FEITO PELA ÁFRICA

CRIANDO VALOR ATRAVÉS DA INTEGRAÇÃO

A AfCFTA gera oportunidades de crescimento e de transformação sem precedentes para o continente africano

A Zona de Comércio Livre Continental Africana (AfCFTA) serve de base para impulsionar o comércio interafricano e desenvolver cadeias de valor intrarregionais. A implementação da AfCFTA em 1º de janeiro de 2021 foi um passo fundamental para o estabelecimento de um mercado único cujo PIB combinado é de cerca de 2,5 bilhões de euros. Estima-se que a liberalização tarifária por si só aumentará o potencial comercial intrarregional em mais de 17 bilhões de euros. A construção de um mercado único com um marco regulatório claro e sólido em 54 países signatários levará ao desenvolvimento de novas cadeias regionais de valor com enorme potencial para aumentar o comércio com maior valor agregado e o emprego. Esse mercado abrirá as portas para um potencial de consumidores de 1,3 bilhão de pessoas, que deverá chegar a 2,5 bilhões em 2050, criando fortes incentivos ao investimento.

Integração de cadeias de valor interafricanas pode estimular o crescimento regional

Hoje, a África representa 15% da população mundial, mas apenas 2,3% das exportações mundiais. 14% das exportações destinam-se aos mercados africanos, patamar semelhante ao de uma década atrás. No entanto, uma parcela relativamente alta das exportações africanas para a África são produtos semi-processados ou processados, enquanto as exportações para o resto do mundo continuam a ser dominadas por commodities e recursos naturais. As exportações dentro da região também são mais diversificadas e tecnologicamente avançadas do que as exportações para o exterior. A integração da cadeia de valor interafricana é, portanto, essencial para reduzir a dependência das exportações de bens não transformados e recursos naturais, abrindo caminho para uma maior agregação de valor e uma cesta de exportação mais ampla. O aumento da competitividade das cadeias de valor africanas também contribui para aumentar a resiliência aos choques da cadeia de abastecimento, cuja necessidade se tornou ainda mais evidente pelas recentes crises .

Onde os governos e empresas deveriam concentrar os esforços e os investimentos?

O ITC, mandatado pela Direção-Geral das Parcerias Internacionais da Comissão Europeia, aplicou o seu Diagnóstico da Cadeia de Valor para identificar setores com elevado potencial para o desenvolvimento sustentável em África e os gargalos que impedem as empresas desses setores de realizar todo o seu potencial. Este novo diagnóstico da cadeia de valor do ITC oferece uma abordagem inovadora para identificar e avaliar a viabilidade das cadeias de valor a nível continental, particularmente para a integração de empresas privadas nelas.

Para garantir a sinergia entre o trabalho de diferentes instituições, o diagnóstico foi implementado em consulta com a União Africana, CEA, UNIDO, OCDE e outras organizações nacionais, regionais e internacionais.

Ele se baseia em estudos existentes iniciados e já implementados por essas organizações e outras, e os complementa adicionando dois elementos principais:

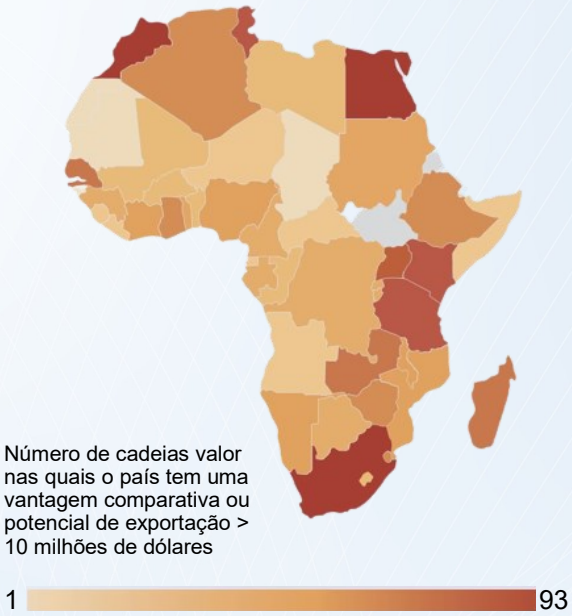
Em primeiro lugar, uma análise robusta e baseada em dados da disponibilidade de insumos e produtos acabados no continente africano e uma avaliação da viabilidade de desenvolver um subconjunto destes em vários países africanos. Essa análise vai além das abordagens tradicionais, combinando informações de mercado e análises de insumos-produtos e levando em consideração as proporções de insumos necessários para produzir cada produto-alvo.

Em segundo lugar, extensas consultas com centenas de empresas africanas, especialistas do setor e outras partes interessadas para obter avaliações diretas e estratégicas sobre restrições empresariais e institucionais, necessidades de investimento e formas de liberar o potencial em setores específicos.

Quais são as oportunidades para as cadeias de valor promissoras em África ?

Uma abordagem integrada e baseada em dados, na qual mais de 5.300 produtos são classificados em insumos ou produtos acabados, vinculados por coeficientes de produção, permite mapear 415 cadeias de valor. Em seguida, avalia-se a viabilidade destas cadeias de valor tendo em conta a competitividade dos países africanos ao longo das diferentes fases dessas cadeias. Esta análise de competitividade é finalmente complementada por outras considerações econômicas e estratégicas.

