilha de preços, informação de mercado e transacções bancárias.

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

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

1.2.1a Aumentar as Ligações de Mercado.

- Ligar compradores e vendedores através de eventos empresariais (nacionais/regionais) e viagens de marketing regionais.
- Disponibilizar Assessores em matérias de Transacções para facilitar a negociação de contractos entre compradores e vendedores.
- Participar nos projectos financiados pelos doadores com um enfoque na facilitação do comércio.

1.2.1b Promover o Comércio Regional.

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

1.2.1c Melhorar as Plataformas de Comercialização.

- Envolver as lideranças e os responsáveis pelo desenho de bolsas de mercadorias bem-sucedidas dos países vizinhos (por exemplo, Bolsa de Mercadorias Agrícolas do Malawi - ACE) para criar uma melhor compreensão e evidência para melhorar a bolsa de mercadorias em Moçambique.
- Explorar opções de integração com bolsas de mercadorias existentes nas fronteiras (África do Sul e Malawi), que poderiam apoiar na criação de capacidades para uma bolsa de mercadorias nacional mais robusta.
- Advogar por transacções de livre mercado entre vendedores e compradores e contar com a BMM ou outras bolsas apenas quando forem vantajosas.
- Participar activamente no debate nacional sobre o futuro da BMM (em particular para clarificar o seu papel de instituição de fiscalização mais reguladora) e o seu relacionamento com o ICM.
 - Incentivar opções para a reforma da BMM para um modelo mais similar ao South African Futures Exchange (SAFEX) e ao ACE, ou num sistema de gestão de garantias mais simplificado e de menor custo.
- Partilhar conhecimentos doutras plataformas de bolsas de mercadorias privadas, incluindo a solução desenvolvida pela *FinComEco*, modelo que sustenta o sucesso da Bolsa de Mercadorias do Malawi (ACE).

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

O OE 1.2.2 foi formulado usando uma tipologia de certificados de depósito de países relevantes, que se encontra descrita no Anexo B.

1.2.2a Estabelecer um programa de certificados de depósito no ICM.

- Facilitar a passagem do programa piloto de certificados de depósito do SATIH/BMM, em conformidade com as recomendações apresentadas no relatório da USAID-SATIH com o título *Comércio Estruturado de Moçambique: Plano de Sustentabilidade, O Caso dos Certificados de Depósito* (Dezembro de 2016, Relatório 01-2017).
- Trabalhar com os principais intervenientes que participam no WRS para que assinem o Memorando de Entendimento (MdE), estabelecendo um compromisso e uma base para o investimento de recursos nas etapas seguintes do programa.
- Trabalhar com a BMM para reformular o seu papel, de modo a que inclua somente funções reguladoras e de supervisão e que as questões da gestão/aluguer de armazéns transitem para o ICM.

1.2.2b Facilitar a participação de mais bancos nos certificados de depósito.

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

1.2.2c Considerar o desenvolvimento de programas mais locais de gestão/financiamento de garantias redimensionados como a Fase I para o empréstimo de certificados de depósito (WRS).

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

1.2.2d Explorar ligações entre o sistema de certificados de depósito e o de senhas para fornecimento de insumos.

- Promover a utilização de certificados de depósito como garantia para a aquisição de insumos agrícolas, que pode servir de porta de entrada para incorporar o uso de crédito para insumos.

OE 1.3 Infra-estruturas – Armazéns que Promove o Comércio / Financiamento: *Apoiar soluções de armazéns geridas pelo sector privado que garantam a observância dos padrões de qualidade e segurança, providenciem garantias/seguro e permitam a participação na gestão de garantias/sistemas de certificados de depósito.* Para a materialização do OE 1.2, é necessário a existência dum sistema de armazenamento de cereais robusto e fiável. Ao mesmo tempo, a estratégia de armazéns do ICM deve também apoiar o quadro estratégico de reservas de cereais tratado no OE 3. O sistema actual de armazenamento de cereais de Moçambique está altamente fragmentado, com activos subutilizados (silos, armazéns), que são propriedade de um misto de actores do Estado (ex. ICM e BMM), com alguns operadores do sector privado a alugar as instalações no âmbito da sua própria visão estratégica. Daqui em diante, deve constituir como actividade central do mandato do ICM, a coordenação estratégica da utilização dos activos em armazéns de Moçambique, actividade

fundamental para o estabelecimento dum sistema de certificados de depósito, atraindo investimentos e assegurando a segurança alimentar.

1.3.1 Liderar o exercício para definição da visão da estratégia do WRS.

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

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

- Continuar o trabalho realizado pelo grupo técnico criado pelo Ministério da Indústria e Comércio (MIC), com a tarefa de fazer um inventário das infra-estruturas de comercialização no país e de quantificar os excedentes e défices de cereais previstos por província.
- Considerar a possibilidade de consolidação de todos os activos de armazéns (inclusive os do BMM) no ICM, que posteriormente poderá coordenar uma estratégia de aluguer dos activos ao sector privado como um primeiro passo na racionalização dos armazéns domésticos num sistema de certificados de depósito nacional.
- Incorporar a análise económica dos armazéns feita no *Estudo Sobre a Reestruturação do Instituto dos Cereais de Moçambique* (2016, USAID, MIC, Deloitte & Touche).
 - O documento trata dos prós e os contras do aluguer de todos os activos de armazéns (que é a prática actual) versus uma opção de liquidar os activos no cinturão Sul do país e dar continuidade à estratégia de aluguer dos activos nas zonas Centro e Norte.

1.3.3 Facilitar a capacitação (financeira e operacional) em matéria de gestão para os locadores de armazéns.

- Orientar a formação e a disseminação de conhecimentos sobre as melhores práticas de armazenamento.
- Criar uma associação comercial para a auto-regulamentação/certificação/fiscalização.

OE 2: FACILITAR OS INVESTIMENTOS DO SECTOR PRIVADO NAS CADEIAS DE VALOR DE CEREAIS

Proporcionar estabilidade, visão e liderança de mercado para reduzir o risco e atrair investimentos.

