

Volume 3

ESTUDO DA CADEIA DE VALOR DO SECTOR DAS PESCAS EM ANGOLA

1ª EDIÇÃO



ÍNDICE

| | | |
|----------|--|----|
| 1 | Prefácio | 5 |
| 2 | Sumário Executivo | 11 |
| 3 | Indicadores Gerais do Sector | 15 |
| 4 | Caracterização das Cadeias de Valor | 21 |
| | 4.1. Pesca Marítima | |
| | 4.2. Pesca Continental | |
| | 4.3. Aquicultura | |
| | 4.4. Sal | |
| 5 | Plano de Acção 2020-2022 | 67 |
| | 5.1. Oportunidades de Investimento Privado | |
| | 5.2. Projectos Bandeira | |
| | 5.3. Iniciativas a Desenvolver | |
| | 5.4. Cronograma das Iniciativas | |
| | 5.5. Indicadores de Acompanhamento | |

PREFÁCIO

As cadeias de valor da pesca, da aquicultura e do sal, referem-se a todas as actividades e serviços, dos insumos à produção, processamento, venda a grosso e, finalmente, venda a retalho.

O estudo da cadeia de valor é uma ferramenta útil na gestão dos recursos naturais relacionados com a pesca, a aquicultura e a produção de sal. O estudo fornece uma estrutura analítica para a elaboração de estratégias coesas e inclusivas, para orientar, de forma prática, o desenvolvimento ordenado do sector, com benefício para o meio ambiente e o desenvolvimento dos negócios locais.

Estas cadeias de valor têm especificidades, dependendo do método de produção, das qualidades do produto (incluindo tamanho e processamento), dos canais de comercialização estabelecidos e dos “intermediários” envolvidos. Estão inseridas num mercado global - alguns peixes são vendidos frescos, directamente na comunidade local, mas outros produtos são comercializados, armazenados, processados e enviados aos consumidores do outro lado do mundo.

O desenvolvimento de cada etapa das cadeias de valor da pesca e da aquicultura depende de muitos factores, desde as preferências do consumidor em diferentes locais, até à capacidade e competitividade de uma determinada área de pesca para capturar ou produzir, manipular, processar, distribuir e comercializar os seus produtos. O caminho que cada peixe segue ao longo da cadeia de valor, determinará o valor agregado conseguido e impacta no valor gerado que é possível obter. A cadeia de valor da pesca enquadra-se numa estrutura de negócios que integra e depende das actividades de todos os intervenientes ao longo da mesma.

O sector da pesca, aquicultura e sal, em pequena escala, enfrenta uma série de desafios que vão desde o comportamento irregular da natureza, tendo como consequência um volume limitado da pesca efectuada pelos pequenos operadores, a vida útil limitada do marisco e a elevada procura por uma faixa estreita de espécies.

“ O ESTUDO FORNECE UMA ESTRUTURA ANALÍTICA PARA A ELABORAÇÃO DE ESTRATÉGIAS COESAS E INCLUSIVAS, PARA ORIENTAR, DE FORMA PRÁTICA, O DESENVOLVIMENTO ORDENADO DO SECTOR, COM BENEFÍCIO PARA O MEIO AMBIENTE E O DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS LOCAIS. ”

A produção de sal em Angola encontra-se concentrada no sal em bruto, apesar de existirem produtos de melhor qualidade e sal processado, com insuficientes investimentos em marketing e na diversificação de produtos.

Esta publicação tem como objectivo fornecer ferramentas importantes para as equipas do PRODESI e todos os interessados no desenvolvimento de Angola, para fortalecer as cadeias de valor e garantir que as empresas locais, especialmente pescadores e produtores de aquicultura e produtores de sal, tenham a maior parte possível desse valor.

É importante que todos os actores locais beneficiem dos recursos que têm à sua disposição, através do desenvolvimento de actividades económicas dinâmicas, lucrativas e sustentáveis em Angola, por meio de uma

melhor organização das vendas ou o fortalecimento de actividades como o processamento, permitindo que os produtos cheguem a novos mercados nacionais, regionais e internacionais.

Dentro do programa PRODESI, os intervenientes nas cadeias de valor têm a oportunidade de receber apoio que contribuirá para a agregação de valor, criação de empregos, atracção de jovens e inovação de todas as etapas da cadeia de fornecimento de produtos da pesca, aquicultura e sal. A presente publicação oferece inspiração e métodos para fazê-lo, ajudando as empresas de pesca, aquicultura e sal a acederem ao conhecimento, às redes e aos modelos de negócios necessários para empreender novas actividades e conceber novas formas de trabalhar, contribuindo para uma dinâmica e resiliência da pesca, aquicultura e produção de sal a nível local em Angola. Para isso, é importante eliminar as informalidades do sector para permitir que todas as empresas acedam aos mercados e aos apoios do PRODESI.

Neste estudo, foi feita uma tentativa de avaliar as práticas de gestão aplicadas por pescadores, piscicultores, produtores de sal e retalhistas, vendedores ambulantes e exportadores em Angola. A análise é realizada separadamente para os diferentes tipos de cadeias de valor. A partir da análise detalhada das cadeias de abastecimento de pesca marítima e pesca costeira, aquicultura e produção de sal, conclui-se que os desempenhos das cadeias de fornecimentos em Angola encontram-se abaixo da média, particularmente a nível local. É necessário melhorar a performance da cadeia de abastecimento, para oferecer maior valor aos clientes e lucro para as empresas.

Estudos já realizados mostram que a parte comercial da cadeia de valor actua de acordo com os padrões internacionais, enquanto os pequenos produtores geralmente estão abaixo dos padrões. A grande maioria dos actores destas cadeias de valor são produtores locais e de reduzida dimensão, sendo muitos deles empreendedores polivalentes, para reduzir os riscos nos seus negócios. Uma colaboração estreita entre

“ DENTRO DO PROGRAMA PRODESI, OS INTERVENIENTES NAS CADEIAS DE VALOR TÊM A OPORTUNIDADE DE RECEBER APOIO QUE CONTRIBUIRÁ PARA A AGREGAÇÃO DE VALOR, CRIAÇÃO DE EMPREGOS, ATRACÇÃO DE JOVENS E INOVAÇÃO DE TODAS AS ETAPAS DA CADEIA DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS DA PESCA, AQUICULTURA E SAL. ”

os produtores comerciais e locais, de pequena escala, pode aumentar consideravelmente o desempenho dos sectores considerados; uma possível colaboração sugerida é o sistema de serviço contratado. Além disso, o modelo de Parceria Pública Privada poderá ser bem acolhido, mas apenas em alguns casos especiais (locais de aquicultura, locais de desembarque, mercado de primeira venda, mercado urbano, serviços de contractos específicos) e fornecidos por parceiros institucionais e privados experientes que trabalham de forma profissional.

Os serviços institucionais podem desempenhar um papel fundamental no desenvolvimento da cadeia de valor, ajudando consideravelmente o sector não comercial a

desenvolver-se com uma assistência técnica rigorosa e a colaborar relativamente às regras de segurança alimentar, já presentes na estrutura da legislação de Angola. Finalmente, o sector institucional precisa de ser incentivado e financiado para poder desempenhar o seu papel e colaborar no desenvolvimento das diferentes cadeias de valor.

Mariscos e produtos de sal padronizados têm elevada procura em todos os mercados. Apenas um sector institucional bem organizado e profissional pode colaborar para garantir a produção desses produtos padronizados. Na verdade, a maioria dos produtos da pesca, particularmente os comercializados a nível local, não se encontram enquadrados na legislação existente.

Os sectores privado e institucional precisam de formação periódica sobre assuntos específicos da cadeia de valor, para conhecer todas as novas possibilidades que as tecnologias podem oferecer e novas modalidades de organização.

A formação é apenas o primeiro passo, uma vez que as cadeias de valor consideradas precisam de empreendedores qualificados. A pesca, a aquicultura e a produção de sal devem ser consideradas como um “negócio”, tanto para o comércio quanto para as cooperativas. De facto, o programa PRODESI é suportado, do ponto de vista económico, no sistema bancário local. O programa PRODESI é sustentável e de fácil reprodução, uma vez que se foca nos empresários e produtos nacionais.

O processo de análise das cadeias de valor deste estudo, foi efectuado de forma sequencial, seguindo a seguinte ordem:

- Seleccionar e priorizar as cadeias de valor.
- Mapear as cadeias de valor.
- Analisar as cadeias de valor, especificando capacidades técnicas, desempenho económico e competitividade.
- Formular uma estratégia de actualização e um plano de negócios prático para a cadeia de valor seleccionada.
- Classificar e apresentar rankings transparentes do estudo de viabilidade económica e financeira específica e plano de negócios relacionados.

Os estudos relacionados com o PRODESI propõem algumas questões estratégicas sobre o projecto, avaliação, implementação financeira e actualização das cadeias de valor existentes e a respectiva monitorização do seu desenvolvimento.

A estrutura do estudo das cadeias de valor inclui:

- Descrição completa e simples da cadeia de valor da pesca, aquicultura e sal.
- Compreensão detalhada das oportunidades e da dinâmica do mercado.
- Foco em sectores com procura crescente e retorno interessante para desenho de propostas sobre o investimento nas empresas.
- Detalhes sobre questões estratégicas essenciais.
- Fornecimento de pontos claros a serem endereçados aos actores envolvidos.

Finalmente, o estudo está organizado de forma a sugerir aos actores envolvidos os pontos estratégicos práticos mais importantes que se espera que forneçam resultados comerciais importantes em Angola.

Nesta publicação, todos os actores podem rever-se nas cadeias de valor analisadas de pesca, aquicultura e produção de sal e sugerirem os próximos passos na implementação da abordagem da cadeia de valor para sucesso dos negócios. Para isso, a empresa pode situar-se na cadeia de valor, fazer um exercício de mapeamento, posicionar a sua empresa, elaborar estratégias práticas e um plano de acção real, para enfrentar os desafios e as restrições por forma a obter o melhor resultado para o empresário e para a empresa.

Os trabalhos foram realizados com a colaboração de diversos actores dos sectores privado e institucional, sempre disponíveis para colaborar e partilhar todas as notícias e conselhos que advêm da sua experiência. Os actores das cadeias de valor, em Angola, têm uma visão clara e orientada para os negócios das cadeias de valor da pesca, aquicultura e sal. Só com uma cadeia de valor completa e bem organizada, poderá vingar nos exigentes mercados locais, regionais e internacionais que precisam de pescado e produtos de sal.

“ SÓ COM UMA CADEIA DE VALOR COMPLETA E BEM ORGANIZADA, PODERÁ VINGAR NOS EXIGENTES MERCADOS LOCAIS, REGIONAIS E INTERNACIONAIS QUE PRECISAM DE PESCADO E PRODUTOS DE SAL. ”

Finalmente, este estudo destaca que, em Angola, somente um trabalho que envolva todos os produtores da pesca, da aquicultura e do sal, e os actores privados e institucionais, será possível criar uma cadeia de valor lucrativa desde a captura/exploração até à mesa.

O exposto acima reflecte o programa do PRODESI, que fornecerá as ferramentas financeiras e técnicas para os pescadores, piscicultores e produtores de sal angolanos, desenvolverem os seus negócios. Esta visão é pioneira no continente africano.

GIANLUIGI NEGRONI
Especialista do Sector das Pescas



SUMÁRIO EXECUTIVO

No âmbito do projecto “Serviços de Gestão de Projecto para a Implementação Eficaz do PRODESI em Angola”, financiado pelo Banco Africano de Desenvolvimento, foram definidos um conjunto de entregáveis contratuais.

O presente documento dá resposta ao entregável contratual número 3 “Final Technical Diagnostic Report on the Implementation Status, Challenges, Oportunities and Way Forward (PRODESI/ PAC)”. De referir que este relatório incide sobre o Sector das Pescas em Angola, sendo os restantes sectores abrangidos pelo PRODESI alvo de um relatório individualizado.

O objectivo do presente relatório passa por identificar as principais fragilidades das cadeias de valor, que constituem o Sector das Pescas, e propôr um conjunto de medidas e recomendações a serem implementadas no âmbito do PRODESI.

Para além destas medidas, foram identificados projectos potenciais a que chamámos de “Projectos Bandeira”. O PRODESI, ao acompanhar e ajudar o desenvolvimento e execução destes projectos, estará a alavancar, de forma rápida, o aumento da produção nacional e consequente diminuição das importações.

Os dados disponíveis e as estimativas utilizadas no presente relatório, são resultado de uma mistura de análise de estatísticas oficiais e experiência de campo. Esta análise fornece uma visão geral do sector das pescas nos seus principais segmentos: **Pesca Continental, Pesca Marítima, Aquicultura e Sal.**

Todo o peixe capturado na **Pesca Continental** é consumido internamente, sendo que a grande maioria das empresas que exercem esta actividade são informais e conjugam a sazonalidade da pesca continental com outras actividades de subsistência, nomeadamente actividades agrícolas.

Em relação à **Pesca Marítima**, em 2018, foram produzidos cerca de 449 mil toneladas de peixe, sendo que 85% desse valor foi consumido internamente e a restante quantidade

“ O PRODESI, AO ACOMPANHAR E AJUDAR O DESENVOLVIMENTO E EXECUÇÃO DESTES PROJECTOS, ESTARÁ A ALAVANCAR, DE FORMA RÁPIDA, O AUMENTO DA PRODUÇÃO NACIONAL E CONSEQUENTE DIMINUIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES. ”

exportada. Estimamos que existam cerca de 271 empresas industriais e semi-industriais, a actuar na pesca marítima, gerando 250 mil empregos.

Já em relação à **Aquicultura**, toda a produção nacional é consumida internamente, sendo ainda necessário importar tilápia congelada para satisfazer o consumo interno. Em 2019, existiam cerca de 66 empresas comerciais a nível nacional, gerando cerca de mil empregos.

A produção de **Sal** estima-se que ronde as 103 mil toneladas por ano e é absorvida pelo mercado interno na sua totalidade. Em 2019, existiam 19 empresas produtoras de sal, gerando cerca de 1.500 empregos na sua cadeia de valor.

Verificou-se também que o peso das pescas no PIB Angolano aumentou mais de 100% entre 2009 e 2015. Este aumento foi superior ao da captura total admissível (*Total Allowable Catch – TAC*).

Das várias reuniões e visitas de campo efectuadas, entre Janeiro e Março de 2020, foi possível caracterizar e identificar um conjunto de fragilidades nas cadeias de valor dos segmentos analisados. Resumidamente, identificámos as **principais características e fragilidades**:

- **Pesca Marítima:** existe uma limitação da produção futura da pesca de captura. A maioria das espécies de valor comercial já estão sobre-exploradas e existe o risco de diminuição da diversidade. Faltam infra-estruturas em todos os segmentos da cadeia de valor da pesca marítima, em particular para pesca artesanal.
- **Pesca Continental:** é a única pesca que tem a possibilidade de expansão devido à grande rede de rios em Angola, mas não possui estruturas logísticas adequadas. Este tipo de pesca é utilizada, maioritariamente, para consumo próprio de pescadores/agricultores do interior de Angola e é feita através de meios artesanais. A falta de estatística fiável, ou produtos, é uma das principais dificuldades para melhor entender a realidade deste tipo de pesca.
- **Aquicultura:** é considerada uma das soluções para atender à forte procura de peixes do mercado angolano. Actualmente, existem empresas comerciais que produzem tilápias e grandes oportunidades ambientais para o desenvolvimento da aquicultura continental e marinha. O principal problema diz respeito à falta de serviços para o sector, nomeadamente os serviços financeiros e a assistência técnica aos pequenos criadores. O segmento da aquicultura poderá ser considerado um investimento com potencial de elevada rentabilidade.
- **Sal:** existem numerosas áreas costeiras adequadas para a produção de sal e uma forte procura para o consumo humano. A procura nacional por sal é superior à sua produção. Os principais problemas são os custos de energia, de transporte e a falta de diversificação do produto final. O segmento do sal emprega a força de trabalho local. Existem cerca de vinte empresas comerciais e a produção está concentrada em Benguela. O segmento do sal também poderá ser considerado um investimento com potencial de elevada rentabilidade.

As várias reuniões e visitas de campo, efectuadas entre Janeiro e Março de 2020, permitiram também identificar **6 projectos bandeira**, projectos estes de empresas produtoras com potencial, a curto prazo, de futura contribuição para os objectivos do PRODESI. Os projectos

identificados estão relacionados com a produção de ração para peixe, assistência técnica, captura de peixe fresco, produção de sal e fiscalização.

Em relação às medidas e recomendações para o Sector das Pescas, é necessária uma coordenação entre o sector público e o sector privado, uma vez que é imperativo haver uma visão holística sobre o sector e ambas as partes podem, e devem, contribuir para o seu desenvolvimento. As instituições financeiras privadas, nacionais e internacionais, têm um grande papel na implementação das medidas, representando o seu motor. **As medidas identificadas enquadram-se em 5 grandes temas:**

1. Legislação, Regulação, Manuais, Normas e Necessidades do Sistema Regulatório.
2. Qualificação, Formação em Ambiente de Trabalho e Promoção do Empreendedorismo.
3. Financiamento e Apoio Técnico.
4. Comunicação.
5. Componente Institucional.

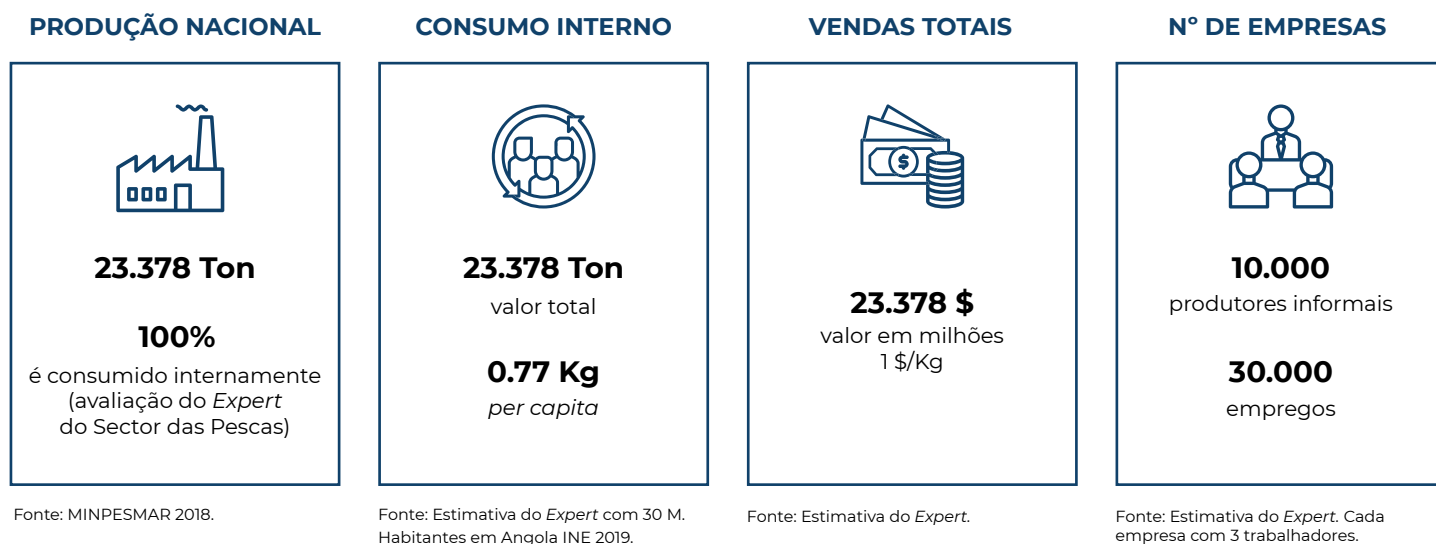
Naturalmente, todas as medidas e recomendações propostas devem ser discutidas com os Ministérios e Autoridades Competentes que lidam com a pesca (marítima e continental), aquicultura e sal. Estes devem ouvir as várias opiniões e adicionar as suas propostas de acção para o sector.

Neste relatório, é também feita uma proposta de alto nível para a implementação das medidas propostas, apresentando um cronograma com as principais acções a desenvolver até ao final de 2022.

No final do presente relatório, são **apresentados 24 indicadores de acompanhamento e monitorização para o Sector das Pescas**. Estes indicadores irão permitir ter uma visão real e efectiva do caminho que o sector da pesca vai seguir nos próximos anos, bem como também prever tendências e tomar as devidas acções preventivas, sempre com o objectivo de contribuir para o **cumprimento das metas definidas para o PRODESI**.