Em todo o continente, 94 cadeias de valor promissoras foram identificadas em 23 setores. Pelo menos cinco países africanos têm uma vantagem comparativa para os insumos e/ou produtos dessas cadeias de valor, o que garante que possam ser ampliados em nível continental. Em alguns desses setores (por exemplo, têxtil e automotivo), a realocação de etapas intermediárias interrompe a cadeia de valor e leva a dependências, em outros apenas a produção final é feita em outro lugar. Atualmente, por ano, a África importa mais de 53 bilhões de euros da produção final dessas cadeias de valo de fora do continente. Espera-se que a demanda por importações africanas nas 94 cadeias de valor cresça 97% até 2026, superando o crescimento médio da demanda de 68% em todos os setores. Ao conectar insumos imediatos de vários países africanos que atualmente são exportados para processamento adicional em outras regiões do mundo, um terço da demanda africana dessas cadeias de valor pode estar disponível localmente. Em 73 das 94 cadeias de valor, a África teria insumos imediatos suficientes para atender às necessidades dos consumidores regionais e internacionais, agregando valor e criando empregos no continente. Essas cadeias de valor apresentam muitas oportunidades de investimento para otimizar e maximizar o potencial dos fornecedores africanos de insumos e produtos acabados, conectando-os ainda mais .



Seleção "piloto" de cadeias de valor

As 94 cadeias de valor foram ainda avaliadas com base em fatores quantitativos e qualitativos, identificadas através de uma revisão da literatura e de consultas adicionais com as partes interessadas e especialistas do sector. Estes fatores compreendem várias considerações económicas, políticas, sociais e ambientais relacionadas com o desenvolvimento das diferentes cadeias de valor, bem como o seu impacto – no contexto africano, mas também a nível regional ou nacional. As discussões com os representantes da AUC deram origem a indicadores de importância estratégica para o desenvolvimento económico africano (como a segurança alimentar e a resiliência aos choques).

Algumas das informações identificadas como relevantes eram de natureza qualitativa, enquanto outros fatores podiam ser medidos quantitativamente. As variáveis quantitativas adicionais consideradas durante o processo de seleção compreendem o seguinte:

Padrões comerciais atuais

- Exportações para o mundo e porção do comércio mundial
- Quota de produtos nas exportações africanas
- Comércio existente ao longo da cadeia de valor dentro de África
- Potencial de exportação africano na região e no mundo

Oferta

- Produção de produtos de entrada e produção
- Cobertura geográfica: Número de sub-regiões, países e PMA em África que são potenciais contribuintes para uma cadeia de valor

Demanda

- Demanda em África e na UE
- Tamanho da cadeia de valor
- Demanda de importações: Corrente e projetada (até 2026)
- Dependência das importações

Acesso ao mercado

- Tarifas sobre entradas
- Facilidade de comércio
- Impacto da AfCFTA

Indicadores de desenvolvimento sustentável

- Presença de PME
- Participação da força de trabalho feminina
- Tecnologia "verde"

As 94 cadeias de valor identificadas são muito promissoras em termos de agregação de valor e criação de empregos altamente qualificados nas economias africanas. Além disso, impulsionar o comércio intrarregional promove o crescimento inclusivo, beneficiando mais empresas pertencentes a mulheres. Juntos, esses aspectos podem apoiar um desenvolvimento económico e social mais sustentável, reduzindo a dependência dos países africanos em muitos segmentos. Ao atrair investimentos em setores economicamente promissores e estratégicos e criar um ecossistema de negócios regional propício, os formuladores de políticas e as empresas estarão mais bem posicionados para aproveitar essas oportunidades.

Como desbloquear o potencial das cadeias de valor em África?

Existem oportunidades de negócios em muitas cadeias de valor promissoras em todo o continente. A identificação de estratégias para desenvolver essas cadeias de valor requer uma compreensão das barreiras ao comércio intrarregional e ao desenvolvimento dessas cadeias. Pesquisas anteriores do ITC cobriram quase 10.000 empresas em 24 países africanos.

Para avaliar as oportunidades e barreiras enfrentadas pelas empresas, o ITC realizou mais entrevistas aprofundadas com centenas de empresas, bem como uma série de entrevistas direcionadas e consultas gerais com organizações de apoio às empresas.

Consultas com 101 Organizações de Apoio às Empresas (OAE), incluindo, por exemplo, câmaras de comércio e associações sectoriais, serviram para contextualizar e complementar as respostas obtidas de empresas individuais e ter mais informações sobre os projetos, estratégias e lições existentes a estes, nos sectores em questão.

As consultas com empresas exploraram

Principais desafios à **expansão e integração** das empresas transfronteiriças nos países africanos

Fatores-chave para **permitir mudanças**

Expectativas das empresas em relação à AfCFTA

Desafios das empresas no suprimento de e de aspectos técnicos da produção

Consultas com empresas e partes interesadas africanas

O diagnóstico baseou-se em conclusões de duas grandes iniciativas de pesquisa

Pesquisa de diagnóstico de cadeia de valor na África

Perspectivas de 46 países

Entrevistas com expertos de firmas das cadeias de valor **531**

Entrevistas com organizações de suporte ao comércio **101**

1275 *Entrevistas*

Respostas a consulta online **643**

Pesquisas empresariais sobre medidas não tarifarias (MNT) na África: 2011 – 2020

22 *Países da África onde as pesquisas empresariais MNT foram implementadas*

Entrevistas com exportadores e importadores africanos de todos os setores **9691** *Entrevistas*

Entrevistas realizadas durante **2011-2020**

Quais são os principais desafios relatados pelas empresas envolvidas nessas cadeias de valor?

