

**RELATÓRIO DA ANÁLISE DE GÉNERO
NO SECTOR DO AGRÓ-NEGÓCIO & PROPOSTAS
ESTRATÉGICAS PARA INTERVENÇÃO**

Relatório Submetido a



Cabo Verde

Abel Dabula

DEZEMBRO DE 2012

LISTA DE CAIXAS, FIGURAS E TABELAS

Caixa 1 Elementos de análise de género	9
Caixa 2 Depoimento sobre a influencia dos homens nos processos decisorios nos negócios geridos por mulheres no meio urbano	19
Figura 1 Cadeia de Valor de Hortícolas e Frutas	16
Figura 2- Esquema da cadeia de valor de doces e licores.....	20
Figura 3- Esquema da Cadeia de Valor de Queijos e Carnes	30
Tabela 1 Taxa de alfabetizacao da população	8
Tabela 2- Desagregação da chefia de explorações agrícolas por sexo	12
Tabela 3 Análise Situacional da Cadeia de Hortícolas e Frutas.....	17
Tabela 4 Estratégia de intervenção	18
Tabela 5 Análise situacional das cadeias de doces	21
Tabela 6- Estratégias de intervenção.....	22
Tabela 7 - Análise situacional da cadeia de licores	23
Tabela 8- Estratégias de intervenção.....	25
Tabela 9- Análise situacional da cadeia de queijos.....	31
Tabela 10- Estratégias de intervenção.....	32
Tabela 11- Análise situacional da cadeia de carnes.....	33
Tabela 12- Estratégias de intervenção.....	34

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	4
2. AS CADEIAS DE VALOR ANALISADAS.....	5
2.1. Critérios de selecção da amostra das cadeias de valor	5
2.2. Metodologia adoptada na análise das cadeias de valor	5
2.3. Análise da envolvente contextual.....	7
2.4. Análise da envolvente transaccional	10
2.5. Análise transaccional por cadeia de valor	11
2.5.1. CADEIA DE VALOR DE HORTÍCULAS E FRUTAS.....	14
2.5.2. CADEIA DE VALOR DE DOCES.....	18
2.5.3. CADEIA DE VALOR DE QUEIJOS.....	25
2.5.4. SUB CADEIA DE PROCESSAMENTO DE CARNES	28
3. CONCLUSÕES	35
4. RECOMENDAÇÕES	35

1. INTRODUÇÃO

O plano quinquenal do governo de Cabo Verde 2011-2016 perspectiva uma aceleração e crescimento da economia nacional, a tal ritmo que possa gerar maior prosperidade, de base sustentável e capaz de trazer dividendos equitativos para todos cidadãos. Nesse sentido, o governo definiu como pólo central de desenvolvimento da economia o sector agrícola, com enfoque para a denominada “*nova agricultura*”.

Nesse prisma, o Governo de Cabo Verde tem em vista a implementação de acções visando a modernização dos processos e práticas agrícolas. Entre as acções em carteira, lista-se a mobilização de mais água através da construção de infra-estruturas de retenção, expansão da técnica e equipamentos de irrigação por gotejamento e, outros sistemas de produção inovadores como a hidroponia e estufas. Outras iniciativas deverão incluir a expansão da produção hortícola e frutícola, a promoção da produtividade, o controle de qualidade, o processamento pós – colheita e iniciativas de agronegócios.

Estas iniciativas visam em última instância promover a redução dos níveis de pobreza rural, através da criação e maximização de oportunidades de emprego nas zonas rurais, suportando desse modo a criação de bases económicas sólidas que sustentem o desenvolvimento socioeconómico.

Paralelamente as iniciativas económicas, as questões de igualdade e equidade de género constituem um dos quatro pilares transversais identificados do Programa do Governo. A reiteração da necessidade de integração da abordagem de género resulta da constatação de que de um modo geral, em África e em particular em Cabo Verde, os cenários de desequilíbrios nas relações de género tem constituído importantes barreiras para o desenvolvimento sustentável de diferentes sectores económicos. Por um lado limitam a participação activa e livre de homens e mulheres em determinadas cadeias de valor e, por outro lado constroem o acesso a recursos e a distribuição justa dos rendimentos gerados pelos intervenientes.