A falta de dados estatísticos sobre a Pesca Continental não permite ter uma visão clara da sua realidade em Angola



- A pesca continental está distribuída pela vasta rede hidrográfica angolana, com mais de 640.000 km² (INRH - Instituto Nacional de Recursos Hídricos). Muitas das áreas da pesca continental estão isoladas, não possuindo serviços logísticos, nem serviços disponibilizados pelo das Pescas e do Mar (MINPESMAR). Não existe um sistema para recolher dados da pesca continental a nível nacional.
- A tecnologia é simples, onde geralmente são utilizadas as canoas auto-construídas e sem mecanização. Todo o produto capturado na pesca continental é consumido localmente. Por norma, é uma pesca de subsistência, bastante apreciada pela população local.
- Os pescadores acabam por, muitas vezes, trabalhar em *part time* na actividade da pesca continental, uma vez que têm outras actividades, geralmente agrícolas, e as vendas são feitas através de membros da família. A grande maioria dos pescadores pratica a sua actividade na informalidade.



A falta de dados estatísticos sobre a Pesca Marítima não permite ter uma visão clara da sua realidade em Angola

IMPORTAÇÃO



32.858 Ton

Carapau congelado

65.71 \$

valor em milhões,
estimativa 2 \$/Kg

Fonte: MINPESMAR 2018.

EXPORTAÇÃO



59.829 Ton

valor total

239.31 \$

valor em milhões,
estimativa cum 4 \$/Kg

Fonte: MINPESMAR 2018.

PRODUÇÃO NACIONAL



449.457 Ton

85%
é consumido internamente
FAO 2016

Fonte: MINPESMAR 2018.

CONSUMO INTERNO



422 mil Ton

valor total dividiu os
30 milhões de habitantes

14.0 Kg

per capita de
produtos pesqueiros

Fonte: Estimativa do Expert.

VENDAS TOTAIS



844.972 \$

valor em milhões
estimativa do Expert
preço medio 2 \$/Kg

Fonte: Estimativa Expert.

Nº EMPRESAS INDUSTRIAL, SEMI E ARTESANAL

(1 barco/empresa)



271 + 7860

produtores informais

250.000

Empregos na
cadeia de valor

Fonte: Estimativa Expert.

INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO



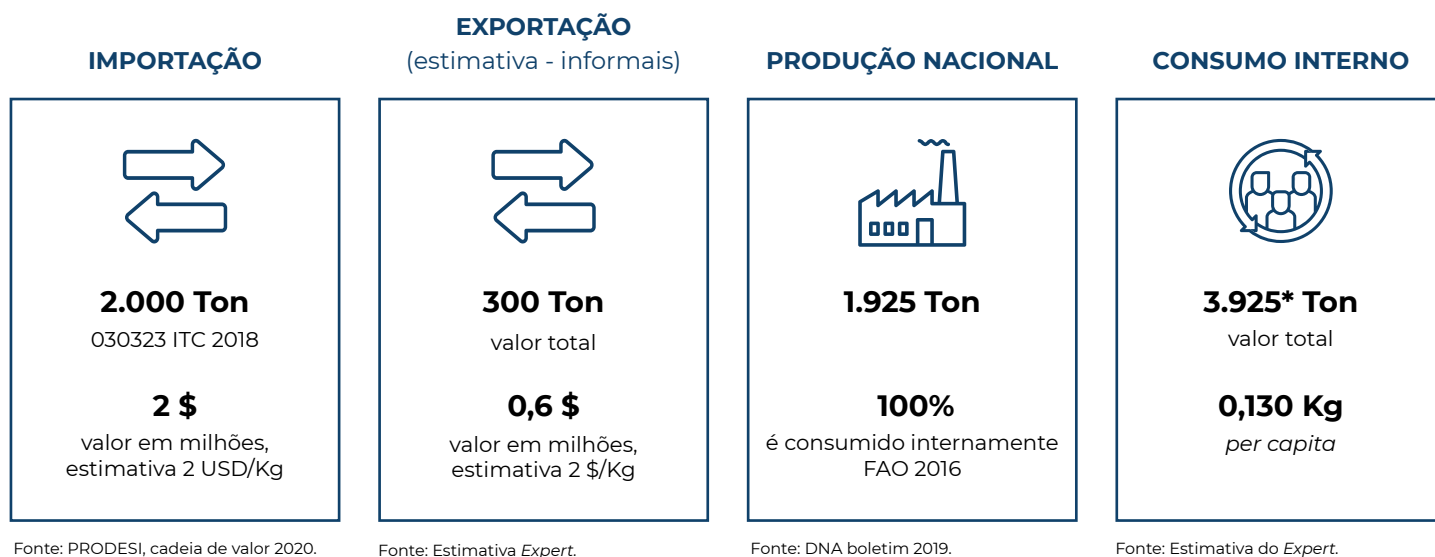
200 \$

valor em milhões

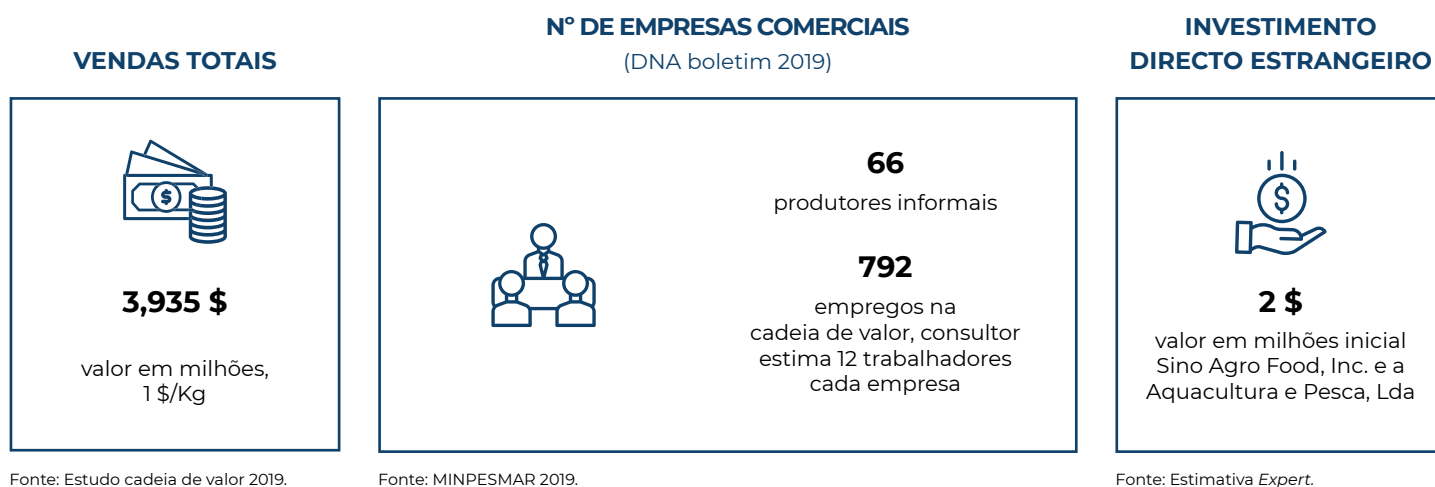
Fonte: Estimativa Expert para 20 barcos Industriais.

- Em Angola, o Sector da Pesca Marítima é bastante diversificado e está dividido da seguinte forma: produção industrial, com cerca de 100 embarcações industriais também dedicadas à exportação de produtos pesqueiros valiosos; 170 semi-industriais dedicados à pesca pelágica e demersal; e mais de 7.000 embarcações artesanais.
- Quanto às estatísticas oficiais, existe uma presença relevante de pesca INN (ilegal, não declarada e não regulamentada).
- Em 2019, os três sectores de pesca marítima tiveram reduções drásticas na produção (12%, 36% e 17% respectivamente – dados do MINPESMAR, 2019), devido ao fenómeno da sobrepesca. Existe uma forte componente de emprego a montante e a jusante, especialmente no sector de pesca artesanal, que emprega muitas pessoas no segmento do processamento (salga & seca) e comércio (peixeiras).
- O fenómeno da sobrepesca aumentou as importações de carapau, peixe de grande procura.
- O peixe, com 14 kg de consumo *per capita* por ano em Angola, é um dos alimentos protéicos favoritos da população. O custo por unidade desta proteína é bastante baixo e adequado para o consumidor angolano.

A falta de dados estatísticos sobre a Aquicultura não permite ter uma visão clara da sua realidade em Angola



*Importação e consumo interno/ 30 Milhões de população



- Nos últimos anos, a aquicultura tem sido considerada a solução para a importação de peixe em Angola e para a forte procura interna por produtos de peixe. Actualmente, é apenas a piscicultura continental.
- As produções nacionais têm sido moderadas, mas aumentam a cada ano.
- Os principais problemas dizem respeito à falta de serviços no sector e à falta de financiamento para os meios de produção, em especial alimentos seleccionados.
- As importações são permitidas apenas se houver escassez nos mercados nacionais, principalmente na China.
- As projecções dos *Experts* angolanos prevêem, para os próximos anos, uma procura de mercado de pelo menos 1 kg *per capita* com preços actuais.
- As exportações ocorrem informalmente nas províncias limítrofes do PDR do Congo.
- O grande investimento de piscicultura, da Sino Agro Food com o Nortus Angolana, deve começar com a primeira fase e depois expandir.

A falta de dados estatísticos sobre o Sal não permite ter uma visão clara da sua realidade em Angola

IMPORTAÇÃO



Fonte: Jornal de Angola 08/03/2020, O. Da Costa.

RECURSO CAMBIAIS DESPENDIDOS



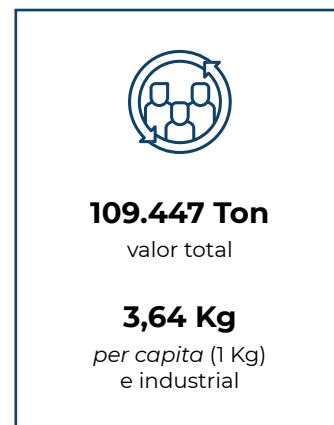
Fonte: Jornal de Angola 08/03/2020, O. Da Costa.

PRODUÇÃO NACIONAL



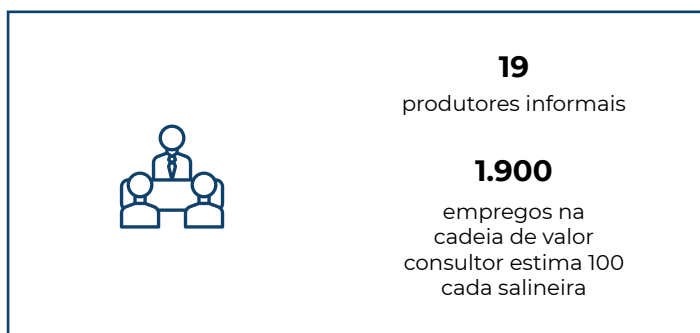
Fonte: MINPESMAR 2019.

CONSUMO INTERNO



Fonte: Estimativa do Expert.

Nº DE EMPRESAS COMERCIAIS



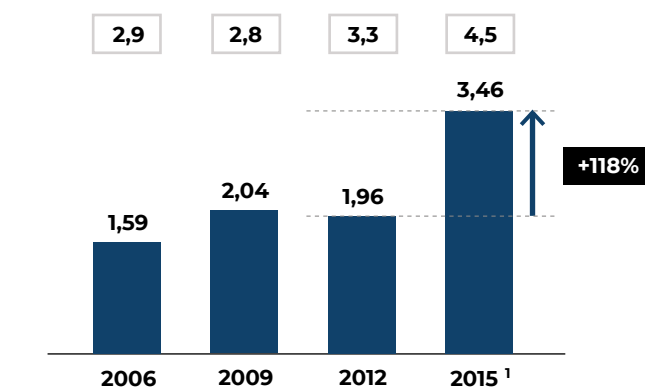
Fonte: PRODESI 2019.

- A produção nacional de sal é completamente absorvida pelo mercado interno. As importações dizem respeito principalmente ao consumo industrial de sal. Verifica-se que a produção nacional está a aumentar e será capaz de responder às necessidades nacionais. Grande parte da produção está concentrada na província de Benguela, numa grande salineira.
- Na sua grande maioria, o processo de produção e processamento do sal ainda utiliza bastante mão-de-obra, ao invés da mecanização de tarefas.

Análise do PIB e Produção Pesqueira em Angola

- Este aumento não tem em consideração as IUU (capturas ilegais, não regulamentadas e não registradas), que podem facilmente ser de 30% a mais que o número oficial apresentado.
- A captura total é mais do que o TAC (captura total permitida) das águas angolanas, estando a criar inúmeros problemas ambientais e queda na produção pesqueira.

Peso das pescas no PIB em %







4.1. PESCA MARÍTIMA

O Sector das Pescas divide-se em 5 tipos de captura, sendo a Pesca Industrial e a Pesca Artesanal as que têm maior peso

Captura por tipo de Pesca, em Angola

| TIPO DE PESCA | 2017 (TONELADAS) | 2018 (TONELADAS) | TAXA CRESC. (%) | CONTRIB. (%) |
|---|---------------------|---------------------|--------------------|-----------------|
| Pesca Industrial | 240.629 | 212.833 | -12 | 47 |
| Pesca Semi-Industrial | 58.674 | 37.740 | -36 | 8 |
| Pesca Artesanal Marítima | 207.771 | 171.506 | -17 | 38 |
| Pesca Artesanal Continental | 23.601 | 27.378 | 16 | 6 |
| Aquicultura | 1.339 | 1.753 | 31 | 0 |
| TOTAL | 532.014 | 451.210 | -15 | 100 |
| Totais Admissíveis de Captura, TAC | 319.232 | 319.230 | | |
| Sobrepesca Oficial | 213.014 | 213.010 | | |

Fonte: Relatório de Balanço do Sector, MINPESMAR 2019.

- Acresce às quantidades declaradas, 10% a 15%* de pesca ilegal, não reportada e não regulada (IUU).
- As quedas visíveis na produção são devidas à pesca indiscriminada e à falta de controlo da pesca INN.
- Apenas a pesca continental tem espaço para crescimento nos próximos anos.
- Em 2019, o MINPESMAR diminuiu consideravelmente a pesca ilegal, com um forte controlo nos barcos industriais.

* Estimativa do Expert em Pescas.

Identificação de empresas líderes na pesca industrial e semi-industrial

| LUANDA CARIMAR | | CUANZA SUL | BENGUELA |
|--|--|--|--------------------|
| Carimar | | Jodar Lda | Grupo Humbertico |
| Salvador Pescados - Comércio e Indústria, Lda | | Sogerem - Gestão de empreendimentos, Lda | Sopesal |
| Solmar | | Pescarias Essange Sumbe | Luis Ship Chandler |
| Coapescas, Lda | | | Socipesca |
| Crustangola | | | Alvafishing |
| Diside | | | Vimar |
| Adrilu e filho | | | Congele |
| Isakama | | | Perpescas |
| NAMIBIA | | | |
| Al Santos | | FRIPA | Perpescas |
| Arco íres | | Grupo AST | Sagropec |
| Boa pesca | | Lucimar | Sicopal |
| Domar Kapatola | | Maripesca | Socotômbwa |
| Dourado, Lda | | Marsul | |

Fonte: AIPEX, visitas do consultor, projecto PRODESI cadeia de valor, APASIL (Associação de pesca Artesanal, Semi-Industrial e Industrial, representa a maior associação do sector pesqueiro e está conectada com as associações locais nas principais áreas costeiras do país).

As empresas líderes encontram-se nos segmentos industrial e semi-industrial, e não no segmento artesanal. Num futuro próximo, é possível que algumas das empresas envolvidas na gestão dos CAPA (Centro Apoio Pesca Artesanal) se interessem pelo desenvolvimento de produtos de alto valor. Contudo, não deverão ser provenientes de pequenos pelágicos, mas sim de espécies de elevado valor comercial.





As principais espécies da Pesca Marítima agrupam-se por: espécies pelágicas e *by-catch*

PELÁGICAS

Sardinella aurita
(Angola: Sardinha Lambula)



Sardinella maderensis
(Angola: Sardinha Palheta)



Alosa spp.
(Angola: Savelha)



Scomber japonicus
(Angola: Cavala)



Trichiurus lepturus
(Angola: Espada)



Trachurus trecae
(Angola: Carapau do Cunene)



Trachurus capensis
(Angola: Carapau)



Selene dorsalis



Ethmalosa fimbriata



Fonte: Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).

A *Sardinella* sp e o *Trachurus* sp são as espécies pelágicas mais capturadas, e mais procuradas pelo mercado interno e regional.

Biomassa, estado do recurso e grau de exploração de espécies pelágicas

| TIPO DE PESCA | BIOMASSA ESTIMADA 2015 (TON) | ESTADO DE RECURSO E MEDIDAS RECOMENDAS | GRAU DE EXPLORAÇÃO |
|--------------------------|------------------------------|--|---------------------------|
| Carapau | | Em estado de depleção. É essencial reduzir a mortalidade por pesca e proteger a fracção juvenil. | |
| Carapau do Cunene | 300 000 | | Intenso, sobre-exploração |
| Carapau do Cabo | 133 000 | Recurso partilhado com a República da Namíbia. Há muitos anos em estado crítico. | Intenso |
| Sardinellas | 400 000 (2014) | Continua biologicamente saudável, mas a exploração deve começar a ser racionada. | Moderado |
| Cavala | Desconhecido | Não é possível estimar a biomassa pelos métodos acústicos. | Desconhecido |
| Sardinha do Reino | Densidades muito baixas | Recurso partilhado com a República da Namíbia. Há muitos anos em estado crítico. | Intenso, sobre-exploração |
| Outras Espécies | Desconhecido | | Desconhecido |

Fonte: CESO Cadeia de valor pesca 2019.

Cadeia de valor geral para a Pesca Marítima

Para efeitos de diagnóstico da cadeia de valor da pesca marítima em Angola, foi definida uma cadeia de valor geral que é transversal a todos os tipos de pesca e espécies pescadas. O objectivo é identificar as principais fragilidades em cada um dos segmentos da cadeia de valor da pesca e, sempre que necessário, entraremos em maior detalhe na caracterização do segmento analisado.

Segmentos da cadeia de valor da Pesca Marítima



O segmento **Insumos e Reparação Naval (A)** alberga actividades a montante da pesca marítima e está relacionado com acesso a crédito (armadores, comerciantes, peixeiras e sector público), fornecimentos (material de pesca, sal/gelo, combustíveis e chatas) e serviços do sector público (transportes e manutenção).

O segmento **Pesca no Mar (B)** refere-se à captura do peixe pelas unidades de pesca (armadores, mestre, tripulantes). No segmento **Desembarque/Primeira Venda (C)** é feita a 1ª venda do peixe a empresas grossistas, retalhistas e peixeiras.

Nos segmentos **Venda Grossista (D)**, **Transformação (E)** e **Venda Retalhista (F)** realizam-se várias actividades, como: processamento da cadeia do frio (refrigerado e congelado); transporte especializado da cadeia do frio; processamento, salga e seca do peixe; e, por fim, é feita a segunda venda.

O segmento **Consumo (G)** pode ser dividido em consumidores de gama alta (hotéis, restaurantes, supermercados) e consumidores finais de gama baixa.

Análise do segmento da cadeia de valor da Pesca Marítima

SEGMENTO DE INSUMOS E REPARAÇÃO NAVAL (A)

Para uma melhor compreensão e caracterização do segmento Insumos e Reparação Naval, é necessário analisar os fluxos que compõem as suas actividades, a saber:

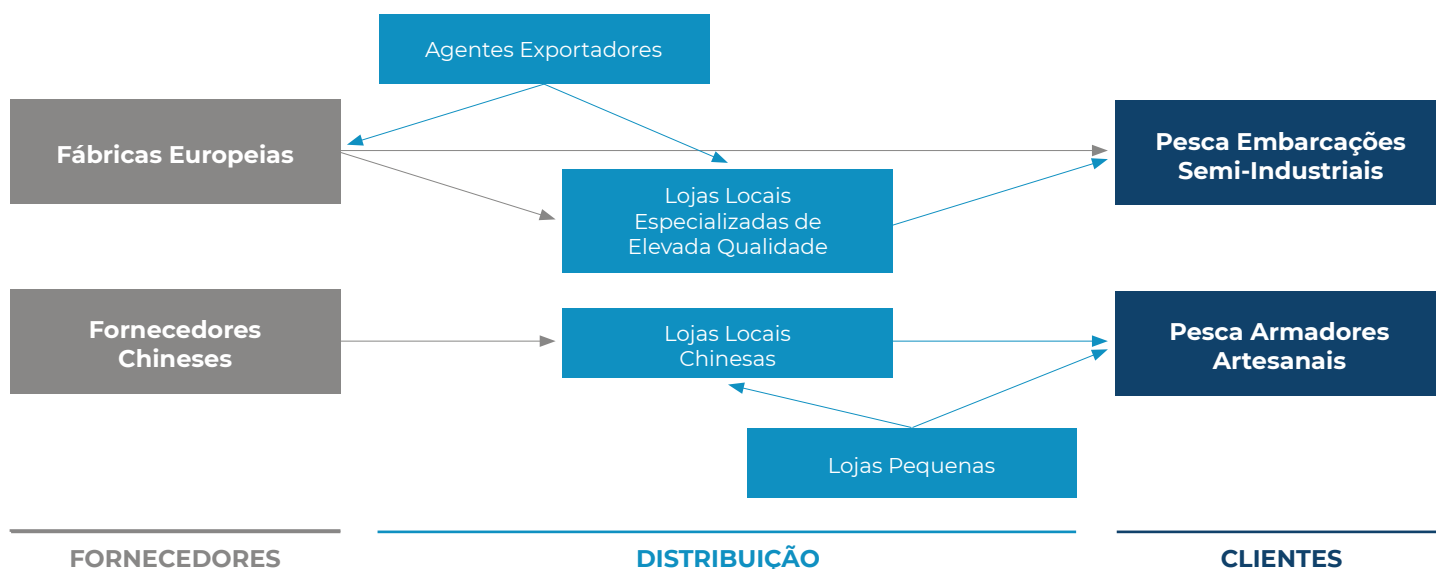
- Fluxo dos aprestos para a frota.
- Fluxos financeiros referentes aos fornecimentos directos.
- Fluxo de actividades da construção e reparação naval de pequena e média dimensão.
- Grandes mercados controlados por embarcações industriais, semi-artesanais e artesanais em Angola, e por equipamentos de pesca. Os armadores não são suportados pelo sistema financeiro.