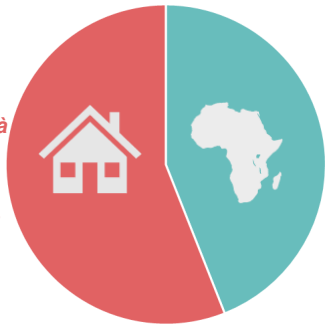
Um problema recorrente mencionado em todos os países e setores é a falta de conscientização. Mais de 50% dos entrevistados simplesmente desconhecem o AfCFTA e as oportunidades de negócios que o acordo pode criar para eles. Isto confirma a importância de envolver efetivamente o setor privado na criação de um mercado único africano e ajudá-lo a integrar-se em cadeias de valor novas e existentes.

Obviamente cada setor e cada país têm oportunidades e desafios específicos que devem ser identificados e levados em consideração. É essencial falar com todos os atores-chave, incluindo membros da cadeia de valor, instituições de apoio ao comércio e formuladores de políticas, para obter uma compreensão completa das estruturas da indústria e da dinâmica do setor. Os fatores de produção existentes em cada país são mapeados e aplicados em nível continental para identificar oportunidades na cadeia de valor. Exemplos de quatro setores diferentes são apresentados a seguir para ilustrar essas realidades.

Os outros obstáculos transversais incluem:

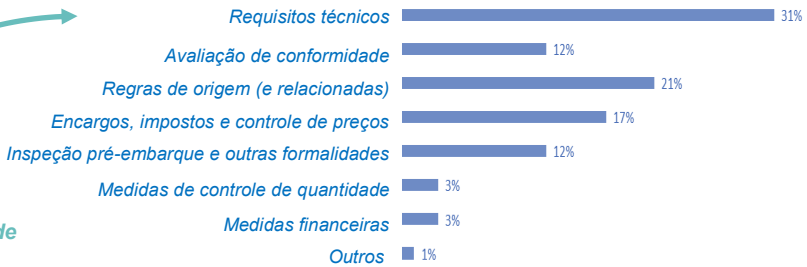
- Falta de confiança na qualidade dos produtos fabricados no continente
- Custos elevados de comércio e de transportes que afetam a competitividade
- Sistemas de pagamento defeituosos e falta de crédito para as transações transfronteiriças
- Acesso limitado aos recursos financeiros para atualização de tecnologia e capacitação

Tipos de medidas não tarifárias que exportadores africanos consideram penosos no comércio intra-africano



56% *Medidas relacionadas à exportação: regulamentos impostos pelo país de origem (dos exportadores) sobre as exportações*

44% *Medidas relacionadas à importação: regulamentos de importação de países africanos*



Fazer negócios em África

Atualmente, poucas empresas têm fábricas ou filiais noutros países africanos (28%). A indústria automóvel é o sector com maior quota de negócios com fábricas ou filiais noutros países africanos (46%), seguido da Farmacêutica (36%). No setor das roupas e alimentação para bebés, esta quota é de 15% e 17%, respectivamente. Estas empresas são, em grande parte, as que têm algum grau de propriedade estrangeira. Muito poucas empresas que são totalmente propriedade local têm plantas ou filiais noutros países. No entanto, uma parte significativa das empresas (42%) planeia expandir-se em África.

A maioria das empresas entrevistadas orienta-se para o mercado interno, com 83% a vender os seus produtos localmente, 40% a outros países africanos e 50% a outros países não africanos. Cerca de uma em cada três empresas está a servir exclusivamente para o mercado local sem exportações estrangeiras.

Em termos de vendas, uma empresa média gera 63% das suas vendas internamente. Uma empresa gera mais da sua exportação para países não africanos (29% das vendas) em comparação com as exportações para dentro de África (7%).

A consciencialização sobre a AfCFTA entre as empresas africanas também é baixa, com apenas 46% a reportarem saber sobre o acordo. Do mesmo modo, apenas 9% das empresas participaram em consultas público-privadas antes da adoção da ZLECAf.

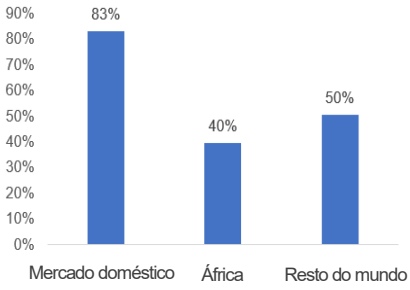
Trazer insumos da África? Para nós, este é o futuro. No entanto, até o momento, não temos conhecimento sobre tecidos fornecidos por países africa.

Não conheço nenhuma empresa africana que forneça os insumos que precisaríamos.

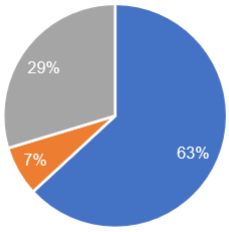
Precisamos de informações sobre a oferta disponível nos países africanos. Deveria haver mais fornecedores africanos participando nas nossas feiras nacionais, mas também na Europa.

O envio de insumos da África é tão caro quanto o envio de insumos da China. No entanto, o preço dos insumos é menor na Ásia.