O sector privado de Moçambique pode ser uma força potente de desenvolvimento se lhe for dada a devida assistência na definição, desenvolvimento e financiamento de projectos, que complementem os elementos essenciais para o desenvolvimento do mercado. Na sua qualidade de âncora estabilizadora do comércio de cereais em Moçambique, parte da função do ICM é a de promover o investimento privado nas cadeias de valor de cereais. Cada uma das inúmeras peças em movimento do sistema de mercados necessita investimentos, apoio e optimização contínua dos actores do sector privado—na qualidade de ‘facilitador’ deste investimento, o ICM ajudará a criar um ambiente atractivo ao desenvolvimento do mercado pelo sector privado. As ferramentas chaves que o ICM pode usar para estimular o investimento são o inventário dos activos em armazéns bem como liderança de reformas para o desenvolvimento do mercado (analisado no OE 4) que, em última instância, reduzem os riscos de investidores interessados.

2.1 Identificar as Linhas de Investimentos: *Manter uma linha actualizada dos investimentos no sector dos cereais como forma de coordenar os actores e estabelecer relações com os financiadores estrangeiros e nacionais.*

2.1.1 *Identificar/segmentar linhas existentes (produção, transporte, armazenagem, plataformas comerciais, finanças.)*

- Mapear as linhas de investimentos nos quatro OE do ICM para identificar onde as prioridades estão alinhadas.
 - Por exemplo, o ICM deve identificar de que informação de mercado os investidores necessitam e trabalhar no sentido de identificar parcerias tais como associações do sector privado, que possam de forma consistente vir a fornecer tal informação.

2.2 Facilitação do Investimento: *Alinhar as acções de desenvolvimento do mercado (OE 1) com as oportunidades de investimento e priorizar as reformas para o desenvolvimento do mercado (OE 4) de forma a facilitar novos investimentos.*

2.2.1 *Considerar a possibilidade de se criar um Departamento de Facilitação do Investimento do ICM.*

- O pessoal do ICM poderia ficar ligado às áreas das actividades do OE 1 e funcionar como uma loja de gestão de parcerias para facilitar os investimentos.
- Analisar a possibilidade de prestação de serviços com base em taxas para, por exemplo, apoiar nos estudos de viabilidade ou nas análises financeiras.

2.2.2 *Facilitar ligações para acesso ao financiamento.*

- Realizar um inventário de instituições de crédito e financiamento agrícola; por exemplo, os bancos BCI e BNI têm um programa chamado MozGrow, que está empenhado em disponibilizar crédito ao longo das cadeias de valor agrícola nacionais.
- Explorar oportunidades de parcerias entre o ICM e instituições financeiras relevantes.

2.2.3 *Facilitar o sucesso dos investidores na superação de obstáculos regulatórios ou de aprovação.*

- Directamente ligado às actividades previstas no OE 4, o ICM deve alinhar e priorizar reformas chaves de desenvolvimento do mercado que irão reduzir os riscos de investimento e atrair um investimento estável nas cadeias de valor de cereais nacionais.

OE 3: FACILITAR A MANUTENÇÃO DE UMA RESERVA ESTRATÉGICA DE CEREAIS

Liderar a estratégia de segurança alimentar facilitando a criação de reservas estratégicas.

Uma reserva estratégica é um stock público de cereais que se usa para satisfazer as necessidades alimentares de emergência, estabilizar os preços de produtos alimentares e aliviar a escassez temporária de produtos enquanto se organiza a sua importação para a ajuda alimentar. Embora se pudesse justificar reservas modestas para efeitos de segurança alimentar, Moçambique necessita de um sistema que limite a despesa pública, permita que o Governo atenda às necessidades urgentes e utilize reservas de privados. Facilitando a utilização de reservas de privados, o GdM pode alcançar os mesmos objectivos de segurança alimentar a um custo ao público muito mais baixo. A estratégia que se recomenda é que o ICM coordene com agências especializadas, tais como o Programa Mundial de Alimentação (PMA) e o Instituto Nacional de Gestão de Calamidades (INGC), que como parte do seu mandato, têm funções de aquisição e distribuição de emergência e são financiadas com regularidade (embora talvez não de forma suficiente) para que possam cumprir tais funções. Ao se proceder desta forma, em vez de haver dois compradores não privados no mercado, haverá apenas um, que ajuda a limitar as distorções do mercado.

Ao se elaborar o OE 3, criou-se uma tipologia de actividades de reserva de cereais de países relevantes, que se encontra descrita no Anexo B.

3.1 Colaborar com o INGC / PMA na Coordenação da Aquisição e Distribuição de Emergência de Cereais: *Estabelecer uma colaboração entre o ICM e o INGC/PMA, que têm no seu mandato funções de aquisição e distribuição de emergência.*

3.1.1 *Criar um grupo de trabalho de acção rápida com a tarefa de definir protocolos de colaboração e definir funções/responsabilidades.*

- Identificar as lacunas na rede do INGC/PMA que possam ser resolvidas pela estratégia do ICM de armazenamento de cereais liderada pelo sector privado.

3.1.2 *Formular uma estratégia regional do ICM de armazenamento para a segurança alimentar (nas três regiões geográficas de Moçambique).*

- Em coordenação com os esforços empreendidos no OE 1.3 (Armazenamento que Permita a Comercialização/Financiamento) anteriormente analisados, promover:
 - Opções de armazenamento de pequena escala para os produtores de baixa renda localizados na zona Norte,
 - Opção de uma rede maior e mais profissional de armazéns e silos na região Centro,
 - Um investimento na área da logística na região Sul para facilitar a distribuição de cereais.