Após esta análise, são então identificadas as principais fragilidades deste segmento.

Esta identificação resulta de um conjunto de visitas no terreno, em várias províncias Angolanas, e reuniões com empresários, associações, cooperativas, entidades do sector público e *experts* do Sector das Pescas.

ANÁLISE DO FLUXO DOS APRESTOS (FIOS, REDES E CABOS) PARA A FROTA MARÍTIMA

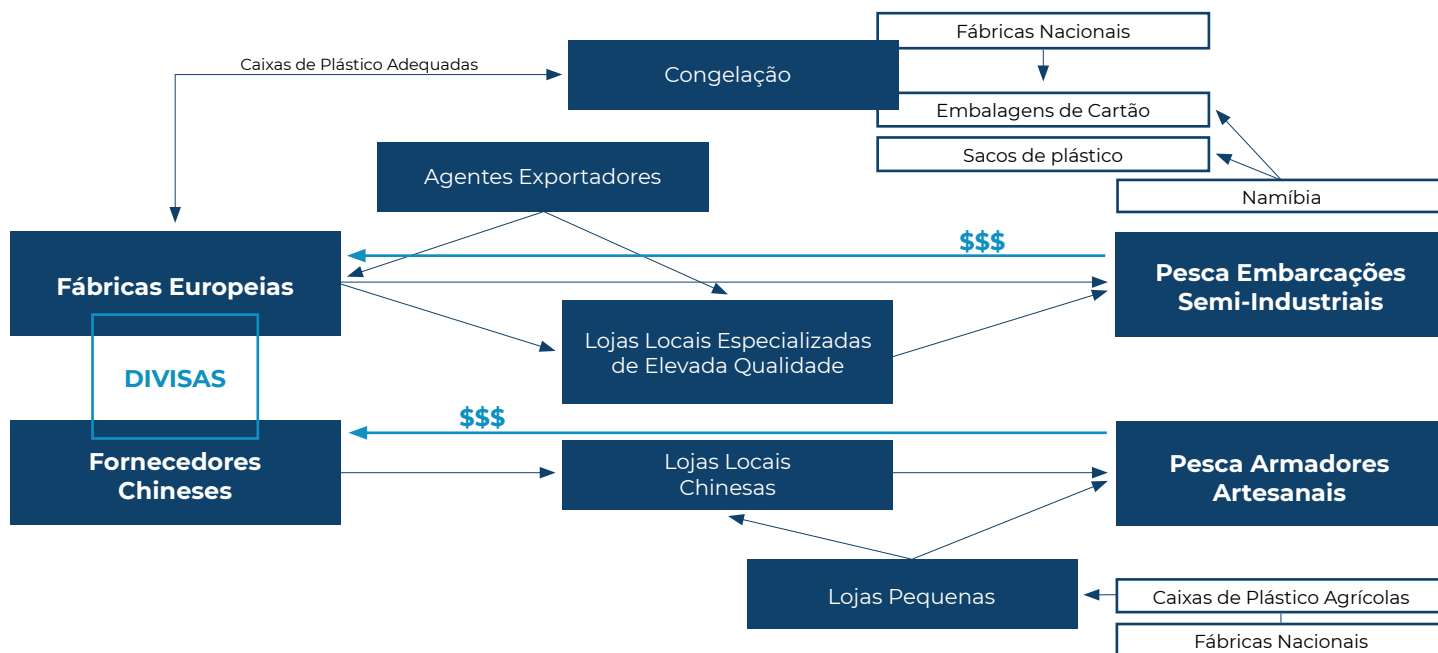
Fluxo dos Aprestos



ANÁLISE DOS FLUXOS FINANCEIROS REFERENTES AOS FORNECIMENTOS DIRECTOS

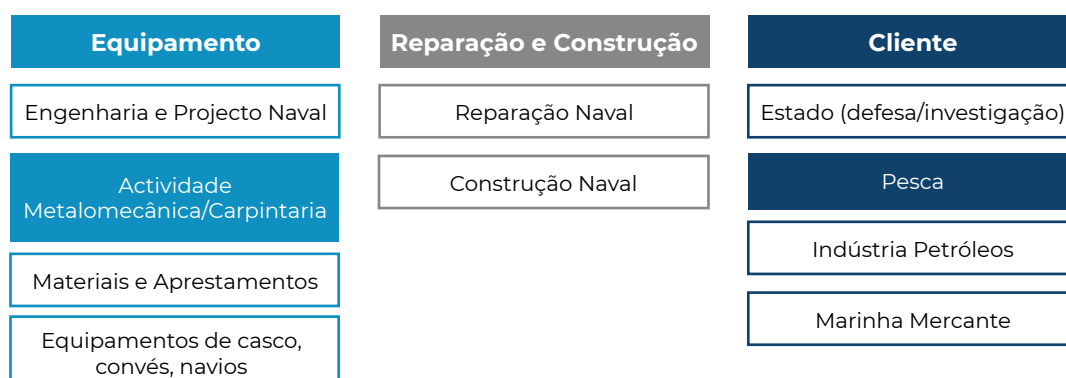
Para a pesca semi-industrial e artesanal, os equipamentos de pesca (redes, ganchos, bóias, cabos, motores, entre outros) são produzidos principalmente na União Europeia e na China, com diferentes circuitos de

venda e diferentes tipos de qualidade. Alguns tipos de embalagem são produzidos em Angola e na Namíbia. A pesca industrial compra directamente à fonte, ou seja, aos produtores do equipamento.



ANÁLISE DO FLUXO DE ACTIVIDADES DA CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL DE PEQUENA E MÉDIA DIMENSÃO

As actividades de carpintaria e mecânica são actualmente realizadas em Angola e as restantes realizadas no exterior. As actividades de reparação e construção de madeira também são realizadas em Angola. Em 2019, foi inaugurada em Benguela uma fábrica de pequenos barcos de pesca artesanal de fibra de vidro. Para além da pesca, existem ainda outros sectores que precisam de carpintaria e máquinas navais, a saber: turismo, estado, indústria e forças armadas.



DOCA DE LUANDA - PESCANGOLA



A doca seca é muito importante para a realização de reparações e manutenções periódicas a barcos de pesca. Em Angola, neste momento, o equipamento para reparação naval é insuficiente. A doca de Luanda – Pescangola é um bom exemplo deste tipo de docas e deve ser replicado pelo restante país, sempre que possível.

Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no Sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico, Baía de Luanda, Pescangola.

EXISTEM 3 ESTALEIROS NAVAIS EM ANGOLA PARA A REPARAÇÃO NAVAL



Estaleiro Naval de Namibe



Estaleiro Naval de Baía Farta



Estaleiro Naval de Benguela

Os estaleiros navais são muito importantes para a manutenção de embarcações, e em Angola faltam equipamentos e recursos humanos. Os barcos semi-industriais e industriais são frequentemente forçados a ir para a Namíbia para reparação e manutenção.

Para a pesca artesanal, **existem inúmeros estaleiros informais, onde muitos proprietários fazem a manutenção**, e ainda um pequeno novo estaleiro em Benguela para barcos de madeira semi-industriais e artesanais.

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1 Uma vez que não existe produção nacional, grande parte dos insumos são importados. A disponibilidade de fornecimento de materiais e serviços de qualidade, em quantidade e a preços competitivos, é bastante reduzida. A burocracia (preenchimento de documentos obrigatórios) e disponibilidade de divisas fortes são sérios constrangimentos à importação de insumos.

2

Existe uma grande utilização de insumos (rede, barcos, motores, anzóis, cabos, entre outros), um mercado dominado por empresas chinesas. Uma das possibilidades para fazer face a esta fragilidade é efectuar a importação dos insumos (cabos, chumbo e anzóis) e a respectiva montagem em Angola.

3

Falta de insumos para a higiene no sector da pesca artesanal e retalho. Existe também falta de comunicação para a necessidade de higienização neste sector e, conseqüentemente, para o seu consumo.

4

Não existe uma indústria de reparação naval em Angola. As reparações mais importantes são efectuadas na Namíbia. Existe uma forte necessidade de um sistema financeiro especializado no financiamento da construção naval, para todos os níveis (I. - S.I. e Art.), e no financiamento dos custos de gestão para cada campanha de pesca.

SEGMENTO DE PESCA NO MAR (B)

Para uma melhor compreensão e caracterização do segmento Pesca no Mar, é necessário analisar os fluxos que compõem as actividades deste segmento, a saber:

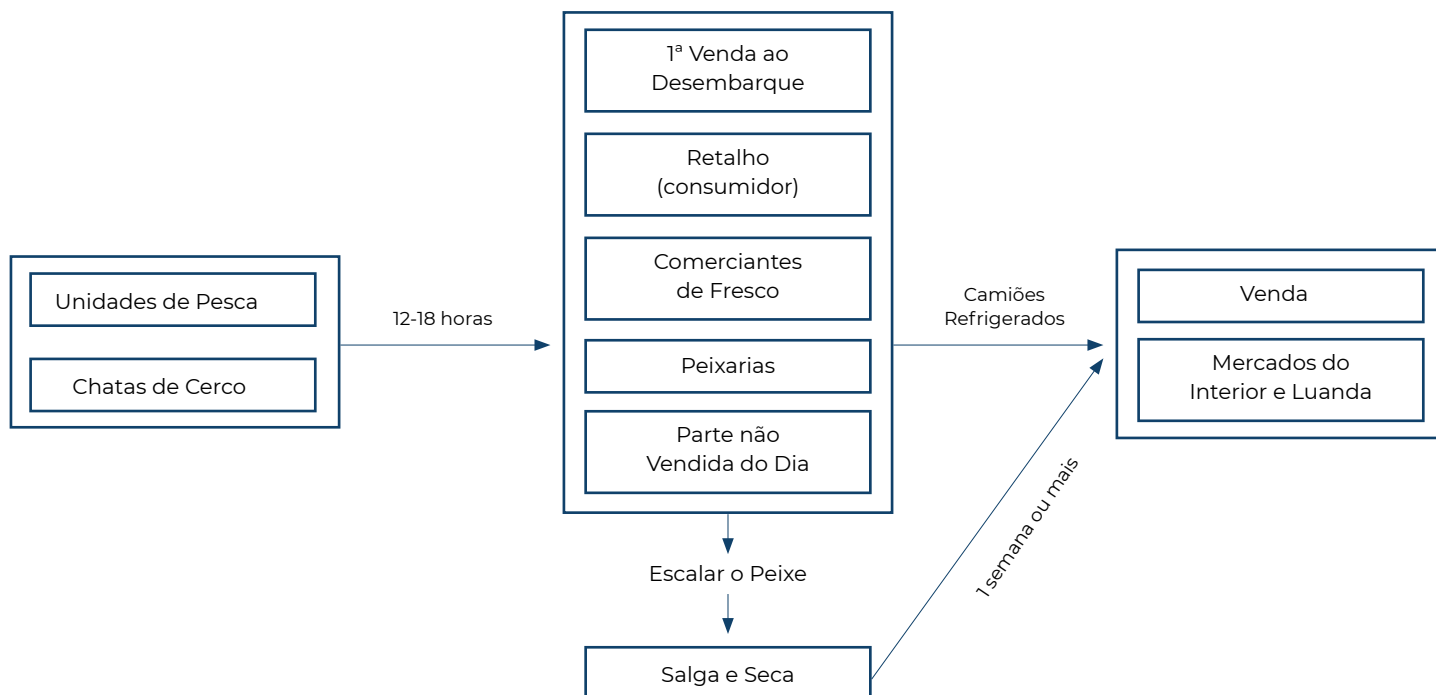
- Cadeia de valor da Sardinha.
- Cadeia de valor dos demersais de gama alta a praia de desembarque.
- Cadeia de fornecimento de pequenas espécies semi-industrial e artesanal de peixes pelágicos.
- Principais espécies para arte da linha.
- Número de embarcações de pesca artesanal.

Após esta análise, são então identificadas as principais fragilidades deste segmento. Esta identificação resulta de um conjunto de visitas no terreno, em várias províncias Angolanas, e reuniões com empresários, associações, cooperativas, entidades do sector público e *experts* do Sector das Pescas.



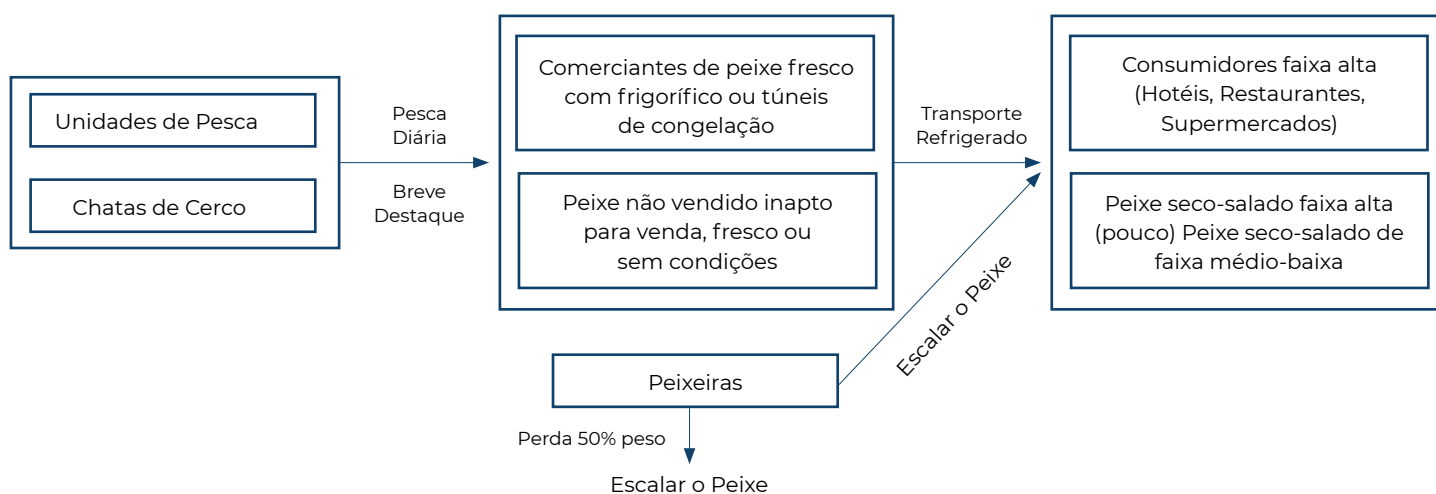
ANÁLISE DA CADEIA DE VALOR DA SARDINHA

Cadeia de valor da sardinha



- A chata de cerco (com ou sem motor) captura peixes pelágicos, principalmente a sardinha e o carapau. Estes são os peixes mais procurados, devido ao baixo custo por unidade de proteína proporcionado à população Angolana.
- A primeira venda ao grossista, ou directamente às peixeiras, ocorre na área de desembarque e, posteriormente, o peixe fresco é enviado para venda a retalho. As peças de menor qualidade são usadas para salga e seca.

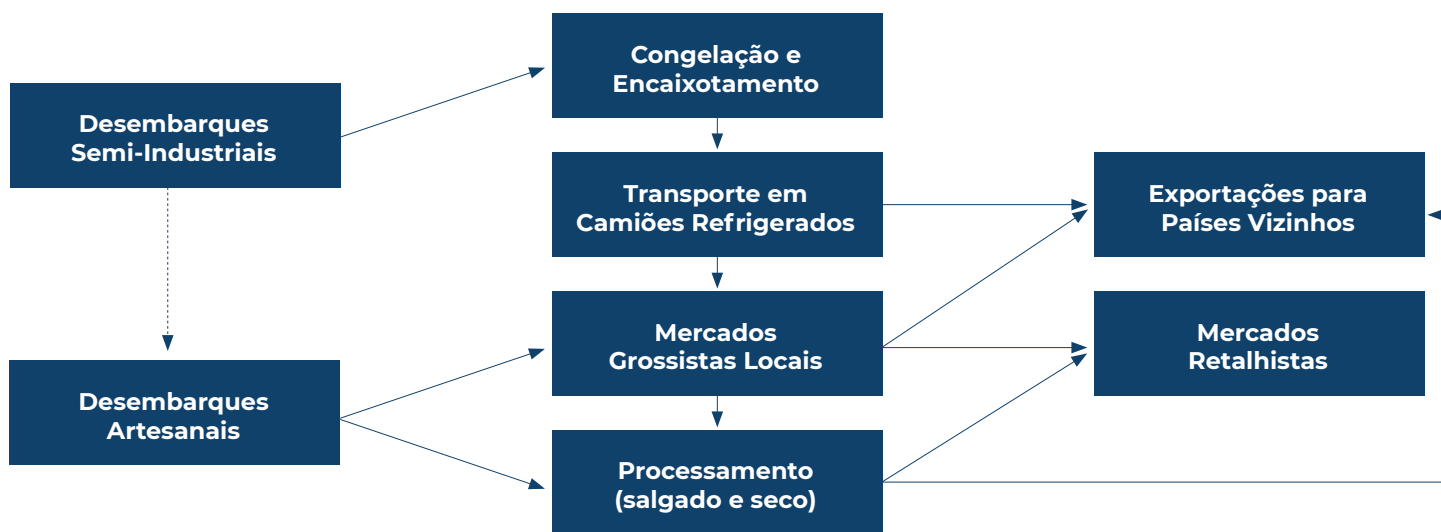
ANÁLISE DA CADEIA DE VALOR DOS DEMERSAIS DE GAMA ALTA



Este tipo de pesca dura no máximo 12 a 20 horas e não requer grandes investimentos. Pode proporcionar um bom retorno económico, e de forma rápida, mas também pode produzir perdas se não forem extraídos peixes suficientes no tempo disponível. Geralmente, existem períodos mais produtivos que outros. Usa-se o mesmo circuito comercial da pesca de 1/4 de semana. O peixe de menor qualidade é destinado à salga e seca.

ANÁLISE DA CADEIA DE DE FORNECIMENTO DE PEQUENAS ESPÉCIES SEMI-INDUSTRIAL E ARTESANAL DE PEIXES PELÁGICOS

Fluxo Produto








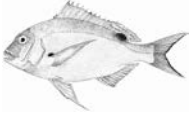




- A grande maioria dos peixes capturados em águas angolanas é pelágica (sardinha e carapau). A pesca semi-industrial e artesanal captura essas espécies, que são parcialmente congeladas e parcialmente vendidas frescas, cuja parte menos valiosa (ou quando há excesso de capturas) é processada através da salga e seca.
- O transporte está bem organizado em todo o país para peixes frescos/congelados/secos, mas não há controlo de qualidade. Uma parte é exportada de forma informal para países vizinhos.
- Um grande número de peixeiras lida com a venda a mercados retalhistas de peixe pelágico fresco e congelado.