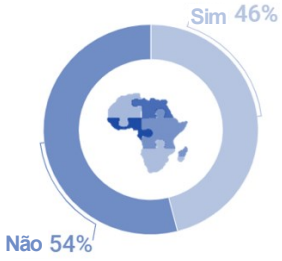
Porção das empresas que vendem para os mercados doméstico e internacional



Porção das vendas das empresas



Conhecimento da ZLECAf

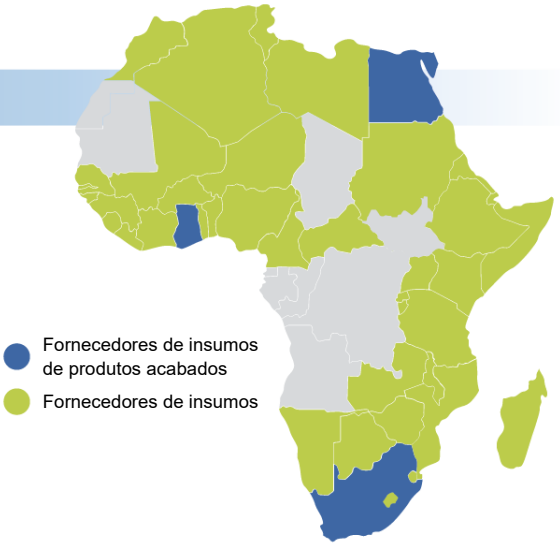


Participação nas consultas

Oportunidades e desafios nos quatro exemplos de setores

Alimentação infantil

As importações africanas de alimentos infantis estão atualmente em 570 milhões e devem ultrapassar 1,1 bilhão de euros em 2026. Este crescimento esperado na demanda oferece grandes oportunidades para investimento na cadeia de valor de alimentos para bebês. A dependência de importação no setor ainda é alta, mas o continente é abundante em frutas e legumes, grãos e outros ingredientes usados em fórmulas infantis, que muitas vezes são exportados sem processamento. As poucas empresas que já produzem alimentos infantis na África atualmente só obtêm 16% de produtores africanos. Com 39 potenciais fornecedores de insumos e um valor de exportação de 14 bilhões de euros, o desenvolvimento dessa cadeia de valor parece promissor para investidores, produtores e consumidores.



Quais são os principais desafios enfrentados pelas empresas do setor?

Restrições no acesso a máquinas de produção prejudicam a competitividade. O acesso limitado às tecnologias necessárias, como a desidratação e a transformação de alimentos e capacidades de produção restritas entravam a rentabilidade e as economias de escala para suprir o mercado regional.

A avaliação e a conformidade da qualidade, cruciais para garantir a segurança alimentar, são limitadas. As capacidades de exportação são limitadas pelo acesso restrito a laboratórios e estruturas de avaliação de conformidade e qualidade, que são essenciais para atender aos padrões de segurança alimentar.

5 sub regiões com potencial

3 Fornecedores de produtos acabados com vantagem comparativa ou potencial de exportação > $ 10 M

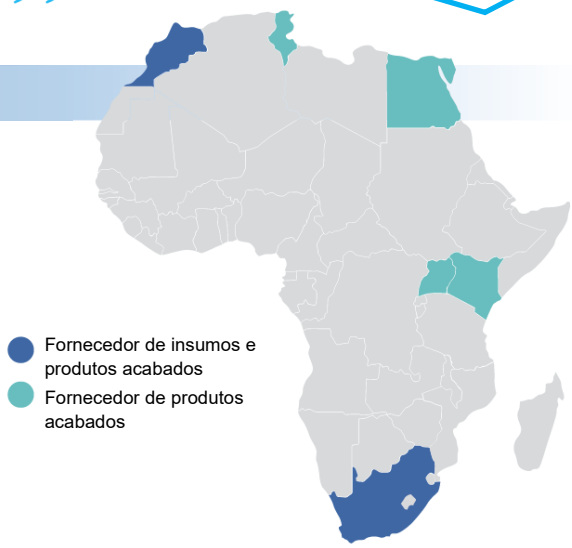
39 Fornecedores de insumos com vantagem comparativa ou potencial de exportação > US$ 10 milhões, incluindo 23 PMD

Nossas equipes técnicas precisam treinamento intensivo em diferentes habilidades técnicas como as GAP, GMP, GHP, HACCP e tecnologia de processamento de alimentos.

O laboratório carece de infrastructura de garantia de qualidade para testar produtos brutos, intermediários e acabados de acordo com as exigências do mercado.

Produtos farmacêuticos

A dependência de importação também é alta em produtos farmacêuticos. Com importações atuais de 13 bilhões de euros – que devem aumentar 79% até 2026 – e um grande déficit comercial de 12,6 bilhões de euros, essa cadeia de valor é importante para construir a resiliência a choques da economia. causados pela pandemia de Covid-19. Ao mesmo tempo, o aumento esperado na demanda abre oportunidades de investimento atraentes. O desenvolvimento de cadeias de valor intrarregionais em medicamentos também exige investimentos maciços na produção de produtos e insumos. As exportações atuais de medicamentos, no valor de 833 milhões de euros, são insuficientes para atender a demanda regional e apenas 2% delas são exportações da África.



Quais são os principais desafios enfrentados pelas empresas do setor?

Conciliar o custo de produção com o poder de compra no continente. Os principais fatores de custo mencionados pelas empresas são a escassez de mão de obra qualificada especializada no setor farmacêutico e a fragmentação da produção entre os países, que enfatiza os mercados internos e não tem a escala necessária para uma produção mais rentável em nível continental.

Forte concorrência formal de fornecedores asiáticos e forte concorrência informal de mercados de medicamentos falsificados e vencidos. O custo da produção em pequena escala, voltada principalmente para o mercado interno, também torna o setor pouco competitivo com a produção em massa de países como Índia e China. Os investimentos em P&D ainda são entravados pela proteção insuficiente da propriedade intelectual e por investimentos públicos e privados limitados em educação, pesquisa e inovação.