3.1.3 Formular uma estratégia conjunta de segurança alimentar com as organizações de ajuda humanitária.

- Facilitar um compromisso entre o MIC, MASA, INGC e PMA com vista a garantir a tomada de decisões com base nos mercados, para satisfazer de forma mais eficiente, as necessidades de segurança alimentar.
 - Definir parâmetros para uma intervenção directa no mercado.
 - Manter reservas de dinheiro, em vez de reservas de cereais físicos.
 - Evitar que o GdM exija a compra obrigatória em Moçambique versus importação, em particular quando estas escolhas são motivadas por razões políticas, e não ditadas pelo mercado.
 - Coordenar a rede de transportadores e comerciantes privados do ICM/PMA para reduzir a dependência em sistemas de aquisições internacionais subsidiados.

3.2 Facilitar a Capacidade de Resposta do Sector Privado: *Conseguir a adesão a uma estratégia público-privada de armazenamento de reservas de cereais que sirva o propósito de desenvolvimento do mercado e também o propósito de segurança alimentar.*

3.2.1 Formular uma Estratégia de Reserva de Cereais do Sector Privado.

- Em coordenação com os esforços do OE 1.3 (Armazenamento que Permita a Comercialização/Financiamento), envolver actores do sector privado para delinearem uma estratégia e um quadro de reserva de cereais.
- Realizar uma campanha de sensibilização para disseminar a nova abordagem de colaboração entre os sectores público e privado.
- Preparar futuros participantes no sistema de certificados de depósito (comerciantes, locadores de instalações de armazenamento, instituições financeiras) para que entendam a estratégia de manter um nível mínimo de reservas de cereais para fins de emergência.

3.2.2 Estabelecer acordos com os comerciantes/produtores privados para manterem pequenas reservas estratégicas.

- Facilitar acordos com comerciantes privados usando instalações de armazenamento do sector público, para criar em certas regiões pequenas reservas estratégicas, enquanto se desenvolve um mercado de armazenamento completamente privado.

3.2.3 Avaliar os Sistemas de Aviso Prévio da Segurança Alimentar e Mecanismos de Comunicação.

- Avaliar os actuais sistemas de aviso prévio da segurança alimentar e os mecanismos de comunicação.
- Recomendar uma estratégia para o ICM/INGC/PMA para uma planificação antecipada, compra e colocação de stocks (de preferência reservas de privados).

OE 4: PROMOVER REFORMAS QUE PERMITAM O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE CEREAIS

Ser o agregador de ideias, identificar nós de estrangulamento e liderar a reforma do desenvolvimento do mercado. Enquanto ambos os sectores público e privado desempenham um papel no desenvolvimento do marketing e comércio agrícolas, o governo está em melhor posição para a melhoria do ambiente de negócios. O estado é o principal responsável para providenciar infra-estruturas públicas funcionais (transporte e armazenamento), fornecer um quadro legal favorável eficaz para a execução de contratos e resolução de conflitos, uma regulamentação empresarial eficiente que não sobrecarregue indevidamente o sector privado e que garanta que produtos de elevada qualidade e segurança sejam colocados no mercado. O factor chave para o desenvolvimento de um mercado bem-sucedido é um quadro legal favorável inteligente. O ICM está melhor posicionado para desempenhar este papel, agregando ideias ao longo das cadeias de valor de cereais, promovendo e defendendo políticas, regulamentos e investimentos do sector público que resultem no desenvolvimento de cadeias de valor de cereais mais eficientes.

4.1 Apoiar o Comércio Livre de Cereais e Grãos: *Ser uma voz de liderança para o comércio livre e deixar que as forças de mercado e os actores do sector privado conduzam o movimento de cereais das zonas com excedentes para as deficitárias.*

4.1.1 *Advogar contra a intervenção excessiva no mercado do sector público.*

- Evitar quaisquer reformas que instituíam a obrigatoriedade de os agricultores venderem os seus produtos às bolsas de mercadorias.
 - Evidências demonstram que os mecanismos obrigatórios, tais como a Bolsa de Mercadorias da Etiópia (Ethiopian Commodities Exchange) podem levar à redução dos preços do produtor.
- Garantir o papel presente do sector privado e a sua expansão na gestão de instalações de armazenamento de cereais.

4.1.2 *Participar em negociações ou acordos comerciais com os países vizinhos.*

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

4.2 Liderar a Agregação de Políticas e Necessidades de Investimento do GdM para o Desenvolvimento do Mercado: *Assumir uma posição de liderança na identificação e harmonização de políticas, regulamentos e investimentos governamentais necessários para criar capacidade em cada uma das funções necessárias para o desenvolvimento do mercado – e advogar pela sua aprovação e implementação.*

4.2.1 *Apoiar o desenvolvimento dum grupo de constituintes do sector privado de advocacia.*

- Envolver a Confederação das Associações Económicas (CTA) para alinhar as políticas prioritárias e os assuntos regulamentares nas duas instituições.
- Organizar uma comunicação contínua com as Associações provinciais para trazer as suas preocupações de um ambiente favorável de negócios para o cenário nacional.

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

- Inventariar e avaliar as leis, regulamentos, procedimentos, etc. relevantes, assim como recomendar intervenções prioritárias, tais como:
 - Definição de classes, medidas e normas.
 - Melhorar a capacidade para cumprimento de normas sanitárias e fitossanitárias.

4.3 Criar Capacidade para o Desenvolvimento do Mercado: *Desempenhar um papel de liderança na educação e promoção do desenvolvimento participativo do mercado em Moçambique, onde os actores das cadeias de valor apresentem abertamente as suas ideias ao ICM que promovem a competitividade no sector de cereais.*

4.3.1 *Realizar acções de formação alargadas aos actores do sector privado e aos principais intervenientes do governo.*

- Destacar a importância das normas de qualidade, bem como o seu impacto nos preços do mercado.
- Introduzir e promover o conceito de comércio estruturado, que oferece uma base para identificar para ambos os sectores público e privado as oportunidades que contribuam para o desenvolvimento mais eficiente de mercado de cereais. Promover os materiais existentes tais como o manual de educação Sistemas Estruturado de Comércio de Grãos em África³
- Desenvolver estudos de caso de comunicação simples sobre o papel de “auscultação” do ICM para demonstrar como o instituto pode trabalhar rapidamente na advocacia de reformas propostas pelos actores da cadeia de valor.