ANÁLISE DAS PRINCIPAIS ESPÉCIES PARA ARTE DA LINHA

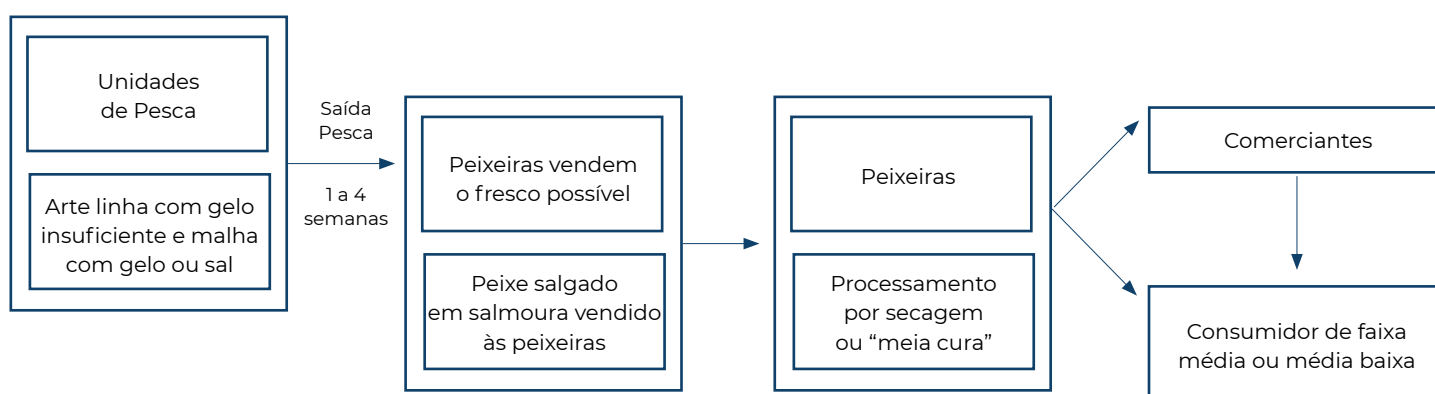
ESPÉCIES-ALVO

| | | | |
|---|--|--|--|
| Pomadasys jubelini (Angola: Roncador) |  | Epinephelus aenus (Angola: Cherne) |  |
| Umbrina canariensis (Angola: Calafate) |  | Dentex acrophthalmus (Angola: Cachucho) |  |
| Pseudolithus typus (Angola: Corvina) |  | Dentex angolensis (Angola: Cachucho) |  |
| Pseudolithus elongatus (Angola: Corvina) |  | Dentex canariensis (Angola: Cachucho) |  |
| Epinephelus marginatus (Angola: Garoupa) |  | Dentex gibbosus (Angola: Cachucho) |  |

Fonte: Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).

Estas são as espécies mais populares (corvina, cherne, garoupa e cachucho), que geram um preço mais alto no mercado. São pescadas com palangre, ou com um único anzol, e mantidas em gelo para venda em restaurantes, supermercados ou para exportação. Ver fluxo de actividade da pesca de gama alta na próxima página.

ANÁLISE AO FLUXO DE ACTIVIDADES DA PESCA DE GAMA ALTA



A pesca de espécies demersais de alto valor (corvina, garoupa, cherne e bacalhau) é realizada em embarcações denominadas "chata" de boca aberta, com motor externo (40 HP), inferior a 12 metros e com caixas isotérmicas. A viagem pode durar 1 a 4 semanas, dependendo da quantidade de peixe capturado. O peixe capturado deve suportar todos os custos (materiais, equipamentos, nutrição, entre outros) e providenciar uma renda à tripulação, ao capitão e

ao proprietário do barco (em diferentes proporções). É pescado com ganchos e redes até 13 quilómetros da costa. As paradas podem ser feitas na praia. O peixe, nas piores condições de conservação (primeira captura), é salgado e vendido num mercado mais barato, enquanto o mais fresco é vendido a comerciantes e restaurantes.

ANÁLISE AO NÚMERO DE EMBARCAÇÕES DE PESCA ARTESANAL

| PROVÍNCIA | MUNICÍPIO | CANOA | CHATA S/M | CHATA C/M | CATRONGA | TOTAL | Nº DE PESCADORES | M. P. PESCADO |
|-----------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|------------------|---------------|
| Cabinda | Cabinda | 96 | 7 | 331 | 33 | 467 | 2142 | 161 |
| | Cacongo | 112 | 20 | 12 | 0 | 144 | 740 | 197 |
| Subtotal | 2 | 208 | 27 | 343 | 33 | 611 | 2882 | 358 |
| Zaire | Soyo | 190 | 44 | 171 | 0 | 405 | 1008 | 376 |
| | Nzeto | 1 | 114 | 67 | 0 | 182 | 639 | 533 |
| | Tomboco | 1 | 48 | 41 | 0 | 90 | 205 | 84 |
| Subtotal | 3 | 192 | 206 | 279 | 0 | 677 | 1852 | 993 |
| Bengo | Dande | 0 | 31 | 84 | 0 | 115 | 434 | 469 |
| | Ambriz | 0 | 56 | 48 | 8 | 112 | 741 | 820 |
| Subtotal | 2 | 0 | 87 | 132 | 8 | 227 | 1175 | 1289 |
| Luanda | Cacuaco | 7 | 40 | 406 | 0 | 453 | 1967 | 309 |
| | Luanda | 0 | 115 | 144 | 50 | 309 | 1436 | 72 |
| | Belas | 291 | 289 | 1031 | 12 | 1623 | 5783 | 1305 |
| | Quissama | 0 | 70 | 123 | 0 | 193 | 765 | 581 |
| Subtotal | 4 | 298 | 514 | 1704 | 62 | 2578 | 9951 | 2267 |
| C. Sul | P. Abmboím | 76 | 128 | 131 | 15 | 350 | 656 | 3412 |
| | Sumbe | 4 | 270 | 233 | 4 | 511 | 1828 | 753 |
| Subtotal | 2 | 80 | 398 | 364 | 19 | 861 | 2484 | 4165 |
| Benguela | Benguela | 35 | 124 | 209 | 1 | 369 | 1823 | 3454 |
| | Lobito | 13 | 137 | 246 | 18 | 414 | 2717 | 500 |
| | B. Farta | 79 | 261 | 191 | 7 | 538 | 1834 | 2851 |
| | Catumbela | 554 | 108 | 61 | 0 | 723 | 2027 | 860 |
| Subtotal | 4 | 681 | 630 | 707 | 26 | 2044 | 8401 | 7665 |
| Namíbe | Namíbe | 36 | 52 | 315 | 23 | 426 | 1773 | 1113 |
| | Tômbwa | 196 | 33 | 207 | 0 | 436 | 1573 | 380 |
| Subtotal | 2 | 232 | 85 | 522 | 23 | 862 | 3346 | 1493 |
| Total | 19 | 1691 | 1947 | 4051 | 171 | 7860 | 30091 | 18230 |

- Mais de trinta mil pescadores com 7.860 embarcações de pesca artesanal, principalmente de madeira, sendo que 3.908 estão sem motor. Estão concentrados maioritariamente nas povíncias costeiras do sul (Cuanza Sul, Benguela e Namíbe).
- A estrutura típica de embarcações de pesca artesanal é a seguinte: 1 capitão e 3 marinheiros, sendo o lucro dividido pelo dono do barco e a tripulação.
- A tabela fornece uma visão clara de que o sector de pesca artesanal ainda não foi desenvolvido. Muitos pescadores exercem outras actividades em *part-time*. Prevemos que existam 20% de barcos e pescadores não registados, face ao número actual.
- A pesca artesanal não pode exceder oito milhas da costa, sendo que a maioria permanece dentro de duas milhas.



PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

O sector da pesca marítima tem sofrido com a falta de acesso ao crédito, devido à falta de liquidez dos bancos comerciais. Desde 4 novembro de 2019, as reservas obrigatórias dos bancos fixou-se nos 22% e a taxa de juro LUIBOR disparou para os 27%. O PAC, e os avisos (4 e 7) do BNA, ainda não tiveram o impacto desejado no financiamento de projectos neste sector, existindo muita dificuldade em perceber e organizar a informação necessária para ter acesso aos mesmos.

2

Os maus controlos sobre a pesca, a pesca INN e o TAC (Captura Total Permitida) acima do esperado levaram ao colapso das capturas. A falta de controlo é um sério problema para o MINPESMAR.

3

Outra das fragilidades encontradas prende-se com a disponibilidade de divisas e a complexidade da liquidação de exportações. Existe uma obrigatoriedade em vender 50% das divisas que resultam de operações de exportação.

4

Reduzida disponibilidade de fornecimento de materiais e serviços de qualidade, em quantidade e a preços competitivos, mais notória ainda na pesca artesanal e semi-industrial. A maior parte deste fornecimento é feito através de material disponibilizado por empresas chinesas que, tipicamente, são de baixa qualidade.

5

Apesar de existirem empresários nacionais com experiência e qualidade internacional, e associações profissionais representativas, verificou-se uma falta de organização e comunicação entre elas e entre o MINPESMAR (especialmente verificado na pesca artesanal).

6

Verificam-se desvios comerciais dos produtos da pesca para mercados na República Democrática do Congo, exportações não declaradas (exemplo: mercado do Luvo) e Zâmbia para pagamento em divisas. Apesar da grande procura dos produtos da pesca do mar, a biomassa é reduzida e existem vários constrangimentos para o abastecimento do mercado interno e das exportações (infra-estrutura rodoviária bastante deficitária levando a situações de falta de abastecimento do pescado nas províncias do interior).



7

Para além disso existem barreiras aduaneiras no mercado regional: a actualização da Pauta Aduaneira de Novembro 2019 (Decreto Presidencial N.º10/19) deixa de fora as taxas preferenciais para os países vizinhos da SADC e União Africana.

8

A falta de flexibilidade e coordenação interministerial levam a demoras administrativas na “Autorização de Exportação” da DNP. Não existem vantagens fiscais no investimento (Lei do Investimento Privado N.º10/18), a pesca não é considerado um sector prioritário.

9

Faltam dados estatísticos, particularmente para a pesca artesanal, que permitam analisar o segmento “Pesca no Mar (B)” da cadeia de valor da pesca marítima. Em 2019, foram descobertos vários barcos industriais e semi-industriais que pescavam sem licença e também descarregavam no porto de Luanda.

10

A autoridade competente não está organizada faltando: manuais dos sector, manuais de qualidade, formação dos inspectores, meios técnicos e *checklist* de fiscalização para garantir a aplicação de regulamento. O laboratório para metais pesados não está aprovado segundo as norma ISO 17025. Faltam meios físicos de controlo para inspeção no mar.

11

Número de licenças e de captura para pesca industrial e semi-industrial total disponível (Total Allowable Catch – TAC) limitadas. Inexistência de sistema electrónico nas embarcações para monitorização de movimentos. Falta de limitação do número de pescadores artesanais e alternativas de empregos.

SEGMENTO DE DESEMBARQUE/PRIMEIRA VENDA (C)

Para melhor compreensão e caracterização do segmento Desembarque/Primeira Venda, é necessário ter em consideração o seguinte:

- Cadeia de valor da pesca artesanal e parte da semi-industrial (cerca de metade da quantidade total Angolana) começa na praia de desembarque, segundo as estatísticas oficiais disponíveis.
- Existem mais de **27 praias de desembarque autorizadas (Origem APASIL) com problemas higino-sanitários e de informalidades em Angola. Estimamos que existam cerca de 700 praias de desembarque em Angola.** O porto de Luanda recebe a maioria dos barcos industriais angolanos.
- Dessas praias partem as cadeias de fornecimento de pequenas espécies semi-industriais e artesanais de peixes pelágicos e demersais, para toda a Angola.
- As principais espécies vendidas das peças de linha e de cerco são: Sardinha e Carapau.
- Número de embarcações de pesca artesanal não estão certas para IUU (*Illegal-Unreported-Unregulated*).
- Os desembarques ocorrem informalmente e sem qualquer certificação sanitária (certificado sanitário), peixe (certificado de captura) e comercial (primeira nota e factura comercial). Todas as actividades neste segmento são feitas de uma forma informal.
- Milhares de peixeiras nas praias de desembarque vendem no máximo 10 a 20 kg de peixe (dependendo da disponibilidade) por pessoa. As peixeiras chegam aos seus clientes nos bairros urbanos com triciclos, chapas e mototaxis. As vendas acontecem na rua, geralmente sem gelo, com pouca higiene e altas temperaturas que degradam rapidamente o produto.
- Quando os preços são muito baixos, parte do peixe é processado através do método tradicional de salga e seca, sempre em condições pouco higiénicas.

Após esta análise são então identificadas as principais fragilidades no segmento em análise. Esta identificação resulta de um conjunto de visitas no terreno em várias províncias angolanas e reuniões com empresários, associações, cooperativas, entidades do sector público e *experts* do Sector das Pescas.



PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1 Apesar da grande procura de produtos da pesca, verificou-se uma elevada falta de organização e higiene básica neste segmento da cadeia de valor, principalmente na pesca artesanal. Não existe uma cadeia de frio após a pesca no mar. Não existe também um sistema financeiro de crédito especializado para este segmento da cadeia de valor.

2 Não existe mercado de primeira venda dos lotes. Apesar de não existirem grandes problemas identificados no porto de pesca industrial de Luanda e Towmba, é necessário construir mais portos pesqueiros noutras províncias de Angola. O porto pesqueiro em Namibe está em construção.

3 Grande informalidade no desembarque, particularmente na pesca semi-industrial e artesanal em que muitas as empresas são informais. Existem 27 grandes praias de desembarque e em todas elas é possível identificar grandes dificuldades no manuseamento do peixe, legalidade e higiene das actividades realizadas.

4 A autoridade competente não está organizada faltando: manuais de inspecção aprovados, harmonizados e efectivamente implementados, manuais de qualidade, formação dos inspectores, meios técnicos e *checklist* para fiscalização. Faltam também carros e *kits* de inspecção. Existem projectos para Centros de Apoio à Pesca Artesanal (CAPA) em 15 praias de desembarque que necessitam de ser construídos/restruturados e resolver o problema de gestão dos mesmos.



Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no Sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

Exemplo: Luanda, praia de Cuacuo, é um mau exemplo de como administrar uma praia de desembarque para a pesca artesanal. Reuniões descontroladas de milhares de pessoas com as peixeiras e centenas de barcos de pesca. Nenhuma regra de higiene é respeitada: todo o sistema de extracção, venda, processamento e comércio é informal e está fora da legislação em vigor em Angola. Não existem nestas praias de desembarque contentores para o peixe, cadeia de frio, água potável e banheiros. Isso causa inúmeras perdas económicas para todos os parceiros. Existem cerca de vinte sete destas praias em Angola. É necessária uma renovação urgente.

Para melhorar esta situação é necessário: certificados sanitários, guias para o transporte, factura da primeira venda e certificado de captura para cada lote de produtos do mar.



SEGMENTO DE VENDA GROSSISTA (D)

Para uma melhor compreensão e caracterização do segmento Venda Grossista (D) do pescado marinho, é necessário ter em consideração o seguinte:

- Os grossistas do Sector das Pescas não são inspeccionados e não existem dados sobre os mesmos, contudo, ao longo do trabalho de campo, no âmbito do presente relatório, foram identificados muitos grossistas que actuam no mercado informal.
- Em todas as praias de desembarque e mercados, das capitais provinciais visitadas, foram identificados vendedores e grossistas de peixe fresco, congelado e seco. Muitos destes vendedores e grossistas são mulheres, sendo que algumas também são proprietárias de embarcações artesanais.
- Os grossistas de peixe fresco, por vezes, financiam os custos das saídas dos barcos artesanais (chata e chatronga) e compram as capturas efectuadas a um preço estabelecido antes das saídas.
- O porto de pesca de Luanda, o maior porto de pesca de Angola, é um caso especial. Os barcos industriais congelam a bordo e os contentores de peixe são exportados directamente do porto de Luanda.
- Fora do porto de Luanda, existem inúmeras empresas grossistas que compram o peixe congelado da produção industrial e semi-industrial. Os mesmos são revendidos a lojas, supermercados, peixeiras, restaurantes e outros compradores. O sector, neste momento, atravessa uma crise devido aos cortes de licenças de pesca e falta de produto.

Após esta análise são então identificadas as principais fragilidades no segmento em análise. Esta identificação resulta de um conjunto de visitas no terreno em várias províncias angolanas e reuniões com empresários, associações, cooperativas, entidades do sector público e *experts* do Sector das Pescas.



PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Não existe mercado oficial de primeira venda dos lotes (é limitada e não está operacional). Algumas medidas para evitar a informalidade passam por: certificado sanitário, guia para transporte, factura da primeira venda e certificado de captura para cada lote de produtos de mar.

2

Reduzida disponibilidade de fornecimento de materiais e serviços de qualidade, em quantidade e a preços competitivos, mais notória ainda na pesca artesanal e semi-industrial. Falta abastecimento de peixe fresco nas províncias em Angola.

Pouco conhecimento dos novos acordos internacionais, nomeadamente: EPA (Acordo de Parceria da EU), AfCFTA (Acordo de Livre Comércio Continental Africano).

3

Grande quantidade de produtos pesqueiros congelados no porto industrial de Luanda cumprindo as normas internacionais de importação e exportação, contudo, no segmento da cadeia de valor anterior é produzido peixe fresco e salgado de baixa qualidade levando a perdas de valor na venda grossista. Falta de fiscalização em todos os produtos da pesca, transporte e mercados de Angola.

4

A autoridade competente não está organizada faltando: manuais de inspecção aprovados, harmonizados e efectivamente implementados, manuais de qualidade, formação dos inspectores, meios técnicos e *checklist* para fiscalização.

Demora administrativa para emissão de permissões de pesca e para certificado sanitário de captura de peixe para exportação.

SEGMENTO DE TRANSFORMAÇÃO (E)

Para uma melhor compreensão e caracterização do segmento transformação, é necessário ter em consideração o seguinte:

- Existem em Angola modernas fábricas de processamento (geralmente de congelação de peixe pelágico como a sardinha) de peixes com o sistema HACCP, principalmente perto dos três principais portos de pesca: Luanda, Baía Farta e Tombwa.
- Inúmeros barcos industriais congelam a bordo (principalmente crustáceos) e exportam directamente para a União Europeia, China e outros países, descarregando no porto de Luanda.
- O Mercado do peixe seco de Baía Farta, é um caso especial. Fora da área da indústria pesqueira, existem inúmeras empresas grossistas de peixe seco, que compram peixe fresco da produção artesanal e semi-industrial. São transformados perto do mercado em condições de pouca higiene.
- O peixe seco é embalado em fardos. Cada fardo de peixe seco/salgado tem um código para identificar o proprietário. São transportados em contentores não refrigerados e vendidos nas áreas de destino (mercados de peixe seco nas províncias) por pessoas de confiança nomeadas pelos próprios processadores.
- A transformação do peixe em farinha e óleo de peixe foi proibida em escala industrial em 2019 pelo MINPESMAR.
- A pesca industrial exporta produto pesqueiro de qualidade, principalmente crustáceos, directamente para outros países.

Após esta análise são então identificadas as principais fragilidades no segmento em análise. Esta identificação resulta de um conjunto de visitas no terreno em várias províncias Angolanas e reuniões com empresários, associações, cooperativas, entidades do sector público e experts do Sector das Pescas.



PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1 Pequeno número de grandes fábricas de standard HACCP, com problemas de escassez dos productos da pesca. Verifica-se uma falta de higiene na salga e seca dos produtos frescos. Não existe cadeia de frio o que leva ao não cumprimento das regras de higiene, maioritariamente na pesca artesanal, uma vez que a pesca industrial está bem organizada e tem cadeia de frio. Falta higiene na transformação da salga e seca de peixe.

2 Todos os insumos das fábricas de peixe têm de ser importados. Importação limitada e controlada de carapau. Falta formação para o sistema artesanal de salga, seca e fumado.

3 O produto pesqueiro produzido em Angola não é suficiente para a população Angolana e tem de ser importado.

4 A autoridade competente não está organizada faltando: manuais de inspecção aprovados, harmonizados e efectivamente implementados, manuais de qualidade, formação dos inspectores, meios técnicos e checklist para fiscalização. Não existe controlo para a salga artesanal.

EXEMPLOS DE SECAGEM DE PEIXE NA PRAIA DE DESEMBARQUE



Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

Processamento tradicional do tipo "Salga e Seca" quando a cadeia de frio não está disponível. Os peixes perdem mais de 60% em peso e geralmente são vendidos pelo mesmo preço que os peixes frescos.

Todas as grandes cidades Angolanas têm um mercado de peixe seco e são muito procurados pelos países vizinhos.



SEGMENTO DE VENDA RETALHISTA (F)

Para uma melhor compreensão e caracterização do segmento venda retalhista, é necessário ter em consideração o seguinte:

- Existem supermercados modernos nas principais cidades angolanas, geralmente as grandes cadeias de distribuição têm um sector de peixe fresco, congelado e seco. Os preços são altos e não são acessíveis à maioria da população.
- Nas principais áreas urbanas de Angola existem mercados específicos para peixe fresco, peixe congelado e peixe seco. Em algumas cidades do interior, os mercados podem estar separados ou unidos. Aqui os preços são mais acessíveis sendo que uma parte da população abastece-se nesses mercados. No momento, não há estatísticas confiáveis sobre o volume de peixe vendido nesses mercados.
- As peixeiras representam um grande número de retalhistas de peixe fresco (ou peixe descongelado), actualmente não existe distinção de qualidade e preço entre peixe fresco e descongelado. As peixeiras normalmente estão presentes nos locais de desembarque marítimo e continental. Para dar um exemplo, na praia de Cacucaco, durante a visita do *expert*, existiam cerca de 8.000 peixeiras (estimativa do *expert*). O trabalho das peixeiras depende da produção diária de pesca, o que é muito imprevisível. As peixeiras actuam no mercado informal, com pouca higiene, mas dão muito trabalho e movimentam grandes quantias de dinheiro.
- As peixeiras compram directamente dos pescadores artesanais na praia de desembarque. Eles vendem pequenas quantidades de peixe (o que conseguem carregar na sua própria panela: 10-20 Kg) a clientes nas áreas urbanas, geralmente peixe pelágico.
- É uma versão altamente especializada dos novos negócios de "entrega ao domicílio" de produtos alimentícios. Cada peixeira é uma empresa informal.