3 sub regiões com potencial

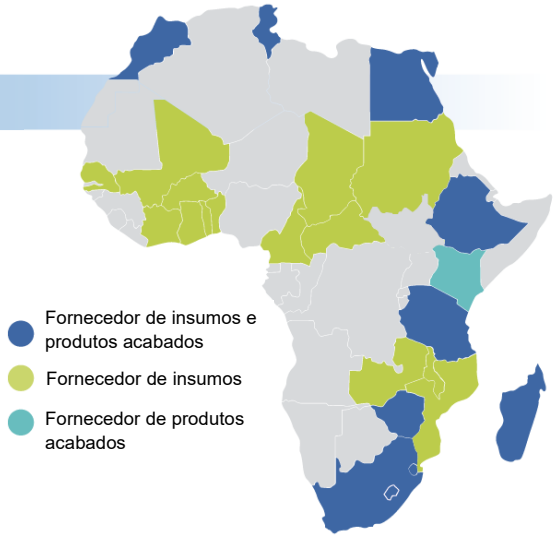
2 Fornecedores de insumos com vantagem comparativa ou potencial de exportação > $ 10

7 Fornecedores de produtos acabados com vantagem comparativa ou potencial exportador > $ 10 M, incluindo 1 PMD

O principal desafio na África é a infiltração de produtos falsificados e de qualidade inferior. Se isso não for abordado e harmonizado em todo o continente, será difícil alcançar a autossuficiência na produção de matérias-primas.

Para medicamentos fabricados localmente, o IVA é aplicado em materiais inativos e de embalagem, mas não em APIs. Para medicamentos importados, o IVA não é aplicado. Isso leva à concorrência desleal.

Roupas de algodão



África tem potencial para exportar 5,8 bilhões de euros em vestuário de algodão até 2026. O continente é um grande produtor e exportador de algodão em bruto e participa na montagem final de alguns têxteis. No entanto, a África exporta 90% de seu algodão em bruto para a Ásia e é um importador líquido de fios e tecidos. O potencial de exportação de vestuário de algodão poderia aumentar significativamente se as etapas intermediárias da cadeia de valor fossem realizadas no continente. Isso significa oportunidades de investimento estratégico para diversificar os locais de produção e proximidade com os principais mercados da UE para reduzir o risco de interrupções na cadeia de suprimentos. O desenvolvimento do setor também poderia criar um grande número de empregos no continente. Só no Egito, o potencial de exportação do setor é de geração de mais de 200.000 novos empregos, muitos deles para mulheres. Da mesma forma, o setor poderia contribuir para a criação de empregos em 27 outros países africanos, em diferentes fases da cadeia de valor.

Quais são os principais desafios enfrentados pelas empresas do setor?

"Missing middle" para intermediários na cadeia de valor. Insumos-chave não estão prontamente disponíveis entre os fornecedores no continente e, quando estão, geralmente têm uma relação qualidade/preço desfavorável na comparação com outros fornecedores. As empresas africanas exportam algodão cru e muitas vezes montam e processam roupas de fios ou tecidos, mas pouco do processamento entre os dois ocorre no continente.

Dificuldades no cumprimento e certificação de critérios de sustentabilidade e desafios ambientais. Estas referem-se, entre outras coisas, a sistemas inadequados de gestão, tratamento e reciclagem de resíduos, incluindo resíduos perigosos e resíduos de água, bem como a intensidade de água dos têxteis e a produção de dejetos.

5 sub regiões com potencial

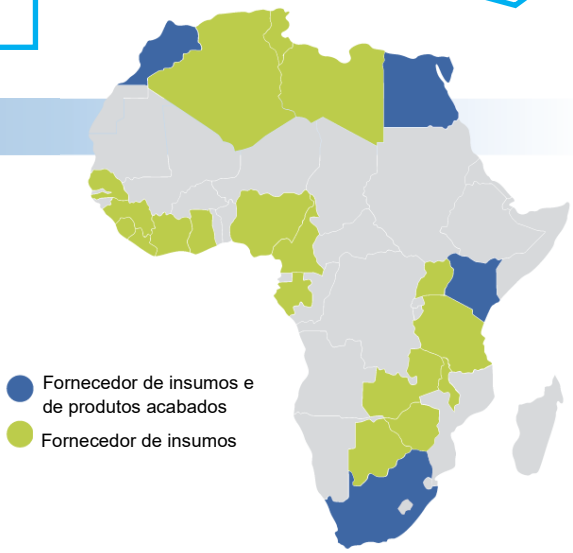
13 Fornecedores de produtos acabados com vantagem comparativa ou potencial de exportação > $ 10 M, incluindo 4 PMD

26 Fornecedores de insumos com vantagem comparativa ou potencial de exportação > US$ 10 milhões, incluindo 16 PMD

Precisamos de informações sobre a oferta disponível nos países africanos. Deveria haver mais fornecedores africanos participando nas nossas feiras nacionais, mas também na Europa. Nunca vemos fornecedores africanos lá. Além disso, são poucas as feiras continentais para as quais somos convidados. Existe um problema real de visibilidade, uma falta de comunicação sobre o que existe no setor têxtil na África.