4.3.2 *Colaborar com as universidades para incorporar estes aspectos na formação em agro-negócios.*

- Efectuar um levantamento de universidades públicas e privadas para avaliar o potencial para parcerias.
- Trabalhar com as universidades para desenvolver os curricula em matérias de desenvolvimento do mercado/comércio estruturado, mas também para desenvolver cursos de curta duração e workshops direccionados a profissionais a meio da carreira.

³ CTA and EAGC. 2013. Structured grain trading systems in Africa. Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation, Wageningen and Eastern Africa Grain Council, Nairobi.

OBSERVAÇÕES FINAIS

O actual *modus operandi* do ICM, e possivelmente o seu maior valor hoje no mercado, é o de actuar como um “intermediário honesto”, facilitando os contactos entre produtores-comerciantes-compradores e apoiar os produtores e comerciantes das regiões rurais mais remotas em termos de acesso ao mercado. Olhando para o futuro, o ICM terá de combinar o seu papel mais tradicional de proprietário/aluguer dos seus activos em armazéns com o papel de facilitador do desenvolvimento do mercado e de advocacia de políticas. Com uma coordenação adequada, o instituto pode ajudar a alinhar a estratégia de armazenamento de cereais para se atingirem ambos objectivos, o do sector privado e o da segurança alimentar, a um custo muito menor à duma operação pública.

O papel do ICM como actor de desenvolvimento do mercado é intervir com vista a estabelecer um sistema de comercialização eficiente e bem estruturado, sem promover ineficiências ou distorções do mercado.

ANEXO A: ESTUDOS DE CASO RELEVANTES DE CEREAIS

Estudo de Caso I: Certificados de Depósito (África do Sul)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fonte: http://unctad.org/en/Docs/ditccom20089_en.pdf

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

South African Grain Information Service (SAGIS)

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

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

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

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

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

O SAGIS divulga a seguinte informação:

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

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

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

Estudo de Caso 3: Armazenamento (Omã)

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

A auto-suficiência do Omã na produção de cereais é de 0,8 por cento, com baixos níveis de cultivo da terra devido à falta de água para a irrigação. Dada a situação, o Omã não pode ser auto-suficiente na produção alimentar e continuará a depender fortemente da importação de cereais para o consumo interno. Com a procura a mostrar uma tendência crescente resultante do aumento populacional, de novas zonas industriais e de maiores fluxos de trabalhadores estrangeiros, prevê-se que o Omã venha a

dependem exclusivamente das importações para satisfazer as suas necessidades de segurança alimentar até 2050. Na sequência da crise financeira mundial e da volatilidade contínua dos preços e, devido à grande dependência das importações, o governo decidiu aumentar a sua capacidade de armazenamento de trigo de um abastecimento de seis para 17 meses. Para além de garantir a segurança alimentar da sua população, o Omã também se considera como um centro de comércio de cereais na região do Médio Oriente e Norte da África.

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

Estudo de Caso 4: Armazenamento (Índia)

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

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

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

O programa tem as seguintes características:

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

ANEXO B: AVALIAÇÃO COMPARATIVA ATRAVÉS DE MATRIZES DE TIPOLOGIAS

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

i) Tipologias de Actividades de Reserva de Cereais

	EMERGÊNCIA			INTERVENÇÃO		
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra/Venda para Apoiar/Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes/ Importar para Armazenar
	X	X		X	X	X
Quénia	<p>Em 2002 foi criado o Conselho Nacional de Cereais e Produtos do Quénia (Kenya's National Cereal and Produce Board - NCPB) que compra, armazena e mantém uma Reserva Estratégica de Cereais (SGR). Este Conselho, em nome do Governo, armazena até quatro milhões de sacos para serem usados na segurança alimentar. O governo instruiu o NCPB/SGR para armazenar até oito milhões de sacos. O NCPB tem a capacidade de distribuir o stock do SGR através da sua disponibilização aos postos de venda comerciais e/ou para funções sociais.</p> <p>A gestão dos stocks de SGR também implica a substituição periódica dos stocks com vista a permitir a rotação dos cereais e garantir que o stock seja sempre de alta qualidade. No entanto, registaram-se problemas de deterioração e o Conselho foi criticado por uma má gestão dos stocks de cereais na última década.</p> <p>O NCPB armazena reservas de milho de cerca de 8 milhões de sacos de 90 kg. O total de 720.000 toneladas é quase na sua totalidade comprado internamente. Por esta razão, o governo disponibiliza fundos todos os anos para garantir que haja milho de reserva nos silos que pode ser usado em caso de emergências.</p> <p>O NCPB desempenha algumas das funções sociais em nome do Governo: aquisição, armazenamento e manutenção de reservas de cereais; distribuição de cereais de ajuda de emergência no âmbito do Programa Nacional de Alívio à Fome; e intervenção nos mercados através da fixação de preços para cereais a grosso.</p>			<p>A actividade do NCPB é da transacção comercial de cereais. Trata de vários produtos e oferece serviços relacionados aos seus clientes em concorrência com outros actores do sector. Para além de comercializar grãos essenciais como o milho, trigo, feijão, arroz, ameixoeira e mapira, o Conselho oferece os seguintes serviços adicionais: aluguer de armazéns para excedentes, secagem de cereais, pesagem, fumigação, limpeza de cereais, classificação, armazenamento, ensacamento nos silos, limpeza e envio e, contratação de lonas e esteiras.</p> <p>O Conselho diversificou a sua actividade com a comercialização de diversos insumos agrícolas, tais como fertilizantes e sementes certificadas, como parte da estratégia para tornar a produção de cereais mais eficiente através do uso de insumos de qualidade e a preços acessíveis. Esta acção foi realizada em resposta às solicitações dos agricultores e à necessidade de o Conselho aproveitar a sua extensa rede para levar estes insumos essenciais mais perto do agricultor.</p> <p>O NCPB também tem a missão de estabilizar os preços. Em tempos de preços baixos, procura aumentar os preços ao produtor anunciando um preço de compra acima dos preços de mercado e quando os preços são considerados demasiado altos, pode aceder ao seu stock para venda no mercado. Fixa os preços dos cereais a grosso. Contudo, alguns estudos, inclusive do Banco Mundial (2011), argumentam que as intervenções do governo têm contribuído para a manutenção de preços elevados no milho, com pouco impacto na estabilidade dos preços. Também</p>		