Após esta análise são então identificadas as principais fragilidades neste segmento em análise. Esta identificação resulta de um conjunto de visitas no terreno em várias províncias angolanas e reuniões com empresários, associações, cooperativas, entidades do sector público e *experts* do sector da pesca.



PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Existe uma grande informalidade na venda retalhista uma vez que há um grande número de peixeiras, nos centros urbanos, que vendem de forma informal o peixe e com um baixo nível de higiene. Não existem produtos financeiros para o segmento da cadeia de valor.

2

Existem muito poucas associações e cooperativas neste segmento da cadeia de valor, faltando também formação dos actores presentes no mesmo, sejam do sector público ou privado. Falta comunicação para este segmento da cadeia de valor.

3

As autoridades competentes (a diferentes níveis: nacional, provincial e municipal) não estão organizadas faltando: manuais de inspecção aprovados, harmonizados e efectivamente implementados, manuais de qualidade, formação dos inspectores, meios técnicos e *checklist* para fiscalização.

4

As cestas/caixa para o transporte de peixe na venda a retalho, produzidas em Angola, não são suficientemente competitivas para a procura nacional tendo as mesmas de ser importadas para satisfazer as necessidades dos retalhistas.

SEGMENTO DE CONSUMO (G)

Para uma melhor compreensão e caracterização do segmento do consumo, é necessário ter em consideração o seguinte:

- Uma pequena parte dos consumidores recorrem aos supermercados modernos na principais cidade angolanas para comprar peixe fresco, congelado e seco. Os preços são altos: duas ou três vezes superiores aos praticados nos mercados urbanos. Hotéis, restaurantes e consumidores sofisticados com alto poder de compra são os principais clientes.
- Tradicionalmente a grande maioria da população compra em mercados urbanos, nas praias de desembarque, nas lojas urbanas e nas peixeiras.
- **O peixe é um produto que assume elevada importância na dieta da população angolana**, tendo um elevado valor de consumo *per capita*, quando comparado com outros países africanos. Angola importa elevadas quantidades de peixe, em particular o carapau.
- Além disso, o **custo da unidade de proteína do peixe pelágico** (fresco, congelado e seco) está entre os mais baixos para proteínas animais e tem grande qualidade.
- Não existe informação para população sobre problemas de saúde relacionados com o consumo de peixe de má qualidade ou falta de higiene na cadeia de valor da pesca marítima.

Após esta análise são então identificadas as principais fragilidades no segmento em análise. Esta identificação resulta de um conjunto de visitas no terreno em várias províncias angolanas e reuniões com empresários, associações, cooperativas, entidades do sector público e *experts* do Sector das Pescas.

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1 Existe uma enorme falta de informação sobre a higiene e proveniência dos produtos do mar. Falta também formação a nível escolar sobre a higiene do pescado, sendo que a alimentação escolar deveria ser feita à base de produtos da pesca.

2 Os consumidores angolanos (se devidamente instruídos através de campanhas de comunicação) podem ter uma contribuição importante no desenvolvimento do sector de produtos da pesca, exigindo produtos de qualidade aos produtores e comerciantes.

3 O custo da unidade de proteína do peixe pelágico está entre os mais baixos em Angola, sendo que para a população com menor poder de compra esta é uma fonte importante de proteína para a sua alimentação. É necessário garantir que o peixe pelágico cumpra todos os requisitos de segurança e higiene alimentar uma vez que é consumido por grande parte da população.

4 A população angolana está habituada a comprar o peixe nos mercados informais mais barata, contudo, não existe qualquer tipo de formação a nível escolar sobre a importância da higiene ao longo da cadeia de valor da pesca marítima. Para além disso, a alimentação oferecida na escola tem falta de produtos da pesca, seja peixe fresco, congelado, seco ou salgado.

CLASSIFICAÇÃO DOS SEGMENTOS DA CADEIA DE VALOR DA PESCA MARÍTIMA FACE AOS OBJECTIVOS PRODESI

Tendo por base a caracterização e identificação das principais fragilidades nos segmentos pesca marítima é importante perceber em que estado se encontram face aos objectivos do PRODESI: diminuir a dependência da importação, capacidade de substituição das importações e o potencial para aumentar a exportação.

| | A. Insumos e Reparação Naval | B. Pesca no Mar | C. Desembarque/ Primeira Venda | D. Venda Grossista | E. Transformação | F. Venda Retailista | G. Consumo |
|--|---------------------------------|-----------------|-----------------------------------|-----------------------|------------------|------------------------|------------|
| Dependência da Importação | Negativo | Médio | Médio | Positivo | Negativo | Positivo | Positivo |
| Capacidade de Substituição das Importações | Médio | Positivo | Médio | Positivo | Negativo | Positivo | Positivo |
| Potencial de Exportação | Negativo | Positivo | Negativo | Positivo | Negativo | Positivo | Positivo |

■ Positivo
 ■ Médio
 ■ Negativo

As principais fragilidades dos segmentos da cadeia de valor da pesca marítima são: falta de estaleiros navais apropriados, falta de insumos para pesca e produção de barcos, falta de fiscalização para toda a cadeia da pesca, falta de estrutura de primeira venda (mercado, primeira venda e lota), segmento grossista e de retalho maioritariamente informal e consumidores sem informação sobre qualidade dos produtos da pesca.





4.2. PESCA CONTINENTAL

Cadeia de valor para a Pesca Continental

Para efeitos de diagnóstico da cadeia de valor da pesca continental em Angola, foi definida uma cadeia de valor geral que é transversal a todos os tipos de pesca e espécies pescadas. O objectivo é identificar as principais fragilidades em cada um dos segmentos da cadeia de valor da pesca continental e, sempre que necessário, entraremos em maior detalhe na caracterização do segmento analisado.

A. Insumos

B. Pesca

C. Transformação

D. Venda/Consumo

As principais fragilidades dos segmentos da cadeia de valor da pesca continental são idênticas às da pesca marítima: falta de insumos para pesca e produção de barcos, falta de fiscalização para toda a cadeia da pesca continental, falta de estrutura de primeira venda (mercado de primeira venda, lota e transporte), sector grossista e de retalho maioritariamente informal e consumidores sem informação sobre a qualidade dos produtos da pesca.

Além disso, a grande maioria dos pescadores continentais trabalham em *part-time* nesta actividade, uma vez que também desenvolvem actividades agrícolas. Existe uma grande procura de produtos pesqueiros continentais, mas uma absoluta falta de logística no interior do país, sendo este um grande desafio a enfrentar pela pesca continental. De referir ainda que existe o projecto de Pesca Artesanal e Aquicultura do IFAD para o desenvolvimento da pesca continental em algumas províncias de Angola.

Os recursos hídricos do país são abundantes e contam com **5 bacias internacionais** e **26 barragens**, sendo uma excelente oportunidade para o desenvolvimento da pesca marítima.

| RIO | ÁREA TOTAL (KM2) | ÁREA EM ANGOLA (KM2) | PROVÍNCIAS |
|------------------------------|------------------|----------------------|---|
| Zaire/Congo | 3.699.100 | 93.000 | Zaire, Uíge, Luanda N. e Luanda S. |
| Cunene | 113.835 | 94.822 | Huambo, Huíla, Namibe e Cunene |
| Cuvelai | 159.620 | 52.158 | Cunene e Cuando Cubango |
| C. Cubango / Okavango | 749.328 | 153.927 | Huambo, Bié, Huíla, Moxico e Cuando Cubango |
| Zambeze | 1.400.300 | 255.000 | Moxico e Cuando Cubango |

| | | | | | | | | |
|----------------------------|--|--|-------------------------|--|--|-------------------|--|--|
| Biópio (Benguela) | | | Quando (Huambo) | | | Mabubas (Bengo) | | |
| Caculo Cabaça (Kwanza Sul) | | | Cunje I (Cuito) | | | Matala (Huíla) | | |
| Calueque (Cunene) | | | Dungo (Benguela) | | | Neves (Huíla) | | |
| Cambambe (Kwanza Norte) | | | Gandjelas (Huíla) | | | Quiminha (Luanda) | | |
| Capanda (Malanje) | | | Gove (Huambo) | | | Quiungo (Huíla) | | |
| Chicapa (Luanda Sul) | | | Laúca (Malange) | | | Ruacaná (Cunene) | | |
| Chicungo (Huíla) | | | Lomaum (Benguela) | | | Sendi (Huíla) | | |
| Chiumbe-Dala (Luanda Sul) | | | Luachimo (Luanda Norte) | | | Tundavala (Huíla) | | |
| Colui (Huíla) | | | Luquixe (Uíge) | | | | | |

Energia
 Abastecimento
 Rega

Em exploração
 Em construção
 Em reabilitação



SEGMENTO DE INSUMOS (A)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Este segmento é constituído maioritariamente por micro empresas, não existindo mecanização e onde as pirogas, anzóis, redes e armadilhas são construídas pelos próprios empresários com insumos locais. Reduzida disponibilidade de fornecimento de materiais e serviços de qualidade, em quantidade e a preços competitivos.

2

O cacusso é importado da China a preços bastante competitivos.

3

Falta de insumos para higiene no sector de pesca continental. Existe um programa lançado pelo MINPESMAR que atribui gratuitamente pirogas e equipamentos de pesca para a pesca continental. Os pescadores neste sector não têm acesso a financiamento para a compra de insumos.

SEGMENTO DE PESCA (B)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Não existem dados estatísticos para analisar o ambiente empresarial neste segmento. A maior parte dos pescadores desenvolve a sua actividade na informalidade e é uma pesca de subsistência. O peixe é uma proteína muito importante para a alimentação das famílias rurais.

2

A pesca é feita a uma **escala micro e existem problemas logísticos, o nível de escolaridade é baixo ou inexistente e existe sazonalidade no período das pescas. Muitos pescadores diversificam a sua actividade e produzem também produtos agrícolas.** Não existe fiscalização da actividade.

3

Foram identificados constrangimentos financeiros dos pescadores, pois não têm acesso a crédito. Devido ao seu baixo nível de escolaridade não conseguem cumprir todos os requisitos exigidos para pedidos de financiamento aos bancos comerciais.



4

Desvio comercial dos produtos da pesca para o mercado da República Democrática do Congo, as exportações não são declaradas (Ex: Mercado do Luvo). A deficiente infra-estrutura rodoviária dificulta o fornecimento do pescado nas províncias do interior. Existem também barreiras aduaneiras no mercado regional: a actualização da Pauta Aduaneira de Novembro 2019 (Decreto Presidencial N.º10/19) deixa de fora as taxas preferenciais para os países vizinhos da SADC e União Africana.



Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

A pesca continental é praticada pela população mais pobre utilizando recursos locais bastante rudimentares, dando origem a problemas sanitários. A pesca continental tem sido um pouco marginalizada em termos de apoios públicos e acesso ao crédito. É um sector altamente informal em todos os segmentos da sua cadeia de valor. Ainda assim, é um sector que tem grandes possibilidades de desenvolvimento e crescimento

SEGMENTO DE TRANSFORMAÇÃO (C)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Autoridade Competente não está bem organizada, falta manual de qualidade e formação dos inspectores e meios técnicos. Laboratório não aprovado com a ISO17025 para metais pesados.

2

Faltam locais de desembarque. O mercado de primeira venda do lote e estrutura de transformação não existem. Todas as actividades desenvolvidas neste segmento, transformação em salga, seca e fumagem, são feitas através de meios tradicionais e sem controlo de higiene. Muitas vezes o processo de salga, seca e fumagem é feito durante a pesca. Falta cadeia de frio e de técnicos devidamente preparados e formados.

SEGMENTO DE VENDA/CONSUMO (D)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Todo o pescado é absorvido e consumido pelo mercado local. Não existem dados estatísticos para perceber quanto peixe é vendido nestes mercados. Possibilidade de exportar o peixe processado tradicionalmente.

2

Falta de higiene nos mercados locais, não existindo fiscalização nem cadeia de frio.

Classificação dos segmentos da cadeia de valor da Pesca Continental face aos objectivos do PRODESI

| | A. Insumos | B. Pesca | C. Transformação | D. Venda/Consumo |
|--|------------|----------|------------------|------------------|
| Dependência da Importação | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Capacidade de Substituição das Importações | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Potencial de Exportação | ■ | ■ | ■ | ■ |

■ Positivo ■ Médio ■ Negativo

Actualmente, a pesca continental está num estágio de desenvolvimento primitivo. A produção de canoas, ferramentas básicas de pesca (redes, anzóis e armadilhas) é feita localmente.

A pesca continental é feita apenas em determinados períodos e com poucos pescadores profissionais.

Contudo, fornece excelentes recursos proteicos à população angolana e satisfaz parcialmente as necessidades proteicas das populações costeiras dos rios.

Possui grandes possibilidades de expansão, mas requer investimentos, os pescadores e associações não têm capacidade financeira de investimento.



4.3. AQUICULTURA

Cadeia de valor para a Aquicultura

Para efeitos de diagnóstico da cadeia de valor da pesca continental em Angola, foi definida uma cadeia de valor geral que é transversal a todos os tipos de pesca e espécies pescadas. O objectivo é identificar as principais fragilidades em cada um dos segmentos da cadeia de valor da pesca continental e, sempre que necessário, entraremos em maior detalhe na caracterização do segmento analisado.



As principais actividades na cadeia de valor da aquicultura são as seguintes:

- **Actividades a Montante:** ração, público, financiadores, empreendedores, fornecedores de equipamento, transporte, consultor/conselheiro.
- **Criação de Tilápia:** Incubadoras, Viveiro e Engorda.
- **Actividades a Jusante:** colheita, transporte e distribuição, compradores (supermercado, consumidor final, consumo próprio) e controlo sanitário.

Foram identificadas 15 grandes empresas presentes na cadeia de valor da Aquicultura em Angola

| EMPRESA | LOCALIZAÇÃO | ALEVINOS | RAÇÃO | ATMS |
|---|-------------------------|-----------|-------|------|
| CLTM | Dondo, Cuanza Norte | X | | |
| Supermercados, Lda | Bom Jesus, Luanda | | * | |
| Chopa Corporation, Lda | Calumbo, Luanda | X | ** | X |
| Grupo Augusto & Augusto, Nova Vida (Biofloc) | Luanda, Talatona | | | |
| Osmats II | Kibocolo, Uíge | X | | |
| Jovibar, Lda | Funda, Luanda | X | ** | |
| Emirais | Cela, Cuanza Sul | X | | |
| Tekanzu | Uíge | X | | |
| Mona Quimbundo | Saurimo, Lunda Sul | X | | |
| Daniel Cawanda | Cassongue, Cuanza Sul | X | | |
| Medica Veterinaria Angelina | Cuanza Norte | X | | |
| SSJF, Saravaima Santos | Cuanza Sul, Port Amboim | X | | |
| LN2, Nelson | Caxito, Bengo | X | | |
| Kimiambote Botè Coop (Terra do Futuro) | Quibala, Cuanza Sul | X | * | |
| Quinta Bagre (ver a quinta na página seguinte) | Dondo | X (bagre) | ** | |

Fonte: Boletim Informativo Anual 2019, MINPESMAR/DNA, ANAQUI e consultor.

* Produção nacional ** Importação

Nota: ATM (todos os peixes macho Tilápia): macho mono-sexo com tratamento com hormonas, outras empresas já os produzem em 2019.

- As empresas identificadas são as mais desenvolvidas tecnologicamente em Angola e impulsionam o aumento da produção de tilápia e bagre.
- As empresas Supermercados e Terra do Futuro produzem ração, a empresa AQUAINA é a associação nacional de aquicultores angolanos e tem representação em muitas províncias.

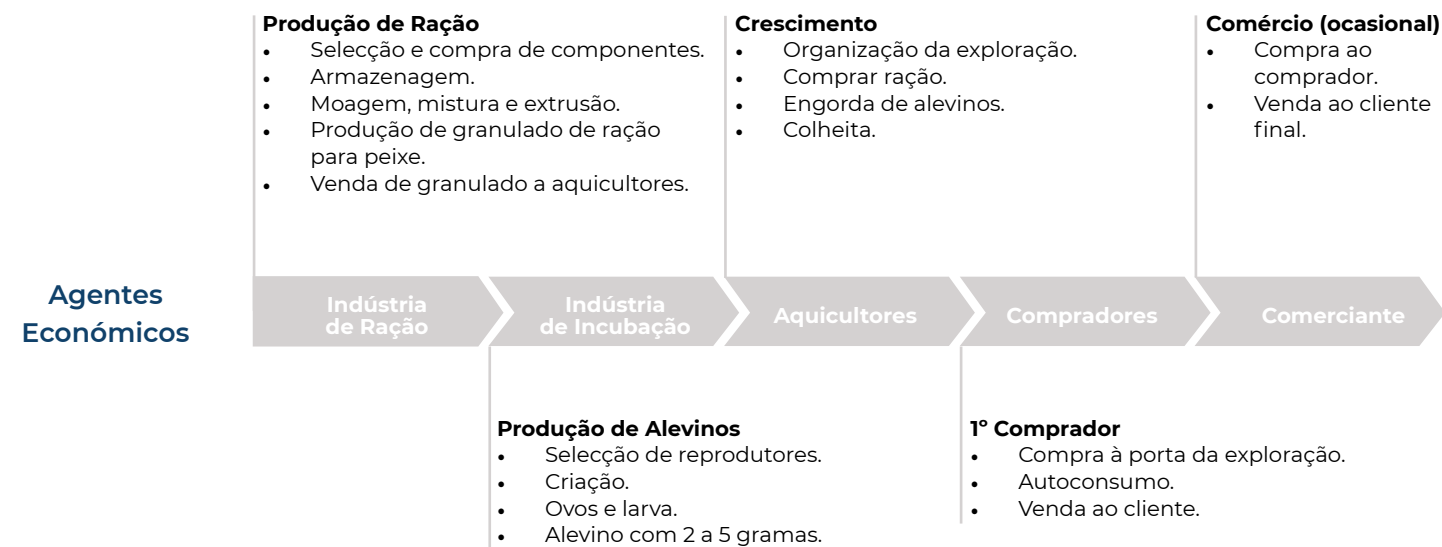
Quinta de Bagre no Bengo



Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

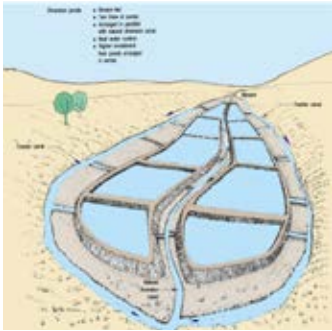
A criação do bagre (*Clarias garinepinus*) é a alternativa à criação da tilápia. O bagre é muito procurado em toda a África subsariana, tem preços muito bons e uma forte procura por mercados de frescos e fumados. Actualmente, os criadores estão a armazenar bagre selvagem, fornecido por pescadores especializados. A Fazenda Quinta Bagre é a única incubadora de bagre em Angola, ainda que para pequenas produções. O bagre adapta-se a más condições de reprodução e alimentação de baixa qualidade e pode ser criado em pequenos espaços. É uma grande oportunidade para criadores angolanos para usar as mesmas estruturas que a fazenda da Tilápia.

Actividade e agentes económicos na cadeia de valor da Aquicultura



Exemplos de Aquiculturas

Na página seguinte estão apresentados exemplos dos principais tipos de criação comercial de peixes em Angola, em tanques e em gaiolas com tiros aéreos. O desenho indica um possível esquema de criação em tanques que exploram a gravidade da água com um *design* apropriado e tanques isolados uns dos outros.



Exemplos dos principais tipos de criação comercial de peixes em Angola.

SEGMENTO DE INSUMOS (A)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Problemas de logística no fornecimento de insumos e transporte de peixe para o mercado. Para além disso, a assistência técnica nacional é incipiente.

2

Elevados custo e problemas de insumos e de electricidade, particularmente para aquicultores individuais. Existem problemas em projectos com necessidade de uso intensivo de bombeamento (devido à necessidade de utilização de geradores para garantir o correcto funcionamento da bomba). Não existe um sistema de planeamento nem de exploração, adequados aos recursos hídricos existentes (sistema hídrico e barragens).

3

Ração é feita em apenas duas fábricas modernas. Alevinos de tilápia, e por vezes de bagre, estão disponíveis em quantidade e qualidade suficiente. Ainda assim, é importada tilápia da China.

4

Falta capacidade financeira para compra de ração e faltam bons técnicos com experiência prática para projectos de aquicultura.

SEGMENTO DE PRODUÇÃO (B)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Baixo nível técnico dos aquicultores individuais, que se reflecte na falta de conhecimento para selecção dos locais para aquicultura e na falta de conhecimento dos impactos ambientais da aquicultura. Falta também formação prática sobre o ciclo de produção. Não existem manuais técnicos para piscicultura e biossegurança em Angola. Patologias invasivas para controlar, a nível nacional, com medidas de biossegurança. Não é possível prestar serviços técnicos/económicos a pequenos e médios produtores.

