

# ÁREA INTERNACIONAL

## ANÁLISE E PLANEAMENTO ESTRATÉGICO



**Manuel Medeiros**

ÁREA INTERNACIONAL

[mmedeiros@agroges.pt](mailto:mmedeiros@agroges.pt)



**Miguel Vieira Lopes**

COLABORADOR TÉCNICO

[mvieiralopes@agroges.pt](mailto:mvieiralopes@agroges.pt)

---

A **AGRO.GES** desenvolve, há mais de 15 anos, diversos trabalhos fora de Portugal, focando-se essencialmente, mas não apenas, em Países de Língua Portuguesa. Angola, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe e Brasil foram os principais palcos de um conjunto de projetos, em que, de uma forma ou de outra, a **AGRO.GES** contribuiu para o desenvolvimento da respetiva economia rural.

Neste texto apresentam-se alguns dos principais aspetos dessa atividade, em que se cruzam as competências técnicas da equipa **AGRO.GES** com diversos contextos de desenvolvimento socioeconómico que alargam, ainda mais, o impacto da nossa atividade.

### **A QUE NECESSIDADES DÁ RESPOSTA ESTA ÁREA DE TRABALHO DA AGRO.GES?**

A atividade que temos vindo a desenvolver cobre um conjunto alargado de tipologias, pretendendo oferecer aos clientes internacionais um conjunto muito alargado de serviços.

Para clientes particulares, tipicamente empresários agrícolas e investidores em atividades agroindustriais, temos centrado essencialmente a nossa atividade em trabalhos de análise e planeamento estratégico, bem como às respetivas candidaturas a financiamento. Finalmente, acompanhamos a sua implementação, na medida em que os nossos clientes julguem necessário, desde uma monitorização ligeira até ao acompanhamento no campo com técnicos experimentados. Tipicamente, visitamos a fazenda, fazemos uma análise das condições agronómicas e económicas das diversas atividades que poderão ser desenvolvidas, e criamos um plano de negócios. Por vezes surge a necessidade de efetuar uma avaliação de ativos, tanto agrícola como agroindustriais. Depois, diretamente com a banca comercial ou através de programas públicos de financiamento

preparamos a candidatura a um financiamento para o projeto, quando tal é necessário. Em anos recentes tivemos a oportunidade de desenvolver trabalhos que incluíam um ou vários destas atividades em Angola, Moçambique, Brasil e São Tomé e Príncipe.

Oferecemos também serviços de formação de quadros, em assuntos relacionados com a agricultura destes países e com a análise económica de projetos de operações agrícolas e agroindustriais. No caso destes serviços, temos desenvolvido a nossa atividade maioritariamente em Angola.

Finalmente, a **AGRO.GES** tem também uma importante atividade relacionada com programas de desenvolvimento económico. Estes trabalhos, em que a **AGRO.GES** integra equipas multidisciplinares, tipicamente em consórcio com outras empresas, pretendem criar as necessárias





condições para que uma alteração de política ou um estímulo à economia que resultem em desenvolvimento sustentável e persistente das economias agrícola e não-agrícola, em meio rural. Habitualmente trata-se de programas que pretendem diagnosticar determinadas condições e planejar intervenções de política agrária, prestar apoio técnico a agricultores em atividades ou operações específicas, ou acompanhar e apoiar o desempenho de empresas agrícolas nas áreas de intervenção do programa. Nesta área, a **AGRO.GES** tem também a possibilidade de criar estruturas de Assistência Técnica, o que permite garantir que os objetivos de um programa de desenvolvimento são atingidos e que as comunidades locais estão a receber todo o benefício previsto. Recentemente, desenvolvemos atividades deste tipo em Angola, Cabo Verde e República Dominicana.

#### **QUE METODOLOGIAS UTILIZAMOS PARA ESTAS TIPOLOGIAS DE TRABALHOS?**

Como se pôde já ver na descrição anteriormente feita, os trabalhos da nossa área internacional incluem um conjunto muito alargado de tipologias e que exigem abordagens diferentes.

Os trabalhos relacionados com as empresas assentam essencialmente em processos metodológicos que passam pela correta descrição da situação atual ou de cenários de desenvolvimento, com recurso a levantamento das condições técnicas e de mercado a considerar, bem como à criação de contas de cultura específicas. Baseiam-se também, subsequentemente, em projeções económicas, de cash-flows adequados à realidade em estudo, que permitem estimar resultados e indicadores fundamentais para a criação de um plano de negócios, para um pedido de financiamento ou para uma avaliação de ativos. Após a fase do planeamento e obtenção de financiamento, a **AGRO.GES** faz também

***Assim, o nosso foco encontra-se em entender as necessidades específicas do cliente, para dar a melhor resposta, tendo em conta esta variabilidade.***

---

um acompanhamento próximo das operações, podendo fornecer serviços de consultoria nessa área ou, mesmo, criar uma estrutura de assistência técnica específica para cada caso.