				<p>alegam evidências de que as intervenções no mercado do milho geralmente não favorecem os pobres, no sentido de que elevam os preços pagos aos agricultores de grande escala à custa dos consumidores – especialmente as famílias urbanas pobres e a maioria das famílias rurais pobres, todas elas compradores líquidos do milho.</p> <p>O governo queniano também promove a estabilização dos preços e preços de apoio ao produtor importando milho para as reservas e, fornecendo milho às moageiras a preços fixos. O NCPB também actua como um operador comercial, tal como qualquer outro actor privado, vendendo milho e outros produtos, muitas vezes com marcas próprias.</p>		
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra / Venda para Apoiar / Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes / Importar para Armazenar
	X	X	X	X	X	X
Tanzania	<p>A Agência Nacional de Reserva Alimentar da Tanzania (Tanzania’s National Food Reserve Agency - NFRA) tem como objectivo garantir a segurança alimentar nacional através da aquisição, armazenamento e distribuição de stocks de produtos alimentares. O objectivo principal da NFRA é atender às emergências alimentares. Opera 30 armazéns e 90–120 centros de compra em todo o país.</p> <p>A reserva da Tanzania é essencialmente constituída por milho, mas também uma pequena quantidade de mapira. A NFRA opera em sete zonas que produzem excedentes e são ao mesmo tempo deficitárias. Opera 30 armazéns com uma capacidade acima das 250.000 toneladas. É feita rotação de um terço do stock por ano. Contudo, a NFRA manuseia apenas pequenos volumes com um impacto no mercado inferior à NCPB do Quênia. As quantidades normalmente compradas pelo Governo (um máximo de 150.000 toneladas) e disponibilizadas, constituem menos de 10 por cento do consumo comercializado a nível nacional.</p> <p>As distribuições de stocks alimentares de emergência normalmente têm lugar quando se verifica no país uma quebra das colheitas resultantes de secas ou outros desastres, sendo a sua distribuição normalmente direccionada às famílias que não conseguem realizar as suas actividades económicas normais.</p> <p>Os agregados familiares que recebem cereais a preços subsidiados ou a título gratuito, são identificados pelos comités das aldeias sendo a sua elegibilidade confirmada pelos funcionários do governo local.</p> <p>Todavia, colocam-se questões sobre se as distribuições de stocks alimentares de emergência se são direccionados aos mais necessitados. Um relatório do Banco Mundial (2011) assinalou que não havia dados “fiáveis” na identificação dos beneficiários, outros</p>			<p>Em menor grau, a NFRA também pretende estabilizar os preços através da aquisição de produtos alimentares essenciais nas zonas de excedentes e vendê-los a preços subsidiados nas regiões deficitárias. No entanto, a sua intervenção é limitada. A incapacidade de influenciar os preços de forma significativa deve-se, em grande medida, à falta de financiamento e de capacidade de armazenamento.</p> <p>As compras do Governo criam incentivos para os agricultores aumentarem a produção, oferecendo-lhes compras garantidas com preços mínimos fixos, que são cerca de 10 por cento mais elevados do que os preços de mercado. Porém, o apoio aos produtores em termos de preços é temporário, ocorrendo durante a aquisição e esse apoio só é compensado quando os stocks são distribuídos pelo mercado.</p> <p>Em termos de comércio internacional, em 2014, por exemplo, o governo teve que fazer importações de emergência de 20.000 toneladas de milho da Zâmbia para fazer face à grave escassez de alimentos. Nessa altura, a reserva de cereais encontrava-se num nível demasiado baixo para satisfazer as necessidades alimentares.</p>		