2

Existem 66 empresas comerciais e 1.000 aquicultores comunais registados em Angola (dados do MINPESMAR, 2019). Foram identificados problemas com o título/ propriedade da terra dessas empresas/aquicultores. Por outro lado, verificou-se que existe capacidade humana, técnica e experiência nas quintas comerciais.

3

Suporte técnico limitado para pequenos produtores individuais e falta criar uma etiqueta de qualidade e certificação de boas práticas. Por outro lado, falta informação e formação dos bancos comerciais sobre as especificidades do sector para financiamento de projectos.

4

Algumas fontes de alevinos da natureza para bagre precisam de incubação especializada e selecção genética para tilápia e bagre. A falta de alimento nacional para bagre leva a custos de alimentação elevados.

SEGMENTO DE VENDA GROSSISTA E RETALHISTA (C)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Produtos não competitivos nos mercados internacionais.

2

Falta de higiene na cadeia de distribuição.

3

Venda nos mercados locais pelos produtores individuais. Faltam associações e cooperativas de peixeiras.

4

Falta de registo de pessoas e das empresas comunais ligadas à produção.

SEGMENTO DE TRANSFORMAÇÃO (D)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Quantidade limitada, possibilidade para valor acrescentado (filete, pré-cozido, salgado e fumado particularmente para bagre).



Classificação dos segmentos da cadeia de valor da Aquicultura face aos objectivos do PRODESI

Tendo por base a caracterização e identificação das principais fragilidades nos segmentos da aquicultura, é importante perceber em que estado se encontram face aos objectivos do PRODESI: diminuir a dependência da importação, capacidade de substituição das importações e o potencial para aumentar a exportação.

| | A. Insumos | B. Pesca | C. Venda Grossista e Retailista | D. Transformação |
|--|------------|----------|---------------------------------|------------------|
| Dependência da Importação | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Capacidade de Substituição das Importações | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Potencial de Exportação | ■ | ■ | ■ | ■ |

■ Positivo

■ Médio

■ Negativo



A aquicultura é a grande promessa, ainda não cumprida, de atender à procura de peixe em Angola e África. Angola poderia ser a plataforma de produção de peixe para a África central.

Angola possui todas as características ambientais e humanas para desenvolver uma forte indústria de aquicultura. Também possui uma dúzia de empresas comerciais, de nível internacional, que produzem só uma pequena percentagem das suas possibilidades.

Todos os factores de produção são produzidos em Angola. A principal necessidade é a de serviços (incluindo crédito) para a aquicultura, que garantam meios de produção: alimentos e alevinos de qualidade para todas as fazendas e assistência técnica aos pequenos produtores.



4.4. SAL

Cadeia de valor do Sal

Para efeitos de diagnóstico da cadeia de valor do sal em Angola, foi definida uma cadeia de valor. O objectivo é identificar as principais fragilidades em cada um dos segmentos da cadeia de valor do sal e, sempre que necessário, entraremos em maior detalhe na caracterização do segmento analisado.



Os insumos estão relacionados com todos os factores de produção do sal: na produção/colheita: gasóleo, utensílios de fabrico local e mão de obra; e no processamento/embalamento: incipiente, secagem natural, iodo, armazenagem em serra, embalagens e mão de obra.

Os *stakeholders* de apoio, fiscalização e controlo identificados para a cadeia de valor do sal foram os seguintes:

- Direção Nacional de Produção e Iodização do Sal.
- Instituto Nacional de Apoio às Indústrias da Pesca e

Investigação Tecnológica e Instituto Nacional de Apoio a Pequenas e Médias Empresas.

- Associação dos Produtores e Transformadores de Sal (APROSAL) – Associação de Pescas do Namibe.
- Banca, Consultores, Serviços Técnicos.
- Instituto Nacional de Investigação Pesqueira e Marinha, Direção Nacional de Infraestruturas e Indústria e Serviço Nacional de Fiscalização das Pescas e Aquicultura (para os segmentos A, B e C da cadeia de valor).
- Instituto Nacional da Concorrência e Preços (apenas para o segmento D da cadeia de valor).

Actores chave na cadeia de valor do Sal em Angola

| | |
|--|---|
| O maior produto | Salina Calombolo representa 67% do total da produção registada em 2018. |
| Os produtores que representam 90% da produção | Salina Calombolo, salina Chamume, salina Macaca, salina SaldoSol, salina Alexandra House, salina Angosal, Salina Bentiaba, SoSal, outras. |
| O maior comprador | Atlas Group. |
| Os 3 maiores importadores (2018) | Niodior – comércio a grosso de produtos alimentares, Lda; Halliburton Overseas Limited; ZGC-Zundo Gomes Comercial (SU), Lda. |
| A maior Cadeia de Supermercados | Kero e Candando. |

O sal é um produto estratégico em Angola, quer para consumo humano, quer para actividades industriais. A produção de sal está concentrada em Benguela e mais de 70% do sal Angolano é lá produzido. Angola pode produzir mais sal do que o necessário para satisfazer o consumo interno e exportar, mas, neste momento, Angola tem necessidade de importar sal.

Actualmente, não existe sal nos supermercados angolanos. Os principais problemas estão relacionados com um alto custo de crédito e má gestão dos custos de energia (fontes alternativas de energia não usadas), um dos principais custos está relacionado com o transporte. Além disso, não há diversificação suficiente do produto (sal) nem um *marketing* apropriado.

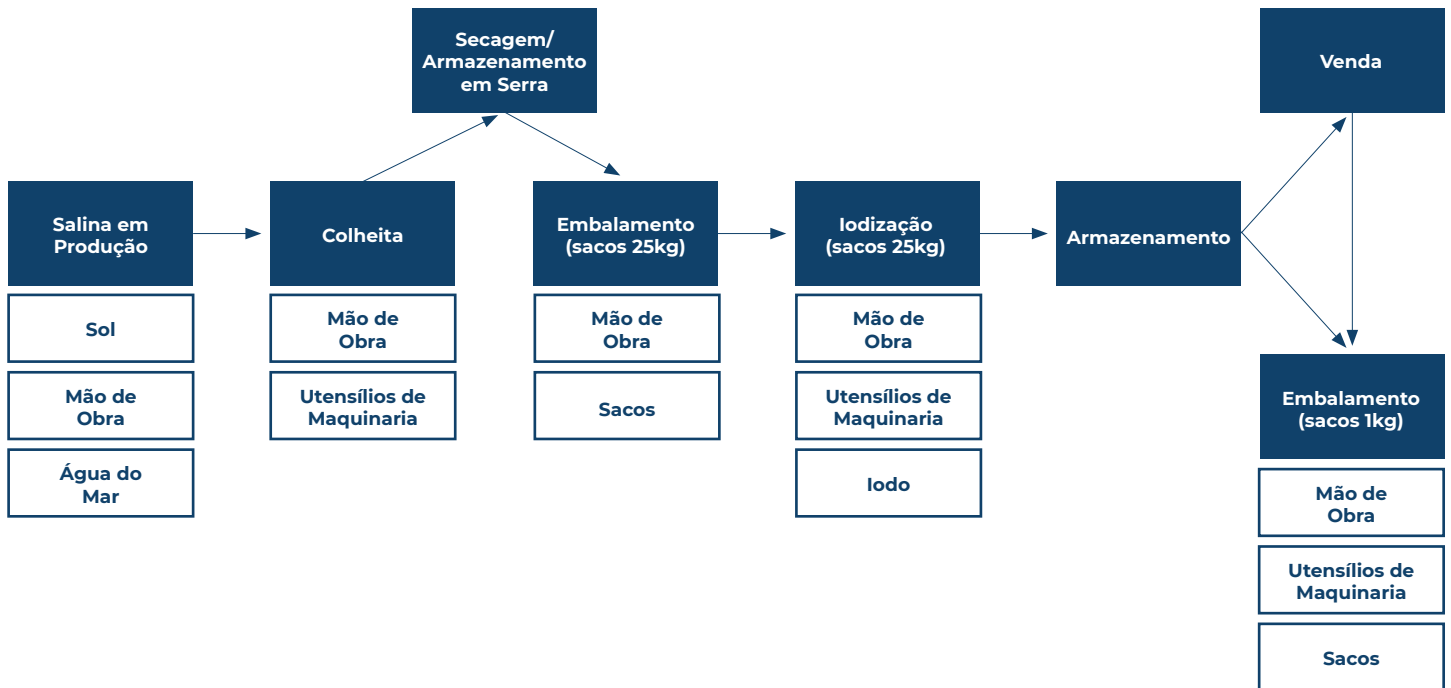
SEGMENTO DE INSUMOS (A)

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

- 1 Falta de pessoal técnico especializado, da manutenção ao *design* das salinas. Os custos relacionados com a contratação de pessoal técnico são bastante elevados para a realidade actual das empresas.
- 2 Custo energético elevado relacionado com o bombeamento (utilização de geradores para o fazer). Benguela tem energia pronta.
- 3 Custo de elevado para o sal bruto.
- 4 Falta de *marketing* apropriado e distribuição interna.

SEGMENTO DE PRODUÇÃO/COLHEITA (B)

ESQUEMA DO PROCESSO PRODUTIVO DO SAL NOS LOCAIS VISITADOS



- O sal é produzido em salinas, a partir da água do mar, concentrado em tanques até à cristalização.
- É colectado e secado e iodizado.
- É ensacado em sacos de 25 kg ou 1 kg.
- É transportado em áreas urbanas e industriais.
- Venda.

A COLHEITA DE SAL COM RODOS É BASTANTE COMUM EM ANGOLA

Actividade de colheita manual de sal em tanque de cristalização.



Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no Sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

- 1 Operadores descapitalizados e com acesso restrito à banca, faltando componentes chave para a produção de sal, como por exemplo as bombas para bombamento de água.
- 2 Deficiente acesso à água do mar, traçado das salinas e manutenções não são cuidadas. O gasóleo é bastante utilizado na produção de sal uma vez que falta, constantemente, energia eléctrica.
- 3 A colheita é habitualmente feita manualmente e com baixa qualidade. Faltam as infra-estruturas básicas necessárias para crescimento na cadeia de valor.
- 4 Produto completamente indiferenciado, todas as empresas produzem e vendem o mesmo produto e da mesma forma. Mercado grossista com demasiada preponderância e controlado por poucas empresas.

SEGMENTO DE PROCESSAMENTO/EMBALAMENTO (C)

TRANSPORTE DE SAL E ESCORRÊNCIA DA HUMIDADE DO SAL

Actividade de colheita, secagem e acumulação em Benguela.



Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no Sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

UMA DAS FASES MAIS IMPORTANTES DO PROCESSAMENTO DO SAL É A ADIÇÃO DE IODETO DE POTÁSSIO



Actividade de iodização artesanal em saco de 25 Kg, obrigatório pela lei angolana.

São necessários equipamentos melhores e mais modernos para a iodização.

Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negroni, especialista no Sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

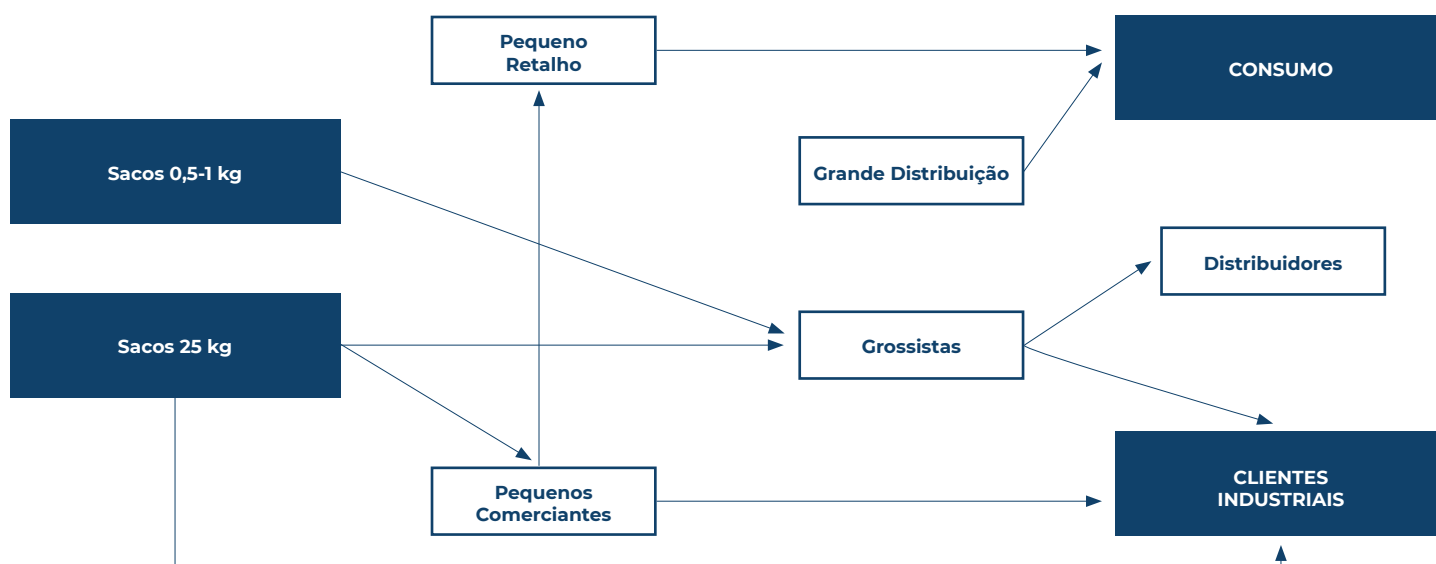
MAQUINARIA PARA EMBALAGEM DO SAL

Actividade de embalagem em saco de 25 Kg com máquina automática de sal deixando seco e ionizado.



Fonte: Fotografias tiradas pelo consultor Gianluigi Negrone, especialista no Sector das Pescas, durante as visitas de campo no âmbito deste diagnóstico.

ESQUEMA DO FLUXO DO SAL NAS SUAS DIFERENTES APRESENTAÇÕES EM ANGOLA



Diferentes vias de sal embaladas em sacos de 25 kg e 1 kg. As salinas geralmente não embalam em sacos de 1 kg e existe pouca distinção entre "flor de sal" e o sal normal. Esta situação leva a que os preços praticados sejam mais baixos.

PRINCIPAIS FRAGILIDADES

1

Uma parte da indústria faz o processamento do sal através de uma estrutura mecanizada, com um custo elevado de aquisição das máquinas para o fazer.

2

Existem máquinas de embalagem automáticas para sacos de 25, 10 e 1 kg, contudo, a maioria das empresas faz o embalagem manualmente.

3

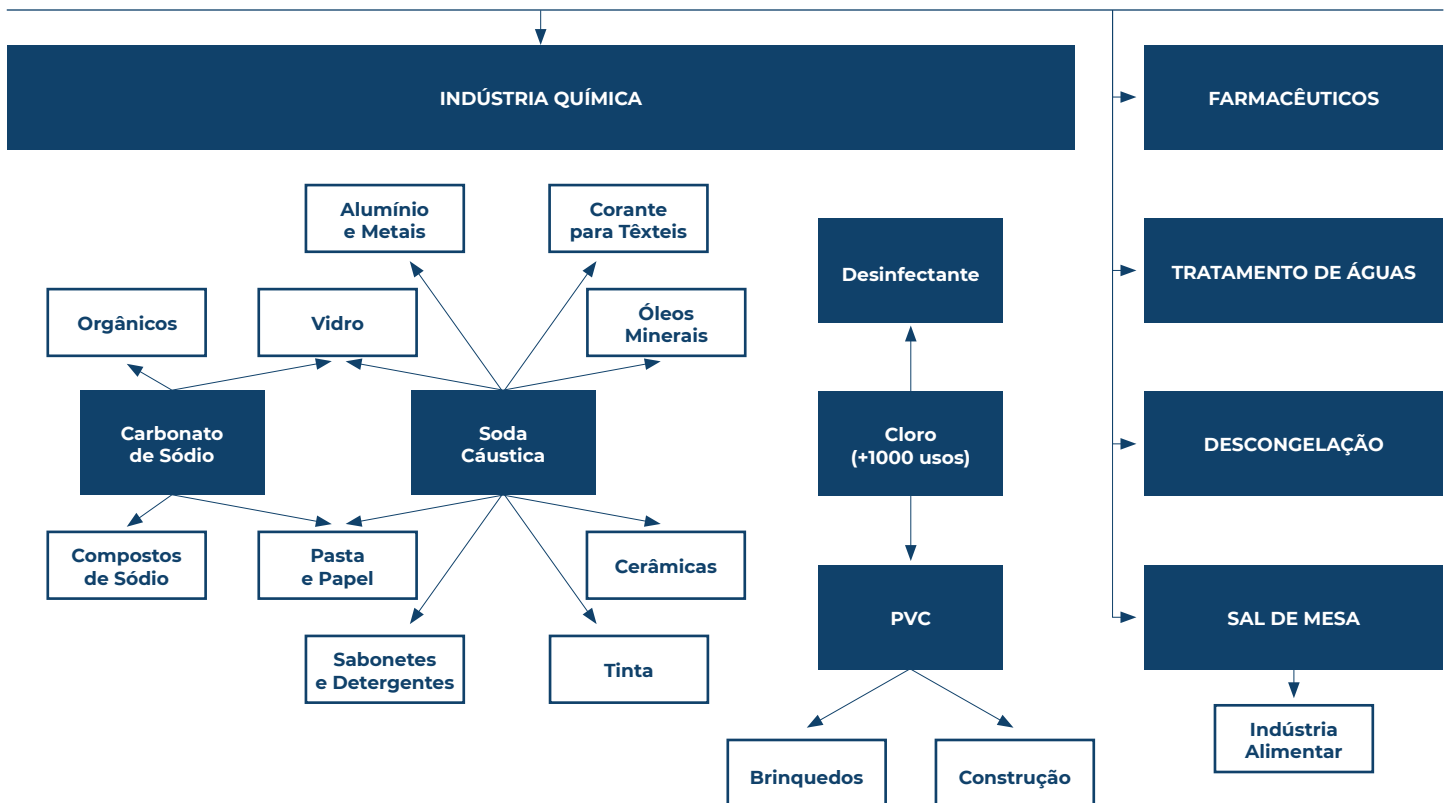
Falta de *marketing* e diversificação do produto.

4

Falta de transporte organizado e a baixo custo (faltam empresas de transporte de cabotagem).

SEGMENTO DE MARKETING/VENDA (D)

NaCl



PRINCIPAIS FRAGILIDADES

- 1 Deficiência no *marketing* (produtos industriais), não é criado valor acrescentado ao sal e não existe indicação da zona geográfica onde foi produzido.
- 2 Custos de transporte muito elevados, faltando transporte de cabotagem. Não existe um sistema de distribuição interna do sal nas províncias.
- 3 Dificuldade de venda de pacotes de sal de 1kg por falta de embalagens dos mesmos.

Classificação dos segmentos da cadeia de valor do Sal face aos objectivos PRODESI

Tendo por base a caracterização e identificação das principais fragilidades nos segmentos do sal, é importante perceber em que estado se encontram face aos objectivos do PRODESI: diminuir a dependência da importação, capacidade de substituição das importações e o potencial para aumentar a exportação.

| | A. Insumos | B. Produção/ Colheita | C. Processamento/ Embalamento | D. Marketing/Venda |
|--|------------|-----------------------|-------------------------------|--------------------|
| Dependência da Importação | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Capacidade de Substituição das Importações | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Potencial de Exportação | ■ | ■ | ■ | ■ |

■ Positivo ■ Médio ■ Negativo

A indústria do sal em Angola possui enormes possibilidades técnicas e comerciais, tanto para o mercado nacional como internacional.

Falta uma estrutura comercial apropriada de serviços para crédito, logística e *marketing*.