Já os trabalhos relacionados com a formação têm uma abordagem diferente. Essencialmente passam pela construção de conteúdos relacionados com o objetivo específico de cada atividade, e pela sua execução, para a qual a **AGRO.GES** conta com diversos elementos com extensa experiência pedagógica.

Finalmente, nos trabalhos relacionados com programas de desenvolvimento económico, a abordagem metodológica pode tomar diversas formas, de acordo com o grau de envolvimento e a missão que é pedida aos técnicos da **AGRO.GES**, tanto em termos de participação na equipa de projeto como dependendo dos objetivos dos termos de referência do programa. Estes trabalhos exigem uma análise económica de índole sectorial, regional ou ambas, que serve sempre de base para a definição das intervenções empresariais, de política ou estruturais que permitam atingir os objetivos dos programas deste tipo. Neste âmbito também tem sido verificada a necessidade de criar estruturas de assistência técnica aos agricultores, garantindo a melhor aceitação às alterações tecnológicas, de infraestrutura ou outras que se pretende introduzir.

## DE QUE FORMA ACRESCENTAMOS VALOR JUNTO DOS CLIENTES/PARCEIROS?

Os trabalhos desenvolvidos nestes mercados internacionais exigem um conjunto alargado de competências que, julgamos, apenas são possíveis com uma equipa multidisciplinar e com uma forte cultura de cooperação e entreatajuda como a que temos na **AGRO.GES**.

Para mencionar apenas algumas das mais importantes mais-valias que apresentamos aos nossos clientes e parceiros, podemos referir:

- A longa experiência nos nossos principais mercados internacionais, nomeadamente Angola e Moçambique, mas também Cabo Verde, Brasil e São Tomé;
- A forte sensibilidade dos nossos técnicos para as questões agrícolas em ambiente tropical e subtropical, aliada aos fortes conhecimentos de economia que cunham a marca **AGRO.GES**;
- Uma rede de consultores externos com vasta experiência em questões específicas, como culturas tropicais, projeção de rega, planeamento de sistemas agroindustriais, etc.;
- Parceiros locais em Angola, Moçambique e Cabo Verde, que nos possibilitam uma resposta mais rápida e uma ligação mais fácil à realidade local;
- Competências internas que permitem dar uma resposta adequada às tipologias de solicitações que vimos anteriormente, a ver:
  - Forte conhecimento do sistema financeiro, com particular experiência, a vários níveis, em Angola;
  - Longa e reconhecida experiência pedagógica, que nos permite fazer formações que vão desde as áreas mais agrícolas (p.e. formação sobre agricultura de regadio a agricultores em Cabo Verde, 2014) às mais económicas (p.e. série de formações sobre análise de projetos a quadros de um banco em Angola, em curso);
  - Fortes competências no domínio da estratégia empresarial e do agronegócio.



### QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS TIPOS DE CLIENTES E PARCEIROS QUE NOS PROCURAM?

Os nossos clientes têm diversas tipologias. Ao nível da empresa, numa abordagem de problemáticas mais microeconómicas, os nossos clientes são habitualmente produtores agrícolas, empresários agroindustriais, bancos ou investidores que pretendam entrar nos mercados que conhecemos.

Nas áreas geográficas em que habitualmente nos movemos, há um interesse importante por culturas tropicais que produzem *commodities* determinantes nos mercados de consumo. Assim, muitas vezes os nossos trabalhos incluem o apoio a investidores externos que têm já atividade numa determinada fileira ou que pretendem iniciar atividade. Noutros casos, também frequentes, os investidores são provenientes dos países onde pretendem investir, apesar de estarem a transitar de outros sectores

para a agricultura. Assim, o nosso foco encontra-se em entender as necessidades específicas do cliente, para dar a melhor resposta, tendo em conta esta variabilidade.

Já os nossos clientes institucionais, a quem fornecemos serviços tipicamente relacionados com o desenvolvimento económico, são habitualmente entidades doadoras dedicadas ao desenvolvimento económico ou entidades governamentais.

Frequentemente, estes trabalhos são pedidos por financiadores externos dedicados ao desenvolvimento económico, como o Banco Mundial, o Banco Africano de Desenvolvimento ou a União Europeia, e respeitam termos de referência elaborados localmente, pelas entidades públicas de carácter nacional ou provincial/local.

---

### ALGUNS CLIENTES DA ÁREA INTERNACIONAL

