

Termos de Referência

Estudo sobre preços, circuitos de comercialização e mercados dos produtos agrícolas da Coopecunha – Município da Ecnha – Angola

Projecto: Reforço do Sector da Comercialização da Coopecunha – Município da Ecnha – Província do Huambo (PRSCC)

Descrição da posição

Responde perante: IMVF

Data de início: Abril de 2009

Duração prevista: 1,5 a 2 meses

Vencimento/Condições contratuais: A definir em função das competências/experiência

1. Organizações Promotoras

O Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF) é uma Organização Não Governamental criada a 1 de Agosto de 1951 que intervém nas áreas da Cooperação para o Desenvolvimento, da Educação para o Desenvolvimento e da Ajuda Humanitária e de Emergência, implementando projectos em todos os países de língua portuguesa desde o ano 2001.

Em Angola, o IMVF iniciou as suas actividades em 1998, estando presente no Município da Ecnha desde 2001. Actualmente, é na Ecnha que concentra a maior parte das suas acções de apoio institucional e dinamização do sector produtivo, no quadro de uma lógica de intervenção de apoio ao processo de desenvolvimento global do Município.

A Cooperativa Agrícola da Ecnha (COOPECUNHA), organização angolana, parceira do IMVF na execução do PRSCC, foi criada a 31 de Agosto de 2005 no quadro do Projecto de Desenvolvimento Rural Sustentado no Município da Ecnha, co-financiado pela União Europeia e apoio do IPAD.

A Coopecunha tem reconhecidamente um papel activo ao nível de assistência técnica e formação dos seus associados, disponibilizando simultaneamente serviços para aumentar a produção e melhorar o processo de transformação. Os associados estão enquadrados numa estrutura com mecanismos funcionais podendo desta forma incrementar e diversificar a produção e transformação com o apoio da Coopecunha.

A Coopecunha tem actualmente 365 sócios e é constituída por pequenos proprietários e agricultores de 19 localidades da Comuna Sede do Município e de 17 localidades da Comuna do Chipeio tendo atingido entre 2005 e 2007 os seguintes resultados:

Quadro 1 – Comparação da Produção entre 2005/06-2006/07

Ano	Batata Rena	Milho	Trigo	Feijão	Soja
2005/2006	324,60	468,55	0,00	1,60	1,26
Evolução (%)	388, 53%	10,93%	1.000%	1.598%	311.11%
2006/2007	1.261,20	512,18	10,00	25,58	3,92
	Tomate	Cebola	Repolho	Couve	Cenoura
2005/2006	0,30	44,37	2,55	0,00	7,50
Evolução (%)	813,33%	238,17%	2.194,11%	-	1.190%
2006/2007	2,44	105,68	55,95	4,05	89,25

2. Contexto

O aumento da produção e da produtividade das culturas tradicionais, assim como o incentivo gradual de outras culturas com bom valor de mercado permitiram aumentar os rendimentos dos agricultores locais e a consequente procura dos serviços oferecidos junto da Coopecunha.

Apesar dos resultados obtidos pela Coopecunha, em particular na área da produção com mais de 200 toneladas e um crescimento anual considerável na ordem dos 388,53% e 238,17% para batata reina e cebolas (principais produções locais), a intervenção da Cooperativa na área de comercialização tem sido sobretudo experimental visto não dispor de capacidade e recursos para competir com outros agentes económicos que intervêm no circuito.

A prioridade da Direcção desde a sua criação em 2005 foi claramente o investimento nos domínios da produção e transformação evitando dispersão de áreas de negócio e eventuais perdas financeiras.

Existiram ainda vários constrangimentos que condicionaram o investimento da Coopecunha nesta área:

1. O mau estado da estrada que liga a sede do Município à Caála – principal via de escoamento da produção agrícola da Ecnha;
1. O fraco conhecimento dos preços e mecanismos que os regulam e dos circuitos de comercialização da produção agrícola do Município.
1. A falta de espaço em termos de infra-estruturas e recursos humanos especializados para a organização do sector da comercialização;
1. A não existência de meios próprios de transportes dos produtos para os principais mercados de escoamento;

O principal obstáculo está presentemente a ser endereçado através da reabilitação completa do principal troço principal que liga o Município da Caála à Ecnha com conclusão está prevista até meados de 2009.

Existem assim condições reais para investir no sector da comercialização da Cooperativa permitindo dinamizar o comércio local como permitirá aos produtores obter um melhor preço para os seus produtos estratégicos: batata, cebola, milho e hortícolas.

3. Funções

Uma intervenção mais efectiva da Coopecunha no sector da comercialização implica um conhecimento mais aprofundado dos preços dos produtos agrícolas estratégicos produzidos pelos associados (batata, cebola, milho e hortícolas nos diversos níveis do processo de comercialização e dos mecanismos que regulam a sua variação, bem como dos circuitos existentes e potenciais em termos do desenvolvimento do processo.