5.1. OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTO PRIVADO

Oportunidades de investimento privado na Pesca Marítima comercial

| EMPRESA | PROVÍNCIA |
|--|--------------------------|
| Mazuela & Filhos, Lda | Luanda Sul |
| Supermarcas, Lda | Bom Jesus, Luanda |
| Chopa Corporation, Lda | Calumbo, Luanda |
| Grupo Augusto & Augusto, Nova Vida (Biofloc) | Luanda, Talatona |
| Osmats II | Kibocolo, Uige |
| Jovibar, Lda | Funda, Luanda |
| Emirais | Cela, Cuanza Sul |
| Tekanzu | Uige |
| Fazenda Mussanji (tanques e projecto) | Uige |
| Mona Quimbundo | Saurimo, Lunda Sul |
| Daniel Cawanda | Cassongue, Cuanza Sul |
| Eng. Angelina Aguiar | Cuanza Norte |
| SSJ Faz. Cambalo Saraiva Santos | Cuanza Sul, Port Amboin |
| LN2, Nelson | Caxito, Bengo |
| Mbiji Kiambote (NILÁTICA) | Porto Amboim, Cuanza Sul |

Oportunidades de investimento privado na Pesca Marítima industrial e semi-industrial

Esta lista de oportunidades de investimento privado resulta das reuniões efectuadas com a associação do sector e com as visitas a empresários efectuadas pelo *expert* do Sector das Pescas da equipa de consultores:

| LUANDA | |
|--|-----------------------------------|
| Carlmar | MBA - Manuel Bernardo Azevedo, SU |
| Salvador Pescados - Comércio e Indústria | Birlui, Lda |
| Solmar | Marnoil, Lda |
| Coapescas, Lda | Rojomar, Lda |
| Crustangola | Palmas, Lda |
| Diside | World Wide, Lda |
| Adrilu e filho | Socodel, Lda |
| Isakama | Samtoro, Lda |
| Grupo uniangola Sarl | Pemar, Lda |
| Jorana | MAS – Mateus Augusto, Lda |
| Palbaia, Lda | SFT |
| NAMIBE | |
| Grupo AST | Sagropec |
| Lucimar | Sicopal |
| Maripesca | Socotômbwa |
| Marsul | Pescasse, Industria pesquiera |
| Perpescas | |
| BENGUELA | |
| Granpesca, SA | Alvafishing |
| Grupo Humbertico | Vimar |
| Sopesal | Congele |
| Luis Ship Chandler | Perpescas |
| Socipesca | |
| CUANZA SUL | |
| Jodar, Lda | Pescarias Essange Sumbe |
| Sogerem - Gestão de empreendimentos, Lda | |

Oportunidades de investimento privado na Pesca Marítima artesanal

Esta lista de oportunidades de investimento privado resulta das reuniões efectuadas com a associação do sector e com as visitas a empresários efectuadas pelo *expert* do Sector das Pescas da equipa de consultores:

| COOPERATIVA/PESCADOR/ARMADOR LUANDA | |
|--|--|
| Cooperativa de pesca artesanal Fernando Tenazinha R.L. | Cooperativa de pesca artesanal – Kalunga Holwa R.L. |
| Cooperativa Família Chimina | Cooperativa de Pesca artesanal – Os Corajosos |
| Cooperativa dos pescadores artesanais do Lello – CPAL | Cooperativa de pesca artesanal – Mano Cardoso |
| Cooperativa de pescadores artesanais Senga da Baia | Cooperativa de pesca artesanal - Hotaganga |
| Kiaposse Comercial Lda | Cooperativa de pescadores artesanais – Kilamba Kíaxi |
| Cooperativa de pesca artesanal – Rascasso R.L. | Cooperativa de pesca artesanal – Estrada da Vida |
| Cooperativa de pesca artesanal – Cabo Pesca | Cooperativa de pesca artesanal – Mama Maria |
| Ogoid, Lda | BSC Company Lda |
| Cooperativa de pesca artesanal – Armadores da Barra do Bengo | |

Oportunidades de investimento privado e o seu nível de urgência

Estam 14 novos projetos em carter do Ministerio de Agricultura e Pesca. Esta lista de oportunidades de investimento privado para melhorar resulta das reuniões efectuadas com a associação do sector e com as visitas a empresários efectuadas pelo *expert* do Sector das Pescas da equipa de consultores:

| INVESTIMENTO SALINA | EMPRESAS | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | Chamume | Calombolo | Macaca | Bentiaba | SoSal | AngoSal | SaldoSol |
| Conclusão de obras de ampliação das áreas produtivas | Extrema Urgência | Extrema Urgência | Extrema Urgência | | | Alguns Urgência | Muita Urgência |
| Ponte para captação de água do mar | Muita Urgência | | Alguns Urgência | Extrema Urgência | Extrema Urgência | Muita Urgência | |
| Sistema de Bombagem | Extrema Urgência | Muita Urgência | Muita Urgência | Extrema Urgência | Extrema Urgência | Extrema Urgência | |
| Reconstrução de muros e proteção de margens | | Muita Urgência | Extrema Urgência | Alguns Urgência | Extrema Urgência | Muita Urgência | Extrema Urgência |
| Serra para armazenamento com escorrência | Muita Urgência | Muita Urgência | Muita Urgência | Extrema Urgência | Muita Urgência | Extrema Urgência | Muita Urgência |

Pouca Urgência
 Alguns Urgência
 Muita Urgência
 Extrema Urgência

Projectos de sucesso em África – Produção de Tilápia, o caso de Lake Harvest Aquaculture (LHA)

QUEM SÃO?

A Lake Harvest – (LHA ZIMBABWE) – é propriedade do grupo African Century Foods e é considerada a maior empresa de produção de aquicultura de água doce em África, produzindo tilápia do nilo. A LHA tem operações produtivas espalhadas pelo Uganda e pela Zâmbia e tem um modelo de negócios verticalmente integrado: da produção aquícola e produção de ração para peixes até à distribuição de peixes.

Produziram em 2009 cerca de 2.200 toneladas de peixe, sendo que em 2014 aumentaram para pouco mais de 10.000 toneladas e pretendem atingir 30.000 toneladas até 2030. Os produtos são vendidos principalmente para o Zimbábue, Zâmbia e outros mercados africanos regionais, com um pouco de exportação de filés frescos para o Reino Unido. A maior parte dos produtos são vendidos através da sua própria rede de distribuição ou no portão da fazenda. Como a maior operação integrada de tilápias da África, a Lake Harvest está comprometida em fornecer peixes de alta qualidade e criados de forma sustentável:

- Cria alevinos a partir de peixes africanos indígenas.
- Cultiva peixes em gaiolas flutuantes no Lago Kariba e no Lago Victoria.
- Alimenta a Tilápia com cereais naturais cultivados localmente, principalmente nas próprias fábricas de ração;
- Opera com os mais altos padrões de classe mundial.
- Vende peixe fresco e congelado através de nossos próprios canais de distribuição na África Subsaariana.

A LHA foi a primeira fazenda de peixes africana a obter a certificação Global GAP (Good Agricultural Practices).

QUANTAS PESSOAS EMPREGA?

A LHA emprega mais de 460 pessoas divididas entre a Lake Harvest Aquaculture, a piscicultura em Kariba e a empresa de distribuição. A fazenda de peixes tem duas fábricas - uma fábrica de processamento com 100 pessoas a trabalhar nela e uma fábrica de ração com 55 pessoas a trabalhar.

A Zâmbia emprega 205 pessoas e outras 10 no Malawi, com 24 pontos de venda espalhados entre a Zâmbia e o Malawi, distribuindo os produtos Lake Harvest, bem como cavala e outras proteínas alimentares.

A fazenda de peixes em Source of the Nile (SON) emprega 103 pessoas e os negócios de distribuição na África Oriental outros 15 funcionários. A empresa emprega ainda estagiários que acabam as pós graduações.

COMO FOI FINANCIADO O PROJECTO?

O projecto de aquicultura de *Lake Harvest* no lago Kariba, no Zimbábue, foi financiado pelo Grupo AfDB.

O Grupo BAD investiu US \$ 8 milhões para financiar um projecto agroindustrial viável num ambiente económico e social bastante frágil, oferecendo oportunidades de emprego (em 2012).

QUE PRODUTOS DA TILÁPIA PRODUZEM?

A Lake Harvest tem 4 produtos diferentes:



Os consumidores recebem peixe fresco, no gelo, e são entregues à porta do consumidor durante a manhã.



O peixe congelado pode vir limpo, para os consumidores que desejem peixe pronto para cozinhar, ou pode vir inteiro.



Os filetes, com ou sem pele, são desossados e congelados para manter a frescura. Posteriormente são convenientemente embalados para facilitar a sua preparação.



Embora enfrentem forte concorrência no mercado da Zâmbia com as importações chinesas de tilápia congelada inteira, a empresa combate a mesma através da diferenciação no *marketing* de produto: tilápia fresca, de qualidade e disponível.

COMO PRODUZEM?

A LHA é uma fazenda de peixes integrada, com a sua própria incubadora, colectando 2,5 milhões de ovos por semana para serem desenvolvidos em alevinos para operações de gaiolas da LHA, bem como vendas para empresas do grupo e a terceiros.

As operações das gaiolas estão centradas em 7 locais no Lago Kariba, a 2 km da costa, cada local abrigando 20 gaiolas, mantendo coletivamente 2.000 toneladas de biomassa de peixe a qualquer momento.

Os peixes são alimentados com ração especial da própria fábrica de ração da LHA em Kariba.

O peixe é processado na própria unidade de processamento da LHA.

Depois de produzido o peixe é transportado com a própria frota da cadeia de frio para Harare, Lusaka ou Lilongwe, ou é exportado para a Zâmbia. O peixe e filetes frescos e congelados são então consumidos nos mercados do Zimbábue e exportados para mercados internacionais, nomeadamente Reino Unido.

PORQUE DEVE ANGOLA INSPIRAR-SE NESTE CASO DE SUCESSO?

- A captura e produção de aquicultura não estão a satisfazer a procura do mercado africano.
- Todos os indicadores apontam para um crescimento na produção aquícola de tilápia em muitos países africanos para satisfazer a procura. Continuaremos a ver a tilápia, em muitos países, como uma fonte importante de alimentação para várias populações mais carenciadas.
- A população do continente africano continuará a subir (actualmente aproximadamente 1 bilhão de pessoas) e esse aumento significará aumento na procura de peixes para alimentação.
- As importações de tilápia continuarão a aumentar em mercados mais liberais, como Zâmbia, República Democrática do Congo e outros.
- No entanto, os importadores podem enfrentar fortes tarifas de importação, à medida que os países tentam proteger sua indústria local de aquicultura. Isso começou a acontecer no Gana, Nigéria e Zimbábue.
- As questões de certificação biológica e de BAP (Best Aquaculture Practice) serão cada vez mais exigidas pelo mercado.
- Um dos factores de sucesso da LHA é o capital envolvido a longo prazo de permanência no mercado e a integração vertical completa das actividades, desde a produção de todos os insumos até os consumidores finais, diminuindo consideravelmente os riscos e aumentando as receitas.
- Angola é um dos maiores importadores de tilápia e peixes da região da África Austral. A procura por peixe é maior do que a indústria doméstica pode satisfazer. O peixe é a parte principal da culinária em Angola e é apreciado como alimento por toda a população.
- Acredita-se que o país tenha um *déficit* estimado de mais de 20.000 milhões de toneladas de tilápia.
- Os preços das fazendas na província de Luanda são bastante competitivos.
- Todos os tipos de produtos de tilápia parecem vender muito bem em Angola: fresco, seco, congelados e filetes.



5.2. PROJECTOS BANDEIRA



Tendo por base as reuniões com os empresários e associações do sector, foram identificadas um conjunto de empresas com potencial de contribuição, no curto prazo, para os objectivos do PRODESI. Para que isso aconteça é necessário um apoio próximo do PRODESI. As empresas identificadas são as que se encontram na tabela abaixo.

| EMPRESA | PRODUTO | DESCRIÇÃO | METAS |
|---|--|---|--|
| Supermarcas e Terra Futura | Ração e assistência técnica | <ul style="list-style-type: none"> Criação de um regime de serviços técnicos (<i>contract service</i>) para o fornecimento de alimentos para a piscicultura. Assistência técnica e crédito a curto prazo para as aquiculturas Angolanas e uso de água verde (<i>Phytoplankton</i>). | Quintuplicar a produção de Tilápia e Bagre, terminar importação e satisfazer o consumo nacional. 12 fazendas comerciais e 30 fazendas municipais . |
| Associações de pescadores: Zaire, Luanda/Bengo, Cuanza Sul, Benguela, Namibe, 4 províncias continentais | Peixe fresco de qualidade | <ul style="list-style-type: none"> Financiamento da compra de insumos, gelo e caixa isotérmica a curto prazo para pesca artesanal com garantia das associações. Eliminação de barcos que não estejam em conformidade com boas práticas para conservação de pescado. Priorização para praia com CAPA (Centro Apoio Pesca Artesanal) e projecto AFAP. | Disponibilidade de produto de qualidade, com 40% mais de valor, evitando assim a salga e a secagem do peixe. |
| Praia de desembarque de Cacucaco (em colaboração com Salmar LDA e Associação de pescadores de Cacucaco) e peixeiras | Peixe fresco e congelado/ processado | <ul style="list-style-type: none"> Reorganização da: praia de desembarque/ponte cais, mercado de primeira venda, cadeia de frio, caixa, peixeiras, fiscalização e boas práticas de pesca. Possibilidade de congelação e transformação com Indústria Salmar. | Respeito de boas práticas e legislação Higiéno-Sanitária angolana para praia de desembarque e aumento de valor acrescentado do pescado. |
| Associações Salineiras | Sal | <p>É necessário desenvolver projectos para:</p> <ul style="list-style-type: none"> Conclusão de obras de ampliação das áreas produtivas. Construção de pontes para captação de água do mar. Desenvolvimento de um bom sistema de bombeamento. Reconstrução de muros e protecção e de margens. Criação serras para armazenamento com escorrência. | Produção de sal para Angola satisfazer a totalidade do consumo nacional e para exportação. |
| Associações salineiras: 4 salinas projecto piloto | Sal | <ul style="list-style-type: none"> Energia alternativa: utilização de energia eólica, das correntes marítimas e fotovoltaicas para bombear água do mar. | Baixar custo de bombeamento de água do mar. |
| Autoridade Competente - AC(INIP/Departamento infraestruturas - MINPESMAR e outros parceiros públicos) | Cadeia do peixe: dos produtores aos consumidores, agências públicas e associações privadas | <ul style="list-style-type: none"> Revisão Legislação/Livre de qualidade AC. Formação recursos humanos, formação no trabalho, 2 anos de implementação. Em particular para pesca artesanal continental/ marítima, semi-industrial e aquicultura. | Fiscalização cadeia de peixe e aumento de valor acrescentado dos produtos pesqueiros. |



5.3. INICIATIVAS A DESENVOLVER

O plano de acção proposto para a cadeia de valor do sector da pesca/aquicultura tem origem no conjunto de reuniões e trabalho de campo efectuados no âmbito do PRODESI. As **informações constantes no plano de acção resultam das contribuições, e conhecimento do sector dos seguintes actores:**



O plano prevê **acções distintas, bem coordenadas e sinérgicas** para o sector **Privado e Institucional**. Os fundamentos do plano baseiam-se na **optimização de recursos naturais e humanos no sector da cadeia produtiva de produtos da pesca**.

Na elaboração do plano de acção 2020-2022 foram analisados os desafios sentidos pelo Sector das Pescas, identificadas as soluções com potencial de implementação e os resultados esperados.

DESAFIOS

- No sector pesqueiro marítimo e continental, particularmente no artesanal, verifica-se uma grande perda económica devido à falta de organização ao longo da cadeia produtiva.
- Entidades e serviços públicos, que trabalham em torno dos mesmos objectivos, mas não estão coordenados entre si.

SOLUÇÕES POTENCIAIS

- O plano de acção é dirigido a entidades públicas e privadas, bem como a empreendedores.
- Sector da aquicultura tem enorme potencial para substituir a produção pesqueira que não pode aumentar.
- Melhor coordenação entre entidades públicas e privadas.

SOLUÇÕES POTENCIAIS

- Aumento na qualidade dos produtos pesqueiros resultando em ganhos para a cadeia de valor da pesca em Angola e para os países importadores.
- Evitar desperdícios, perdas e obstáculos na recolha e divulgação de informação entre entidades públicas e privadas.

O investimento na cadeia de valor da pesca teria um aumento exponencial nos valores da produção em Angola, levando a um aumento de exportações, nomeadamente, na União Europeia uma vez que é a comunidade que mais importa produtos da pesca.

Se bem geridos, os investimentos iniciais podem ser de grande interesse para os seguintes sectores, todos considerados importantes:

Sanidade alimentar dos produtos da pesca

Padronização das actividades da cadeia de suprimentos da pesca/aquicultura

Segurança alimentar

Meio ambiente

**Empresários, de todos os níveis,
angolanos e estrangeiros**

Sector comercial

Trabalhadores do sector

Consumidores angolanos e estrangeiros

Os investidores poderão ter de **financiar algumas actividades do sector público**, para que sejam criados esquemas económico-financeiros adequados que permitam o desenvolvimento do sector. O **governo angolano deve ter visão de longo prazo**, a fim de permitir, incentivar, canalizar e enviar capital nacional e internacional para investir na cadeia de valor de indústria pesqueira/aquícola em Angola.

As instituições financeiras privadas, nacionais e internacionais **têm um grande papel neste plano de acção proposto e representam o seu motor. A implementação do plano deve ser feita no curto e médio prazo** para garantir o sucesso das actividades.

Por fim, destacamos que Angola tem algumas empresas e trabalhadores bem preparados a nível internacional que podem **apoiar e colaborar com as microempresas que representam a grande maioria das empresas angolanas** na cadeia de valor da pesca.



VISÃO GERAL SOBRE AS MEDIDAS PROPOSTAS PRA O PLANO DE ACÇÃO

Tipologia de Medidas



1. Legislação, regulação, manuais, normas e necessidades do sistema regulatório

- Avaliação da situação e roteiro consultivo periódico.
- Adequação da legislação a obrigar o uso de normas essenciais.
- Concurso para uma empresa especializada em legislação.
- Avaliação da conformidade e aplicação do mercado doméstico.



2. Qualificação, formação em ambiente de trabalho e promoção do empreendedorismo

- Assessoria para a formação a nível nacional: sector público e privado.
- Concurso para uma empresa especializada em formação.
- Formação, formação em ambiente de trabalho: sector público e privado.
- Cursos práticos de empreendedorismo.



3. Financiamento e Apoio Técnico

- Avaliação da situação das necessidades de crédito e valor de crédito.
- Concurso para uma empresa especializada em planos de negócio.
- Linhas de crédito especializadas em produtos específicos para sector.
- Contracto de serviço, cluster e PPP.
- Financiamento e monitorização.



4. Comunicação

- Avaliação das necessidades de comunicação para a cadeia de valor da pesca (CVP).
- Concurso para uma empresa especializada em comunicação.
- Desenvolver, disseminar e publicar material de media para a CVP.
- Desenvolver um plano de trabalho de comunicação nacional.



5. Componente Institucional

- Avaliação das necessidades da fiscalização do sistema nacional de CVP.
- Concursos para empresas especializada em *procurement*.
- Unidades técnicas provinciais para pesca artesanal e aquicultura; janela única, *kit* inspectores, laboratórios de segurança alimentar.



1. LEGISLAÇÃO, REGULAÇÃO, MANUAIS, NORMAS E NECESSIDADES DO SISTEMA REGULATÓRIO

MEDIDAS

- Avaliar a situação e roteiro consultivo sobre a actualização da legislação, regulamentos, manuais e normas técnicas existentes, nomeadamente:
 - Em relação à pesca e esgotamento dos recursos da pesca/engrenagens subdimensionadas e controlo da pesca IUU.
 - Conformidade e aplicação do mercado doméstico.
 - A produtos de aquicultura, elaborar planos de emergência e de contingência de doenças de animais aquáticos incluindo o plano de vigilância epidemiológica (biossegurança).
 - Considerar o problema de aplicação da legislação pesqueira em Angola, incluindo acções anticorrupção.
 - Aprovação de regulamentação para a qualidade.
 - Apoio na elaboração do manual da qualidade para ISO 22000. Apoio na aplicação prática do manual no sector público e privado.
 - Adequação da legislação para controlo do comércio transfronteiriço dos produtos da pesca (Zâmbia, RD Congo, entre outros), posto de inspecção fronteiriço.
 - Estabelecer acordos de parceria económica e de inspecção (protocolos) com a Zâmbia, RD Congo, entre outros.
 - Adequação da legislação e demais regulamentos de modo a obrigar o uso de normas essenciais.
 - Elaborar pacotes regulatórios para aquicultura, pesca artesanal, cadeia de sal, sítio de desembarque, mercados de primeira venda e urbano de peixe, lotas, desembarcadouros e produtos vivos de toda a cadeia de valor da pesca.
- Elaborar legislação para doenças de animais aquáticos, actualizar o Plano Nacional de Contaminantes Ambientais e de Resíduos para Drogas Veterinárias.
- Treinar técnicos do corpo de inspectores e laboratoristas em matérias de higiene-sanitárias com destaque para: HACCP, sanidade de animais aquáticos, ISO22000, ISO17025, ISO17020, ISO9001, ISO19011, amostragem, epidemiologia, em controlo de contaminantes ambientais e controlo de resíduos de drogas veterinárias e quarentena. Treinar os técnicos da indústria pesqueira (pesca industrial, semi-industrial) pescadores artesanais, piscicultores/aquicultores e comerciantes (em paralelo com a componente de formação).
- Harmonizar legislação/regulamentação/directrizes/livro de qualidade entre todas as agências e laboratórios: Instituto Nacional de Investigação Pesqueira Marina (INIPM), Direcção Nacional de Infraestruturas e Indústrias (DNII) Infra-Estruturas, Ministério da saúde, Municípios e Províncias que lidam com a inspecção de produtos da pesca a montante e a jusante da cadeia de valor da produção de peixe.
- Projecto para a definição periódica de políticas sectoriais entre todos os autores da cadeia de produção de peixes, para acordar com as partes públicas e privadas as linhas políticas a serem seguidas para a cadeia de valor da pesca.
- Desenvolver e/ou actualizar normas angolanas específicas para manuseamento e processamento artesanais/industriais (de fumado, salgado, seco, fermentado e produtos pesqueiros frescos), rótulo (IG, rotulagem, embalagem e boas práticas) para mercados regionais, incluindo subprodutos de pesca.
- Rever e actualizar, de acordo com a medida número 1, as produções de peixes e outros produtos da pesca, sal e aquicultura para abordar questões emergentes para o desenvolvimento de procedimentos padrão para análise e gestão de riscos.
- Criar uma plataforma técnica da cadeia de valor da pesca/produtos de aquicultura/sal e suporte à associação profissional.
- Garantir uma legislação apropriada para janela única (electrónica) da cadeia de valor dos produtos da pesca para: licenciamento, certificação, inspecção e análise de laboratório.
- Rever e propor legislações/recomendações específicas para Parcerias Público Privadas (PPP) na cadeia de valor da pesca (Lei N.º 23/19).