O cumprimento das normas sociais, de saúde e segurança, ambientais e éticas não tem afetado negativamente a nossa competitividade, traz boas práticas que permitirão uma sustentabilidade a longo prazo. No entanto, o custo da certificação e renovação periódica é muito alto e tem um impacto significativo sobre nós. Um único certificado pode custar € 6.800. E nossos clientes nos pediram para ter quatro.

Automóveis



O setor automóvel tem um potencial de exportação de 9 bilhões de euros até 2026, dos quais cerca de 10% no continente africano. O setor automotivo é a quarta exportação mais importante da África. No entanto, o setor atualmente abastece apenas 3% da África. Conectar os 23 países que poderiam produzir insumos para a cadeia de valor com os 4 países que poderiam produzir os produtos aumentaria ainda mais o potencial do setor e poderia criar empregos industriais decentes em todo o continente.

Quais são os principais desafios enfrentados pelas empresas do setor?

Produção fragmentada e em pequena escala de produtos acabados. Como resultado, a produção de componentes técnicos de alta qualidade não é economicamente viável, levando as empresas a buscar seus insumos principalmente de outros continentes.

Padrões diferentes de país para país e infraestrutura institucional limitada para certificação. Nesse contexto, é difícil para as empresas cumprirem regras complexas de origem e critérios de qualidade, por exemplo, para emissões do motor ou segurança do cinto de segurança.

5 sub regiões com potencial

4 Fornecedores de produtos acabados com vantagem comparativa ou potencial de exportação > $ 10 M

23 Fornecedores de insumos com vantagem comparativa ou potencial de exportação > $ 10 M, incluindo 8 PMD

Há muito pouca demanda. Anteriormente, tentamos iniciar negócios com alguns OEMs na África, mas suas quantidades necessárias são muito pequenas e não preenchiam uma carga completa de contêiner (FCL). Dada a natureza do nosso produto (perigoso), não podemos fazer menos que a carga do contêiner (LCL).

Os consumidores preferem comprar um carro importado totalmente construído mais barato do que carros semi-desmontados montados que são mais caros por causa dos impostos do governo.

Mulheres em empresas africanas

Os resultados das pesquisas empresariais sobre medidas não-tarifárias (MNTs) em 22 países africanos, que abrangem cerca de 10.000 empresas e são representativos pelo sector das exportações, mostram uma participação global baixa das mulheres em empresas que praticam comércio transfronteiriço. Em média, as mulheres representam 28% da força de trabalho das empresas comerciais. No entanto, existem variações significativas entre países e regiões. Por exemplo, no Norte de África, 23% das empresas empregam mais mulheres do que homens, contra 33% na África Oriental e 57% na África Austral. Há também fortes variações entre sectores, com taxas de emprego femininos muito elevadas nas empresas que comercializam roupas e têxteis em relação a taxas muito mais baixas em produtos químicos ou equipamentos de transporte.

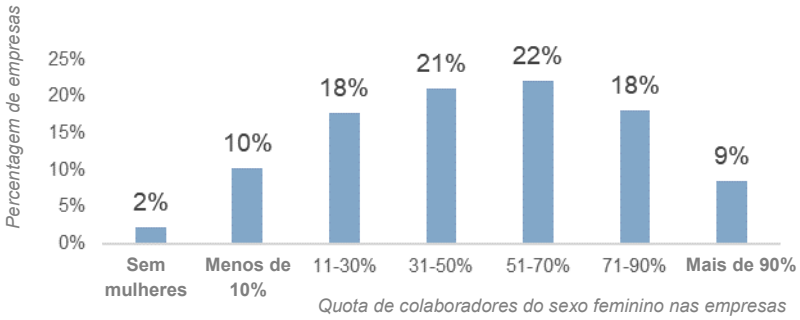
Em todo o continente, 16% dos exportadores e importadores não empregam uma única mulher e em 30% das empresas menos de 1 em cada 10 trabalhadores são mulheres. No outro extremo, 4% das empresas têm uma força de trabalho quase inteiramente feminina (com mais de 90% da força de trabalho a ser do sexo feminino).

O empreendedorismo das mulheres também varia significativamente dentro e em todas as regiões. A nível continental, apenas 18% das empresas comerciais são lideradas por mulheres – ou seja, empresas que são detidas ou geridas por uma mulher. O empreendedorismo feminino é o mais elevado nos países da África Austral (36%), seguido da África Oriental (23%) e do Norte de África (18%). As empresas comerciais detidas e geridas por mulheres são mais raramente encontradas na África Ocidental (15%), onde, em alguns países, a quota de empresas lideradas por mulheres é tão baixa como 6% ou mesmo 3%.

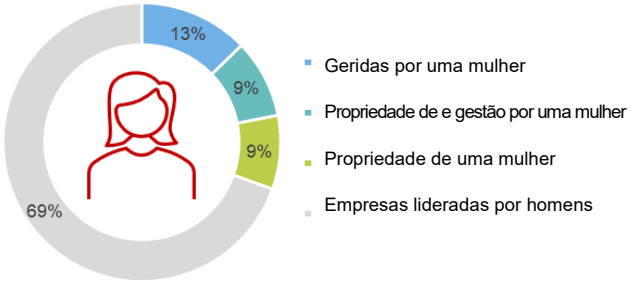
O emprego das mulheres é especialmente baixo na cadeia de valor automóvel. Embora as empresas deste sector sejam conhecidas por serem grandes empregadores, o número de trabalhadores do sexo feminino é significativamente inferior ao dos outros sectores. Para um terço das empresas entrevistadas ao longo da cadeia de valor automóvel, menos de 10% dos trabalhadores são do sexo feminino – com 7% dos quais a não empregarem mulheres.