	<p>inquéritos revelam que os agregados familiares das zonas rurais que beneficiam da distribuição de alimentos estão acima da faixa dos quantis mais ricos.</p> <p>Manterem-se as reservas em níveis suficientes tem por vezes constituído um desafio.</p>					
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra / Venda para Apoiar / Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes / Importar para Armazenar
Zâmbia	X			X	X	X
	<p>Desde 2005 que a Agência de Reserva Alimentar da Zâmbia se tornou um actor activo na compra de excedentes de milho no país, possuindo mais de 350.000 toneladas de milho. As reservas de cereais reduzem em anos de seca. Contudo, a agência está muitas vezes sujeita a críticas por restringir o comércio do sector privado e por contribuir para a superprodução. Por exemplo, em 2010, deteve excedentes de 1 milhão de toneladas que não puderam ser devidamente armazenadas nem exportadas, resultando num colapso de preços.</p>			<p>A Agência de Reserva Alimentar desempenha também funções comerciais, tais como a comercialização de cereais e a facilitação do mercado, que são mais características dos conselhos de comercialização. Adquire a maior parte dos excedentes de milho para apoiar a renda dos pequenos agricultores. A Agência de Reserva Alimentar também exporta excedentes de milho, muitas vezes com prejuízo, o que representa um grande custo no orçamento nacional.</p>		
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra / Venda para Apoiar / Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes / Importar para Armazenar
Etiópia	X					
	<p>O Governo da Etiópia opera uma reserva de cereais de emergência, cuja meta era de 407.000 toneladas durante cerca de duas décadas. Ao mesmo tempo, privatizou todas as empresas de processamento de cereais, apesar do facto de manter um monopólio de importação de trigo, e de cooperar com doadores internacionais de ajuda alimentar para operar uma reserva de cereais destinada a atender às necessidades de segurança.</p> <p>Através da Administração de Segurança e Reserva Alimentar de Emergência (EFSAR - Emergency Food Security and Reserve Administration), conseguiu, com sucesso, atender a várias situações de emergência desde a década de 90, altura em que a agência respondeu, de forma atempada, distribuindo cerca de 94.000 toneladas de cereais a título de empréstimo às ONG e 52.000 toneladas em levantamentos gratuitos para as agências de ajuda do governo. Estas intervenções ajudaram a mitigar a escassez de alimentos, impediram a migração para centros urbanos e protegeram os meios de vida dos pequenos agricultores. (FAO 2004).</p> <p>Embora a meta definida pela EFSRA para o nível de stock sejam 407.000 toneladas, possui apenas sete armazéns com uma capacidade efectiva de 285.000 toneladas. Dados referentes aos stocks mensais por local de armazenamento indicam que, em média, a EFSRA manteve um stock de 179.000 toneladas durante o período 2004–2009, que é de cerca de 63 por cento da capacidade efectiva, 46 por cento da capacidade total e 44 por</p>			<p>Uma distinção fundamental entre a EFSRA da Etiópia e as reservas de muitos outros países é que a EFSRA não se envolve em actividades de compra, venda, transporte e distribuição de cereais. Pelo contrário, a agência tem um papel de depositário do stock, criado a partir de contribuições dos doadores e do governo. Mais especificamente, quando o nível de stocks pretendido de 407.000 toneladas foi definido, o governo e os doadores comprometeram-se a criar esse stock, essencialmente através da ajuda alimentar e de importações. Trata-se de um exercício de aquisição única. Quando o nível do stock é atingido, as agências nacionais e internacionais podem tomar de empréstimo da EFSRA com a garantia de que reabastecerão o stock dentro de um período acordado. A principal responsabilidade da EFSRA é gerir o crédito e a reposição do stock, de acordo com a sua directiva operacional. Todas as transacções devem obedecer a procedimentos rigorosos estabelecidos pela Comissão Executiva da EFSRA.</p>		

	cento da meta do nível de stocks. A nível dos armazéns, as taxas de utilização da capacidade variam de apenas 25 por cento a 80 por cento.					
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra / Venda para Apoiar / Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes / Importar para Armazenar
Nigéria	X			X	X	
	<p>A Nigéria adoptou uma política segundo a qual 15 por cento do total anual da colheita de cereais deve ser mantida em reserva. A Agência Nacional de Reserva Alimentar (NFRA - National Food Reserve Agency) mantém 5 por cento como reserva estratégica de cereais e os estados individuais mantêm outros 10 por cento, que são conhecidos por “stocks de segurança do estado.” O desenvolvimento destas reservas de cereais faz parte dos esforços empreendidos pelo governo com vista a transformar o sector da agricultura, prevenir a fome e estabilizar os preços de alimentos.</p> <p>Esta iniciativa em termos de políticas já contou com um investimento significativo.</p> <p>De 2010 a 2014, a Nigéria acrescentou um total de instalações de armazenamento de reservas de cereais com uma capacidade de 1,2 milhões de toneladas métricas às suas reservas estratégicas nos 36 estados da federação. Porém, a actual capacidade estratégica do país é de apenas 35 por cento dos níveis de segurança alimentar recomendados, ainda mais porque apenas 7 dos 33 silos do país estão a funcionar.</p>			<p>Além das eventuais intervenções de compra/venda destinadas a estabilizar os preços dos produtos alimentares, em finais de Janeiro de 2017, o governo (re)lançou o Esquema de Melhoria do Crescimento (GES - Growth Enhancement Scheme) para prestar apoio aos agricultores através de insumos agrícolas subsidiados. Apesar desta ajuda, os agricultores rurais/pequenos agricultores e as agro-indústrias caseiras, que contribuem com mais de 80% da produção agrícola do país, continuam a exigir um maior apoio do governo, em conformidade com a tradição do governo anterior.</p> <p>Por outro lado, as poucas empresas agrícolas de grande escala observam que a retirada do apoio do governo, especialmente o Esquema de Melhoria do Crescimento, permite que eles planifiquem melhor, uma vez que o apoio do governo era normalmente prestado no final da época de produção, altura em que é menos benéfico.</p>		
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra / Venda para Apoiar / Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes / Importar para Armazenar
Índia	X	X	X	X	X	
	<p>O objectivo fundamental da Food Corporation of India (FCI) era manter um nível satisfatório de stocks operacionais e de reserva de cereais, com vista a garantir a segurança alimentar nacional. Um outro objectivo era distribuir cereais para a alimentação em todo o país para o sistema de distribuição pública.</p> <p>A Food Corporation of India coordena o movimento do arroz e do trigo dos estados com excedentes para os deficitários. Estima-se que este esquema custe ao governo indiano \$20 biliões por ano. A principal finalidade da aquisição de cereais pelo Estado é a distribuição de rações alimentares pelos pobres. Isto é feito através dos Sistemas de Distribuição Pública a nível do Estado, que fornecem cereais às lojas Fair Price (Preço Justo) em todas as aldeias e distritos da cidade.</p>			<p>O terceiro objectivo da Food Corporation of India é permitir operações de apoio aos preços com vista a proteger os interesses dos agricultores, o que é feito através da compra/venda de cereais no mercado, influenciando igualmente os preços do mercado.</p>		
	Redes de Segurança Alimentar	Sistema de Distribuição Pública	Alimentos Subsidiados	Compra / Venda para Apoiar / Reduzir os Preços	Aumentar a Renda dos Agricultores	Exportar Excedentes / Importar para Armazenar