2. QUALIFICAÇÃO, FORMAÇÃO EM AMBIENTE DE TRABALHO E PROMOÇÃO DO EMPREENDEDORISMO

MEDIDAS

Plano nacional de formação dentro da cadeia de valor de produtos pesqueiros (para sectores Público e Privado):

- Quantificar as necessidades anuais e quinquenais de treino para o sector da cadeia de valor da produção de peixe em Angola (Plano nacional).
- Definir as principais disciplinas de treino e metodologias de formação (formação de formadores) - ver tipologia de medidas 1 e 3, incluindo negócios e estudos de viabilidade.
- Identificar os participantes na formação.
- Preparar os materiais de formação.
- Distribuir o material de formação.
- Execução da formação: formação de base (formação de formadores a formação periódica (2,5 horas/mês) para todo técnicos das empresas e entidades públicas e privadas.
- Monitorizar e avaliar os impactos da formação e revisão periódica do sistema de monitorização.
- Formar em ambiente de trabalho (*on the job training*) com demonstração prática.
- Definir o plano de acção: local da actividade, toda a cadeia de valor: pesca, aquicultura, processamento, conservação e comercialização/mercados, entre outros.
- Formar em ambiente de trabalho durante, pelo menos, um ano (ciclo) com os formadores. Para todos os inspectores do sector público e técnicos do sector privado prolongar este tipo de formação por um período de 2 anos.
- Incluir o seguinte material de formação: *kit* de formação, *kit* para inspectores, meios de transporte para cada província, orçamento para visitas, custos de transporte e ajudas de custo para inspectores.
- Formar funcionários bancários, consultores e associações de produtores sobre elaboração de planos de negócio adequados aos sector.
- Elaborar um plano nacional de comunicação para a formação do sector pesqueiro através dos seguintes canais: site, televisão, rádio, jornais, produção de manuais e brochuras. Trabalhar com todo o tipo de escolas de inspectores e sector privado (lanches à base de produtos de peixe), organizar actividades

para a higiene de produtos da pesca, actividades para a produção de produtos artesanais (em paralelo com tipologia de medidas número 3).

- Envolver escolas, universidades, cooperativas e todo o sistema de educação profissional de Angola
- Organizar os períodos de estudo/trabalho na cadeia de valor do sector das pescas.





3. FINANCIAMENTO E APOIO TÉCNICO

MEDIDAS

- Avaliar necessidades de crédito e o seu respectivo valor a nível provincial e nacional, estabelecer e fortalecer um esquema financeiro para a cadeia de valor da pesca, sal e aquicultura a nível público e privado.
- Desenvolver um plano de negócios global para as linhas de crédito, incluindo: a identificação do(s) Banco(s), líder (fundo de acções existente PRODESI, cooperação bilateral, União Europeia, projecto SADC/EPA, bancos privados, agências internacionais, private equity funds, entre outros).
- Criar linhas de crédito especializadas com produtos específicos para os sectores público e privado: instalações de locais de desembarque produtivas de pesca, sal e aquicultura, mercados de primeira venda/urbano, criação e produção industrial de dois modelos de embarcações artesanais com menos de 14 metros, em compensado marítimo: chata (aberta) e chatronga (com ponte, fechada), vias de acesso, transporte, fornecimento de energia, redes de água, instalações de processamento e de armazenamento, cadeia de frio e preservação para a cadeia de valor da pesca e aquicultura (montante e jusante), e outras necessidades nacionais.
- Apoiar a aquisição de equipamento para controlo da qualidade (termómetros, balanças, *kit* de controlo da qualidade da água, entre outros), veículos e laboratórios.
- Disponibilizar verbas para fiscalização da aplicação de boas práticas de manuseamento e de higiene dos produtos da pesca ao longo de toda a sua cadeia de valor.
- Criar capacidade financeira institucional para simplificação dos procedimentos de certificação sanitária e de licenciamento (consultorias e acesso a Janela Única Eletrónica - JUE), exportação e monitorização.
- Criar capacidade institucional para garantir a participação da Autoridade Competente nas reuniões das organizações internacionais relevantes: Codex alimentários, OIE e SPS.
- Criar capacidade institucional para garantir a manutenção de instalações e equipamentos dos laboratórios de inspeção do pescado, incluindo salas de Inspeção em lugar sensíveis.
- Criar pacotes e esquemas financeiros específicos de apoio à cadeia de valor da pesca, aquicultura e sal a serem aplicados nas instituições e projectos especializados:



- Criar produtos de crédito específicos para a pesca e aquicultura sustentável, através de instituições de financiamento, para apoiar a cadeia de valor da pesca dividida em sectores e custos de investimento/execução.
- Estabelecer relações contratuais entre cooperativas/associações e sector privado, utilizando mecanismos de partilha de riscos.
- Incentivar investimentos estrangeiros e nacionais, e parcerias na aquicultura, também por meio de actividades piloto.
- Linha de financiamento para renovação da frota da pesca industrial e semi-industrial.
- Apoiar a legalização/formalização da frota artesanal.
- Propor seguro para a cadeia de valor da pesca.
- Apoiar a legalização de micro, pequenas e médias empresas através de simplificação de processos.
- Apoiar na capacitação de produtores/piscicultores em gestão de negócio.
- Programar missões técnicas de apoio no intercâmbio empresarial.
- Criar linhas de financiamento (subvenção e crédito com taxa de juro baixa) de apoio ao desenvolvimento da pesca e aquicultura comercial e artesanal.
- Utilizar o “contract service” (contracto de serviço) em cluster para fortalecer o sector artesanal pesqueiro e de aquicultura.
- Estudar detalhadamente possíveis PPP em sinergia com decreto N.º 23/19.
- Elaborar um plano de acção para investimentos em infra-estruturas na cadeia de valor dos produtos da pesca, envolvendo:
 - Estradas de penetração, linhas eléctricas e acesso a água.
 - Portos e praias de desembarque, primeira venda e mercados urbanos, venda em grandes áreas e retalho.
 - Aglomerados de aquicultura (existentes e novos) e aquaparcos.
 - Cadeia de frio (produção de gelo e cadeia de frio) e indústria de transformação.
 - Insumos/produção de barcos/equipamento de pesca/acessórios/reparação de navios. Assistência técnica e consultoria para o sector privado da cadeia de Pesca/Aquicultura/Sal.



4. COMUNICAÇÃO

MEDIDAS

- Avaliar a situação e desenvolvimento do roteiro para entender o que os diferentes parceiros sabem sobre gestão de riscos de pesca e aquicultura, componentes a montante/jusante e identificar lacunas de conhecimento no sector público e privado.
- Desenvolver um plano de trabalho de comunicação nacional harmonizado para abordar as lacunas de conhecimento de gestão de riscos por meio da comunicação (desenvolver uma plataforma simples e sustentável de comunicação de media dentro das partes interessadas em *marketing* e distribuição de informações técnicas aos participantes do sector público e privado).
- Desenvolver, disseminar e publicar material de media para: legislações e normas Angolanas da cadeia de valor do peixe e outros produtos da pesca e aquicultura, regulamentos, listas de verificação, plano nacional técnico de gestão de riscos no marco regulatório da cadeia de valor da pesca (criar um sistema de comunicação barato, por exemplo Facebook, para comunicar o que está a acontecer).
- Desenvolver actividades de conscientização para o sector de pesca e aquicultura a nível local e nacional (competições escolares, feiras, troca de experiências, relatórios políticos, entre outros) e materiais de formação (também incubadoras marinhas) adaptadas às necessidades de agricultores e outros participantes do sector.
- Promover e divulgar mensagens ligadas a matérias higiene-sanitárias dos produtos da pesca (incluindo equipamentos, metodologias e materiais).
- Criar uma plataforma institucional / privada única, abrangendo todas as instituições e indivíduos para a divulgação da comunicação sobre a cadeia de valor dos produtos da pesca. Deve também incluir a janela única para agrupar todas as cotações burocráticas para o cumprimento da burocracia da cadeia de valor dos produtos da pesca e a componente da formação.
- Trabalho de desenvolvimento da Associação com o ponto 1, 2, 3, 4, 5 e 6.



5. COMPONENTE INSTITUCIONAL

MEDIDAS

- Harmonizar a autoridade competente angolana.
- Realizar actividades de inspeção.
- Equipar harmonizar laboratórios.
- Acelerar todas as certificações e permissões através de uma janela única.
- Prestar serviços para elaboração do plano de negócio e informação para financiamento do banco.
- Criar centros de orientação empresarial (COE´s).
- Contratar técnicos para alocar nos COE´s.
- Capacitar as instituições tecnicamente.
- Apoiar o intercâmbio nacional e internacional técnico.
- Criar unidade técnica (diferentes entidades para organizar) de assistência à aquicultura e pesca artesanal:
 - Instalar e apetrechar Laboratórios de Inspeção do Pescado e Salas de Inspeção.
 - Instalar postos de Inspeção de Produtos da Pesca e Subprodutos (todas as províncias).
 - Adquirir meios circulantes (viaturas e motorizadas) para fiscalização sanitária:
 - Moluscos Bivalves.
 - Doenças de animais aquáticos.
 - Pesca artesanal.
 - Piscicultura/Aquicultura.
 - Sal.
 - Circulação interna dos produtos e subprodutos da pesca.
 - Adquirir *kits* de inspector (termómetros, pH metros, medidores de salinidade, sulfitos, histamina, fluxímetros, análises químicas da água e outros).
 - Criar normas diversas.

5.4. CRONOGRAMA DAS INICIATIVAS





5.5. INDICADORES DE ACOMPANHAMENTO

Indicadores propostos para o Sector das Pescas

| INDICADOR | IMPORTÂNCIA DO ACOMPANHAMENTO DO INDICADOR |
|--|--|
| Capturas Reais de Produtos da Pesca (CRPP) | Produtos das pescas disponíveis em Angola |
| Consumo <i>per capita</i> de peixe em Angola | Segurança alimentar angolana |
| Exportação de peixe | Medir a entrada de divisas estrangeiras em Angola |
| Importação de peixe | Medir <i>Gap</i> para produção |
| Pesca industrial, semi-industrial e artesanal | Repartição dos recursos pesqueiros em Angola |
| Biomassa total | Consistência da biomassa de produtos da pesca em Angola |
| <i>Maximum Sustainable Yield</i> /Rendimento | O nível máximo em que um recurso natural pode ser explorado rotineiramente sem esgotamento a longo prazo |
| Valor/quantidade total de produção pesca Industrial, Semi-industrial e Artesanal | Comparação valor produção Industrial, Semi-industrial e Artesanal |
| Comparação do valor de uma unidade de proteína pelo produto alimentício | Perceber qual o produto alimentar angolano com menor custo por unidade de proteína. |

Indicadores propostos para o Sector da Aquicultura

| INDICADOR | IMPORTÂNCIA DO ACOMPANHAMENTO DO INDICADOR |
|---|---|
| Produção Aquícola | Produção disponível e localização geográfica |
| Produção alevinos por Província/Nacional | Medir a produção de insumos |
| Produção ração Nacional | Medir a produção de insumos |
| Unidades de produção comercial | Medir as unidade de produção comercial |
| Unidades de produção por Comuna | Produção artesanal |
| Unidades de técnicos formados a nível Nacional | Perceber qual o nível de formação no sector |
| <i>Produção para tanque em terra</i> | Níveis de tecnologia aplicados em tanque em terra |
| <i>Produção para tanque red</i> | Níveis de tecnologia aplicados em tanque red |
| Valores totais da produção aquícola (Tilápia/bagre) | Valor total |
| Serviços de extensão | Perceber existência de assistência técnica |

Indicadores propostos para o Sector do Sal

| INDICADOR | IMPORTÂNCIA DO ACOMPANHAMENTO DO INDICADOR |
|---|---|
| Produção de sal iodado Nacional | Satisfazer consumo nacional da população |
| Unidades de produção comercial/artesanal em % total | Distribuição de recursos a grandes produtores e a produtores artesanais |
| Número de trabalhadores/superfície salineiras | Distribuição de mão-de-obra em salineiras nacionais |
| Importação/exportação em % | Perceber qual o rácio de importação sobre a exportação de sal em Angola |
| Produção de sal para 1 metro quadrado de tanque em terra (superfície salinas/produção nacional) | Eficiência das salineiras nacional |

Detalhe dos Indicadores propostos para a Pesca

| INDICADOR | UNIDADES DE MEDIDA | FÓRMULA DE CÁLCULO | FONTE DE INFORMAÇÃO | PERIODICIDADE DO INDICADOR |
|---|---------------------|--|-------------------------------------|----------------------------|
| Capturas Reais de Produtos da Pesca (CRPP) | Toneladas | Soma de todas as capturas de produtos da pesca | GEPE/MINPESMAR | Mensal |
| Consumo <i>per capita</i> de peixe em Angola | Quilogramas | CRPP/População residente em Angola | GEPE/MINPESMAR | Mensal |
| Exportação de peixe | Toneladas | Soma do valor de peixe exportado por todas as empresas do sector | Alfândega, MINCO | Mensal |
| Importação de peixe | Toneladas | Soma do valor de peixe importado por todas as empresas do sector | Alfândega, MINCO | Mensal |
| Pesca industrial, semi-industrial e artesanal | % | % de Capturas Reais de Produtos de Pesca | GEPE/MINPESMAR | Mensal |
| Biomassa total | Toneladas | Soma da biomassa total | MINPESMAR | Trimestral |
| <i>Maximum Sustainable Yield/</i> Rendimento | Toneladas | A definir | MINPESMAR | Trimestral |
| Valor totais de produção pesca I/ SI/Art | Toneladas | Toneladas * Kwanza | GEPE/MINPESMAR | Trimestral |
| Comparação do valor de uma unidade de proteína pelo produto alimentício | Unidade de Proteína | Cálculo Tabela Tilápia Value Chain G. Negroni | CESO/AGROTEC estudo cadeia de valor | Trimestral |

Detalhe dos Indicadores propostos para o Sal

| INDICADOR | UNIDADES DE MEDIDA | FÓRMULA DE CÁLCULO | FONTE DE INFORMAÇÃO | PERIODICIDADE DO INDICADOR |
|---|--------------------|--|---------------------|----------------------------|
| Produção de sal iodado Nacional | Toneladas | Soma de toda a produção de sal iodado a nível nacional | GEPE/MINPESMAR | Trimestral |
| Unidades de produção comercial, % total | Número, Ton | Soma de todas as unidades de produção comercial e % da produção nacional | GEPE/MINPESMAR | Anual |
| Unidades de produção artesanal, % total | Número, Ton | Soma de todas as unidades de produção artesanal e % da produção nacional | GEPE/MINPESMAR | Semestral |
| Importação e exportação | Ton | Soma do valor total importado ou exportado de sal para o semestre | AGT | Semestral |
| Produção de sal para tanque em terra | Kg/M2/Ano | Produção Total/Superfície/Tempo | GEPE/MINPESMAR | Semestral |

Detalhe dos Indicadores propostos para a Aquicultura

| INDICADOR | UNIDADES DE MEDIDA | FÓRMULA DE CÁLCULO | FONTE DE INFORMAÇÃO | PERIODICIDADE DO INDICADOR |
|---|--------------------|--|---|----------------------------|
| Produção Aquícola | Toneladas | Soma total da produção aquícola total de todas as empresas do sector | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Produção alevinos por Província/Nacional | Número | Soma da produção total de alevinos de todas as empresas do sector | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Produção ração Nacional | Toneladas | Soma da produção total de ração de todas as empresas do sector | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Unidades de produção comercial | Número | Soma de todas as unidades de produção comercial | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Unidades de produção por Comuna | Número | Soma de todas as unidades de produção comunal | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Unidades de técnicos formados a nível Nacional | Número | Recolha directa na fonte de informação | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Produção para tanque em terra | Kg/M2 | Soma da produção total | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Produção para tanque <i>red</i> | Kg/M3 | Soma da produção total | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Valores totais da produção aquícola (tilápia/bagre) | Quilogramas | Quilogramas | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |
| Serviços de extensão | Número | Número de técnicos/ Número de fazenda | GEPE/MINPESMAR, Boletim informação aquícola | Trimestral |

COMISSÃO INTERSECTORIAL DO PRODESI

TITULAR DO PODER EXECUTIVO (TPE)

Comissão Económica do Conselho de Ministros

Comissão Intersectorial do PRODESI

Coordenação Executiva

Ministério das Finanças

Ministério da Administração do Território e Reforma do Estado

Ministério da Agricultura e Pescas

Ministério da Indústria e Comércio

Ministério dos Recursos Minerais, Petróleo e Gás

Ministério da Cultura, Turismo e Ambiente

Ministério da Justiça e Direitos Humanos

Ministério dos Transportes

Ministério das Obras Públicas

Ministério da Comunicação, Telecomunicações e Tecnologias de Informação

Ministério da Administração Pública, Trabalho e Segurança Social

Banco Nacional de Angola

Unidade Técnica do PRODESI

Coordenação Técnica

Secretários de Estado dos Ministérios Constituintes da Comissão Intersectorial e Vice Governador do BNA.

Iniciativas Transversais

Equipa de Gestão de 1 a 5

Ministérios

Privados

Investigação

Iniciativas Fileiras

Equipa de Gestão de 6 a n

Ministérios

Privados

Investigação

PESQUISADOR



Gianluigi Negroni

O Sr. Negroni tem um currículo acadêmico na UE (Universidade de Bolonha, cinco anos de curso de Ciência animal) e Canadá (Universidade McGill, um ano de especialização em segurança alimentar, comércio e exportação). Além disso, participou em diversos cursos de formação especializados, e conferências internacionais, sobre os sectores da segurança alimentar, do comércio e das exportações.

Escreveu mais de 100 publicações sobre temas da pesca (aquicultura, pesca, transformação, segurança alimentar, comércio e sistema de qualidade). É membro da principal organização do sector, incluindo a World Aquaculture Society e a International Fish Inspector Association. Em Itália, é consultor científico do Eurofishmarket (www.eurofishmarket.it), a principal revisão técnica sobre a qualidade e segurança dos peixes na Europa.

Como consultor, trabalhou para indústrias privadas internacionais, organização internacional e países terceiros, Ministérios das Pescas e Aquicultura e Autoridades Competentes. Trabalhou em mais de 85 países do mundo, com ênfase nos países em desenvolvimento.

A sua experiência de mais de 35 anos na aquicultura, segurança alimentar, pesca, campos de transformação, com ênfase nas melhores práticas e sistema de qualidade da pesca/cultura aquática, permite-lhe ter um conhecimento profundo na cadeia de valor da pesca/aquicultura, incluindo a RAS. Há cinco anos que lecciona na BTSF (Melhor Formação para alimentos mais seguros) cursos aos inspetores da UE para o novo regulamento da UE relativo ao pacote de segurança alimentar na Dinamarca.

CONTACTOS

📍 Avenida 1º Congresso do MPLA, Edifício CIF ONE, 25º Andar, Luanda, Angola

✉ geral@prodesi.ao

☎ (+244) 222 003 605

🌐 www.prodesi.ao

FICHA TÉCNICA

Volume 1 - Estudo da Cadeia de Valor do Sector do Turismo em Angola

Volume 2 - Estudo da Cadeia de Valor do Sector dos Recursos Geológicos em Angola

Volume 3 - Estudo da Cadeia de Valor do Sector das Pescas em Angola

Volume 4 - Estudo da Cadeia de Valor do Sector do Têxtil, Vestuário e Calçado em Angola

Volume 5 - Estudo da Cadeia de Valor do Sector da Agricultura em Angola (em breve)

1ª Edição | 1000 exemplares | Julho 2020

© Copyright PRODESI 2020





Volume 3

**ESTUDO DA CADEIA DE VALOR DO
SECTOR DAS PESCAS EM ANGOLA**