Em contraste, a cadeia de valor de algodão tem uma grande mão-de-obra feminina. Mais de 73% das empresas deste sector empregam mais mulheres do que homens. Em média, 63% da força de trabalho no sector do vestuário é do sexo feminino. Do mesmo modo, as mulheres representam cerca de metade da mão-de-obra nas cadeias de valor alimentar e farmacêutico, respectivamente.

Mulheres nas cadeias de valor-piloto: emprego feminino



Mulheres nas cadeias de valor-piloto: quota de empresas lideradas por mulheres



Tornando-se mais inclusiva—maior participação feminina nas cadeias de valor

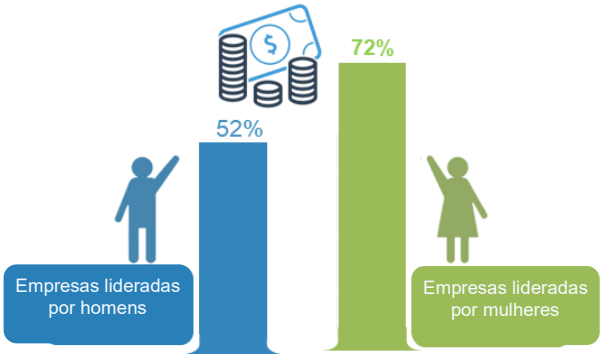
É importante fazer com que a ZLECAf trabalhe para as mulheres e preste especial atenção à inclusão no que diz respeito ao (maior) desenvolvimento das cadeias de valor continental. A conclusão da ZLECAf e o atual desenho das estratégias de implementação oferecem uma oportunidade, dando um novo impulso para enfrentar desafios antigos.

À partida, isto exige uma (mais) sistemática recolha e monitorização de indicadores básicos sobre o emprego feminino, a quota de empresas lideradas por mulheres nas cadeias de valor visadas e a sua participação no reforço de capacidades e noutros programas de apoio. Qualquer estratégia relativa ao desenvolvimento e integração da cadeia de valor entre países deve, por conseguinte, prever a recolha de dados e a conceção de indicadores e metas relacionados com a participação das mulheres nas cadeias de valor.

Quando questionados sobre factores-chave que ajudariam a aumentar a participação das mulheres em cadeias de valor em África, as empresas, as organizações de apoio às empresas, os especialistas do setor e outras partes interessadas citam:

- Eliminação de restrições legais que impedem as oportunidades económicas das mulheres.
- Melhorar o acesso ao financiamento para iniciar e gerir com sucesso as empresas.
- Combater os enviesamentos culturais que impedem a participação das mulheres na economia em geral e em cargos de liderança.
- Aumentar a participação das mulheres em redes empresariais, nomeadamente através de associações empresariais dedicadas às mulheres e de uma melhor inclusão das empresas lideradas por mulheres em associações sectoriais e câmaras de comércio.
- Implementação de programas de educação e formação profissional direcionados. A capacitação direcionada das mulheres empresárias é também essencial para que melhorem a sua perspicácia empresarial, expandam e promovam os seus negócios, e utilizem os benefícios decorrentes da AfCFTA, da tecnologia moderna e do e-commerce.
- Abastecimento de mais de mulheres vendedoras através de contratos públicos a nível nacional e regional. A melhoria da transparência, a aceitação de contratos em linha, o reforço das capacidades direcionadas e as disposições relativas à privilegiação do abastecimento de PMD podem contribuir para aumentar a participação das mulheres nos processos de aquisição .

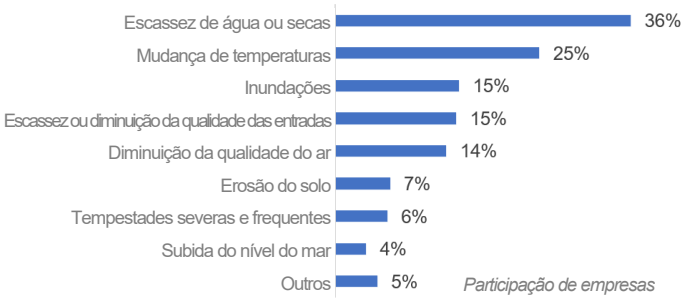
Acesso ao financiamento e ao investimento: quota de empresas nas quatro cadeias de valor-piloto que enfrentam desafios



Tornando-se verde – Desenvolvimento da cadeia de valor e sustentabilidade ambiental

O aumento das temperaturas, inundações e escassez de água estão entre os riscos ambientais mais comuns que os negócios africanos enfrentam. Mais de 60% das empresas africanas consultadas ao longo das quatro cadeias de valor-piloto reconhecem que os riscos ambientais são um fator importante que afeta as suas operações. De facto, África está entre as regiões mais afetadas pelas alterações climáticas, apesar de ter contribuído menos para ela. Temperaturas extremas e mudanças inesperadas de temperatura são particularmente problemáticas nas cidades. Estes impactos ambientais podem dificultar os esforços para desenvolver cadeias de valor à escala continental.

Riscos ambientais mais comuns em empresas africanas



Embora as empresas africanas sejam vulneráveis aos riscos ambientais, os seus atuais processos de produção também representam um risco para o ambiente. A elevada pegada de carbono da produção automóvel está bem documentada, e as empresas ao longo da cadeia de valor estão conscientes da poluição atmosférica decorrente dos veículos que (ajudam) a produzir. Muitas empresas e outras partes interessadas consultadas sublinham, por conseguinte, a necessidade de fazer as escolhas certas no desenvolvimento da indústria em África.