Turquia	X			X		X
	O Conselho de Grãos da Turquia (TMO - Turkish Grain Board em turco), mantém uma reserva estratégica para uso de emergência e em caso de guerra. Mantém um nível mínimo de cereais em armazenamento, que pode estar à volta dos 2 milhões de toneladas, embora o seu número exacto não esteja publicado.			<p>A função principal do TMO é de intervir no mercado, comprando cereais dos agricultores quando os preços caem abaixo de um nível mínimo previamente estabelecido com base nos custos de produção. A campanha de colheita de trigo da Turquia decorre de Maio a Agosto. Durante este período e até Novembro, o TMO aceita cereais apenas dos seus 2,6 milhões de agricultores registados, 1,6 milhões dos quais cultivam trigo, em mais de 203 dos seus próprios centros de compra. O Conselho define o seu preço de venda ao mercado em Novembro ou Dezembro. Normalmente, este preço permite uma margem suficiente em relação ao preço mínimo de compra para cobrir todos os custos operacionais da organização. As vendas do mercado podem começar mesmo em Setembro.</p> <p>Quando os stocks estão em excesso, o TMO vende ao comércio internacional de cereais para exportação. Em 2010, o TMO vendeu 200.000 toneladas de trigo, enquanto a Turquia exportou um total de 1,16 milhões de toneladas. Para acomodar as suas operações de importação e exportação, o TMO tem uma capacidade de armazenamento em silo e armazéns portuários de 528 mil toneladas, juntamente com instalações de carga e descarga de navios em diversos portos no Mar Negro, no Mar de Marmara e no Mediterrâneo.</p>		

ii) Tipologia dos Sistemas de Informação de Mercado

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

Sistema SIM	País	Tipo de SIM			Modelo de Negócios / Link
		Preços de Mercado	Serviços	Transações	
Esoko/Tulaa Plataforma de Financiamento de Activos baseada em SMS e Centros de atendimento.	Gana, Quênia	Preços de mercado das colheitas e insumos.	Serviços financeiros prestados por terceiros. Dicas de agricultura e previsões atmosféricas são agrupadas noutros pacotes.	Oferece uma plataforma para a compra e venda de colheitas, insumos e acesso a produtos financeiros (crédito e poupança).	Empresa privada que recebe comissões nas transações. https://nextbillion.net/why-we-broke-up-the-company-a-former-ceo-of-m-agri-pioneer-esoko-explains/
M-Farm A plataforma opera via Nokia.	Quênia	Preços diários do mercado e tendências das colheitas, vegetais e fruta.	Dicas de agricultura disponíveis num blog site.	Um mercado online permite aos compradores e vendedores apresentar os seus produtos, mas as transações ocorrem externamente.	Serviço à base de subscrição. https://www.mfarm.co.ke
Lima Links Ltd A plataforma opera na Airtel	Zâmbia	Preços de mercado das colheitas e insumos.	Nenhum.	Estabelece a ligação entre os agricultores e os compradores por atacado, agentes do mercado e fornecedores de insumos.	Empresa privada que começou a operar com o apoio de uma ONG (iDE). Obtém receitas também de anúncios publicitários e de comissões/membros. http://www.limalinkszambia.com
InfoTrade (pela FIT Uganda)	Uganda	Preços de mercado das colheitas e insumos e alguns produtos animais enviados via SMS, rádio e quadros de avisos.	FARMIS é um serviço de gestão dos registos dos produtores via InfoTrade. Também produz folhetos informativos agrícolas.	Fornece informação sobre ofertas de produtos e serviços de comercialização, mas não é executado na plataforma.	Iniciou com o apoio da DANIDA, mas agora opera parcialmente num modelo à base de subscrições. http://www.infotradeuganda.com
e-ZNFA	Zâmbia	Preços de mercado das colheitas e animais via SMS ou website.	Nenhum.	Nenhum.	Um serviço da União Nacional de Agricultores da Zâmbia. http://www.znfa.org.zm

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

iii) Tipologia dos Sistemas de Certificados de Depósito

Tipo	País	Descrição	Resultado	Prós	Contras	Condições
Sistema de Crédito de Inventário	Madagáscar	Versão descentralizada em que a instituição micro-financeira disponibiliza o financiamento com base nos sacos de produtos armazenados no agregado familiar/aldeia e trancado com um sistema de cadeado duplo. (Greniers Communautaires Villageois).	100.000+ Toneladas/ano Aumenta a resiliência com mais stocks de produtos alimentares e poupanças mantidas na zona rural.	Não é necessária regulamentação nem seguro. Usa a pressão de pares e a confiança local para obter taxas de reembolso elevadas (99%). Não são necessários armazéns formais.	A interferência do governo nos mercados pode prejudicar o sucesso.	Requer uma instituição micro-financeira e bancos rurais que apoiem o financiamento através das instituições micro-financeiras. Funciona melhor quando os preços sazonais variam significativamente (> 30%).
	Níger	Versão centralizada em que 3 instituições micro-financeiras trabalham através de 125 organizações de produtores com acesso a armazéns	5.000 Toneladas/ano (Menos de 1% da produção nacional) Financiamento a 125.000 agricultores, com juros de 2,5% ao mês Manuseia cereais, vegetais desidratados e a tentar cebola.	Os produtos são mais seguros, uma vez que são mantidos num armazém central (comparando com o armazenamento em casa/ nas aldeias no modelo descentralizado de Madagáscar). As taxas de reembolso são elevadas (quase 100% devido à pressão de pares na organização do produtor), mas a participação é fraca devido à necessidade de colateral adicional, <i>timing</i> e ter estatuto de membro numa organização de produtores.	Sem gestores de colateral, o modelo aceita apenas produtos e permite que os agricultores reembolsem/ levantem dinheiro 2 ou 3 vezes por ano quando o armazém é aberto. Este <i>timing</i> nem sempre é conveniente.	Exige que os agricultores estejam organizados em grupos de produtores que podem articular com as instituições micro-financeiras.
	Burkina Faso	Versão centralizada recentemente alargada para incluir gestores de colateral nos armazéns. Funciona através de 2 instituições micro-financeiras (com o apoio do Banco Coris) e de organizações de produtores.	~4.300 Toneladas/ano de cereais, sementes de leguminosas e feijões. 10–15% de financiamento aos juros anuais para 4.021 produtores, abrangendo metade das províncias.	O mesmo que acima (Níger) mas o envolvimento dos gestores de colateral melhora a flexibilidade em termos de <i>timing</i> .	O mesmo que acima (Níger) mas com o risco acrescido introduzido pelo gestor de colateral se a sua capacidade for fraca.	O mesmo que acima (Níger).