Tendo em conta a escassez de dados que se verifica a nível provincial e municipal relativamente às questões de comercialização, pretende-se desenvolver um estudo que permita caracterizar a situação dos preços e perspectivas de evolução e os circuitos de comercialização existentes e eventuais alternativas que permitam melhorar o rendimento dos associados no processo de comercialização

Trata-se de realizar um “inventário” dos mercados de produtos agrícolas estratégicos. O objectivo será de analisar, por um lado, os fluxos de produtos agrícolas dos mercados para os

centros rurais de concentração de produtos e para os grandes centros urbanos de consumo e, por outro lado, as variações de stocks e de preços no tempo e no espaço.

Em termos específicos, deverão ser analisados os seguintes itens:

- A tipologia dos mercados de produtos agrícolas estratégicos (batata, cebola, milho e hortícolas) na zona e seu contexto directo e indirecto. Classificar os mercados de acordo com a frequência, a dimensão e o grau de especialização a nível de produtos;
- A descrição dos mercados em função da sua categoria (semanal, permanente, por produto, trânsito), dos circuitos de distribuição, das quantidades em causa e da estrutura dos preços e custos bem como da sua variação no tempo e no espaço, nomeadamente as eventuais sazonalidades da estrutura dos preços;
- Os papéis dos actores físicos e institucionais do mercado : produtores, comerciantes (grossistas, retalhistas) e outros intermediários.

O estudo deverá simultaneamente incidir nos seguintes aspectos :

- A variabilidade da oferta e da procura que determina os preços praticados nos diferentes estádios de comercialização (grossista, semi-grossista e retalhista);
- O levantamento jurídico e regulamentar potencial ou existente que regula o comércio dos produtos agrícolas e de origem animal no mercado interno.

O estudo permitirá assim identificar os melhores mercados para a comercialização dos produtos estratégicos (batata, cebola, milho e hortícolas), as formas de garantir os melhores preços aos produtores e a obtenção de mais-valias para a Coopecunha reforçando assim a sua capacidade de intervenção.

Para a elaboração deste estudo, deverão ser utilizadas técnicas quantitativas e qualitativas de recolha de informação, nomeadamente o inquérito por questionário aplicado de forma directa aos agricultores e intervenientes nos circuitos de comercialização, entrevistas semi-directivas a informadores privilegiados (camponeses e membros da Coopecunha, comerciantes, Administração Municipal, outros) e reuniões informais com actores diversos para debate de perspectivas.

O trabalho de pesquisa e de recolha de dados no terreno deverá apresentar dois momentos principais:

- Formação de técnicos locais de inquirição, que serão os animadores do projecto durante toda a fase de implementação, de desenvolvimento das actividades e de introdução de mudanças;
- Inquirição junto dos produtores, comerciantes e de outros actores que intervêm no processo de comercialização.

Os resultados finais serão divulgados juntos dos associados, delegados e técnicos da Cooperativa e servirão de base à definição de estratégias de comercialização a definir para a Coopecunha devendo ser publicados em formato papel e/ou disponíveis em formato digital nos sites <http://www.coopecunha.org> e <http://www.imvf.org>

4. Perfil do Perito

Formação Académica:

O Perito deve ter formação académica superior, preferencialmente nas áreas de economia agrária, gestão ou marketing. Uma especialização na área do desenvolvimento será considerada uma mais-valia.

Experiência e competências profissionais:

Além da formação académica, o coordenador deverá ter experiência e conhecimentos específicos nas seguintes áreas:

- Experiência em análise de preços, circuitos de comercialização e mercados de produtos agrícolas;
- Experiência de trabalho com cooperativas agrícolas ou estruturas de produção similares, preferencialmente no sector privado;
- Conhecimentos das vertentes de transformação e comercialização de produtos agrícolas;
- Experiência mínima de 3 anos de trabalho em países em desenvolvimento (constituindo o conhecimento de Angola em contexto profissional um factor preferencial);
- Conhecimentos informáticos avançados (incluindo SPSS);
- Excelente domínio do Português (falado e escrito), sendo o domínio de línguas locais um factor preferencial.

Outras competências:

O Perito deverá reunir ainda as seguintes características:

- Capacidade de diálogo, de comunicação e de concertação com as várias entidades envolvidas na implementação do Projecto;
- Capacidade de posicionamento crítico e de formulação de propostas que permitam atingir os objectivos estabelecidos numa óptica de sustentabilidade e demonstrem visão estratégica;
- Capacidade de adaptação às condições existentes no terreno.

5. Plano de Trabalho

1,5 a 2 meses, incluindo 2 a 3 semanas de missão na Província do Huambo e outros que se considerem pertinentes (Benguela, Luanda, outros).

6. Processo de selecção

Os candidatos interessados deverão enviar até ao dia 13 de Abril de 2009 um Curriculum Vitae acompanhado de carta de motivação, com a referência IPAD/PRSCC

Instituto Marquês de Valle Flôr, R. de São Nicolau, nº 105, 1100-548 Lisboa, E-mail: gmarques@imvf.org

Este projecto é co-financiado pelo Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento e tem a duração de 18 meses.