Embora muitas empresas vejam a necessidade - e estão dispostas - a adotar práticas mais verdes, há pouca pressão sobre elas para o fazerem. Do lado do sector público, as regulamentações ambientais são muitas vezes fracas e, quando existem, muitas vezes não são efetivamente aplicadas, deixando as empresas em conformidade com uma desvantagem (custo) face a concorrentes não conformes. A transparência dos regulamentos existentes é também um problema, com muitas empresas a reportarem desconhecer quais os regulamentos que teriam de cumprir a nível nacional.

No total, 30% das empresas ao longo das quatro cadeias de valor enfrentam obstáculos à sua produção atual ou planeada devido às regulamentações ambientais ou à sua falta. A falta de sistemas adequados de eliminação e reciclagem de resíduos é um dos desafios mais citados com que as empresas se debatem, incluindo as das zonas de processamento de exportação.

A procura de produtos respeitadores do ambiente ainda não é muito pronunciada nos mercados locais, de acordo com empresas e partes interessadas entrevistadas. Sendo a comida para bebés a exceção notável, os clientes empresariais e os consumidores finais não estão dispostos ou simplesmente não têm capacidade de pagar um prémio de preço por produtos mais sustentáveis. Isto é particularmente evidente no mercado automóvel onde veículos baratos e de baixo padrão enfrentam uma elevada procura devido ao baixo poder de compra de muitos clientes. Em contrapartida, as empresas orientadas para as exportações, em especial as que se concentram em mercados fora do continente, enfrentam mais pressão dos seus clientes para fornecerem produtos ecológicos ou provarem processos de produção sustentáveis.

Muitas empresas entrevistadas manifestaram o desejo de transitar para uma produção mais verde, incluindo por razões económicas, por exemplo, como forma de reduzir os custos relacionados com a utilização da energia e da água na produção, como investimento na antecipação do aumento da pressão governamental ou da procura de clientes ou como consideram exportar para mercados fora do continente. No entanto, em particular, os PME carecem frequentemente do know-how, da tecnologia e da capacidade financeira para avançarem para uma produção mais amiga do ambiente. Quase todos os PME entrevistados lamentam a falta de apoio governamental para a transição verde, tais

como incentivos fiscais, apoio financeiro, acesso a empréstimos a juros baixos ou programas de capacitação. Muitos receiam que não possam manter-se no negócio se os requisitos do mercado e os regulamentos nacionais se tornarem mais rigorosos.

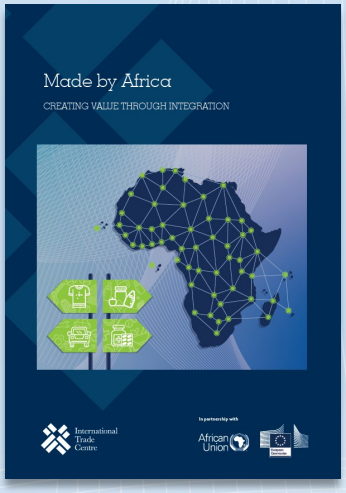
Surpreendentemente e apesar dos desafios e da falta de incentivos, a maioria das empresas entrevistadas (77%), incluindo empresas de todas as dimensões entre países e as quatro cadeias de valor-piloto, já começaram a implementar iniciativas e soluções internas para tornar a sua produção mais sustentável, dentro dos limites das suas capacidades financeiras e técnicas.

O caminho a seguir: África está pronta para "ficar verde" – tudo o que precisa são os incentivos certos e o apoio direcionado

Os elementos de prova do terreno demonstram que uma forte aposta na sustentabilidade ambiental no desenvolvimento de cadeias de valor pan-africanas não só é necessária à luz das alterações climáticas, como também é possível, dada a consciência generalizada das empresas dos desafios ambientais em geral e das suas próprias pegadas em particular, bem como a sua disponibilidade para contribuir para a sua mitigação. Na formulação de estratégias continentais, regionais e nacionais de desenvolvimento da cadeia de valor, deve ser devidamente ponderada a preocupação e os riscos ambientais e a indicadores de monitorização específicos concebidos, por exemplo, para as taxas de reciclagem de resíduos ou para a utilização eficiente da água e da energia.

E agora…

O diagnóstico da cadeia de valor, a respectiva análise dos desafios e recomendações são um ponto de partida para facilitar as discussões de políticas e informar sobre a estratégia e concepção do projeto, bem como sobre as decisões de investimento nos níveis continental, sub-regional e nacional. Os primeiros resultados do diagnóstico foram apresentados ao foco setorial do 7º Fórum Empresarial UE-África realizado em fevereiro de 2022 e as recomendações foram inseridas na Declaração Empresarial resultante desse encontro. Os resultados finais do diagnóstico foram apresentados em julho de 2022 em Lusaka, à margem do Comité Técnico Especializado da União Africana sobre Questões Monetárias, Finanças e Integração. Esses resultados foram lançados oficialmente em novembro de 2022 na Cimeira Extraordinária da UA sobre industrialização e diversificação económica em Niamey. Os resultados e recomendações também estão a ser usados pelo ITC e parceiros na concepção de projetos de assistência técnica e pelo comité de direção interagências sobre cadeias de valor liderado pela CUA.



Download
o relatório completo

www.ntmsurvey.org/MadeByAfrica