Sistema de Armazéns Privados	Costa do Marfim	Tem como base o modelo tradicional (as culturas de exportação são mantidas num armazém privado gerido por um gestor de colateral, o qual emite um certificado de depósito para um banco que, por sua vez, financia o exportador) transferindo os armazéns para o interior (longe do porto).	A opção de armazéns no interior ainda não entrou em vigor.	O resultado é uma melhor ligação com os produtores.	A infra-estrutura longe do porto é menos eficaz (armazéns, energia, internet, filiais de bancos). Os bancos não confiam tanto nos armazéns no interior.	
	Senegal	Tem como base o modelo tradicional (vide acima) para estimular a produção para a substituição de importações. A fábrica (Vital) adianta fundos às organizações de produtores com base no arroz com casca depositado. A organização de produtores então financia os seus membros produtores.	29.510 Toneladas de arroz com casca por ano. 6.800 Produtores recebem financiamento para insumos com vista ao aumento da produção e melhoria da qualidade.	Guiado pelo sector privado com ligação a um banco.	Os gestores de colateral nos armazéns da organização de produtores são fracos. O arroz produzido localmente ainda não consegue competir com o importado.	Requer a liderança do sector privado, com uma ligação estreita a um banco e a organizações de produtores.
Sistema de Armazéns Públicos (muitas vezes ligados à bolsa de mercadorias)	Uganda	As organizações de produtores, comerciantes ou agricultores depositam produtos num armazém registado (neste momento existem 2) e recebem um certificado de depósito que utilizam para garantir o financiamento ou a comercialização.	8.000 Toneladas por campanha agrícola. Trabalha com 162 organizações de produtores que beneficiam 10.000 agricultores.	Os bancos confiam no certificado de depósito emitido devido à qualidade do sistema de gestão de colateral (eVRS). Os compradores que requerem milho de qualidade teriam uma boa fonte, mas na realidade houve menos compradores que procuravam qualidade (ocasionalmente o PMA).	O sistema regulador é desafiante e ainda não funciona. É difícil atingir a escala necessária devido à fraca procura de milho armazenado por parte do mercado (é produzido em 2 campanhas e consumido rapidamente).	Requer uma legislação favorável e uma gestão de produtos de qualidade (o Uganda possui um sistema electrónico ligado à África do Sul).
	Gana	Os armazéns certificados emitem certificados de depósito aos membros que depositam os produtos em nome do GGC, uma organização privada. A GGC certificou 7 armazéns (com base em operadores de	29.500 toneladas de milho armazenadas e 6.900 toneladas financiadas anualmente. A Weinco, por sua vez, contrata 9.000 pequenos agricultores (via MAFA) para	Conseguiu um aumento de 3 – 4 vezes na produção de milho (por hectare) devido ao facto de os agricultores terem os insumos certos, aliado a serviços de aconselhamento	O reembolso é lento, aproximando-se dos 90% nas restantes zonas, embora algumas tenham desistido devido ao fraco nível de reembolso / vendas a terceiros	Requer a liderança do sector privado e a disponibilidade de gestores e inspectores de armazéns de qualidade no país

		armazéns certificados e em serviços de inspecção) que pertencem às 60 empresas que são membros. Os fundos são encaminhados às organizações de agricultores (via um membro da GGC, a Weinco) para fornecer pacotes de insumos aos agricultores.	produzirem 60.000 toneladas de milho por ano.	Guiado pelo sector privado		A parte agricultor – crédito também se baseia numa empresa “repo” intermediária
ZAMACE	Zâmbia	Certificados de depósito ligados à bolsa de mercadorias e a armazéns certificados. Iniciativa do sector privado agora associada à união de agricultores, produtores, muitos compradores e outros intervenientes.	Os volumes de comercialização são bons, mas os certificados de depósito só agora é que estão a começar via FNB e Stanbic. Participam 6 operadores de armazéns com uma capacidade de 750.000 toneladas.	Estabelece a ligação entre os produtores, compradores, transportadores e armazenamento, assim como oferece oportunidades de comercialização de futuros. Desenvolveu classes e normas, bem como contractos-padrão para facilitar o negócio.	A materialização da participação dos bancos tem sido lenta. O Stanbic apenas aderiu este ano.	Era necessária a autorização e a implementação de legislação (Lei do Crédito à Agricultura 35 de 2011 e em seguida o instrumento Estatutário 59 em 2014). Plataforma de comercialização inserida no apoio do PMA. Os intervenientes encontram-se representados no conselho de administração.
ACE	Malawi	Certificados de depósito ligados a uma plataforma de comercialização. Desenvolvido pelo sector privado e público em trabalho conjunto.	Emitiu os primeiros certificados de depósito em 2011, com o volume de 2015 a atingir as 50.000 toneladas via 4 bancos. Os certificados de depósito representam ~60% do volume comercializado através da plataforma.	Carece do apoio dos doadores e do sector público para arrancar, mas agora o sector privado está na liderança.	A procura ultrapassa a vontade dos bancos.	O Programa Mundial de Alimentação era um grande comprador no seu início para contribuir para o seu arranque, mas passou a ser um actor secundário.
Crédito em função da produção actual ou futura	Costa do Marfim	Esta opção está a ser explorada, uma vez que os financiadores já concedem crédito aos agricultores com base na garantia da sua colheita de borracha.		Ao formalizar o financiamento da produção de futuros, as lacunas no financiamento da produção podem ser melhor sanadas. Isto pode também constituir uma melhoria nos esquemas de fomento.	O colateral/garantia já constitui um enorme desafio na maioria dos países de África, tornando a utilização de garantia no “papel” ainda mais arriscada.	Teria que se limitar a culturas que não são facilmente vendidas a terceiros.