Tendo em conta o cenário acima ilustrado, as agências da Nações Unidas FAO, UNIDO e UN WOMEN na esteira das suas missões e, pretendendo contribuir para o alcance dos objectivos que o governo de Cabo Verde se propõe, levaram a cabo um “Estudo sobre as cadeias de valor com potencial para o desenvolvimento de agronegócios”, com o intuito de a partir das suas conclusões e recomendações formular um Programa Conjunto de Intervenção. Para tal, conceberam termos de referência específicos tendo em conta o âmbito de actuação de cada agência envolvida, tendo contratado três consultores para conduzirem o estudo e posterior formulação duma Proposta de Programa.

Os termos de referência que guiaram o Estudo preconizavam como principais resultados o levantamento e análise da situação actual de desenvolvimento de cadeias de valor, do ambiente institucional, das actividades correntes, a identificação dos constrangimentos e de potenciais opções e perspectivas (com particular atenção para a dimensão de género), assim como a elaboração duma proposta sobre os mecanismo de gestão do Programa.

O presente relatório apresenta as principais constatações e recomendações de intervenção nas cadeias identificadas como tendo potencial para desenvolvimento de actividades de agronegócio em Cabo Verde, no quadro do desenvolvimento do programa conjunto das Nações Unidas. Está focalizado na análise conjugada do cenário económico actual das cadeias em análise e o impacto das relações de género para o seu desenvolvimento. Está dividido em duas partes, sendo que na primeira faz-se uma análise da envolvente contextual e transaccional, e na segunda discutem-se algumas estratégias de intervenção.

Como resultado do diagnóstico da situação, foram seleccionadas as cadeias de hortícolas e frutas, doces e licores e, carnes e leite, como sendo as que possuem potencial para desenvolvimento no quadro do agronegócio e que, apresentam sinais de fraqueza para de *per si*, melhorarem e/ou

crecerem. Essas cadeias têm a particularidade de em termos de controlo dos recursos, se agruparem em controladas por homens - hortícolas e frutas, e carnes; controladas por mulheres - doces e; equilíbrio no controlo entre homens e mulheres - processamento do leite.

O cenário sociocultural condiciona uma tradicional divisão de trabalho, na qual às mulheres é imposta a maior parte das responsabilidades do trabalho reprodutivo, limitando em certas cadeias a sua participação. Os homens de modo geral possuem um forte domínio sobre a gestão dos recursos a nível do lar, limitando na maior parte dos casos a participação das mulheres na tomada de decisões. Esta situação constitui um claro cenário de falta de igualdade de oportunidades e equidade entre homens e mulheres, que afecta o desenvolvimento das cadeias, pois limita o aumento da produção e a geração de rendimentos para as famílias.

O quadro político legal e macro económico de forma geral apresentam condições que favorecem o desenvolvimento das cadeias seleccionadas, contudo a nível de transporte entre ilhas, existem limitações de transporte com condições de frio, aspecto que constringe o desenvolvimento das cadeias de forma geral, reduzindo a fluidez das transacções.

2. AS CADEIAS DE VALOR ANALISADAS

Na etapa de pesquisa bibliográfica foram identificadas e seleccionadas 5 cadeias de valor com potencial para crescimento e desenvolvimento no quadro dos termos de referência¹ nomeadamente:

- (i) Horticulturas e frutas,
- (ii) Lácteos,
- (iii) Carnes,
- (iv) Doces e
- (v) Licores.

Foi em torno destas cadeias que centrou-se a etapa de levantamento de campo, realizado nas Ilhas do Fogo, Santo Antão, Santiago, São Nicolau e São Vicente. Essas cadeias foram analisadas detalhadamente no capítulo referente a análise da envolvente transaccional.

2.1. Critérios de selecção da amostra das cadeias de valor

O processo de selecção das cadeias de valor que constituíram a amostra, derivam dos termos de referência que foram elaborados por cada uma das agências envolvidas no processo e foram guiados pelos seguintes critérios:

- (i) Condições infra-estruturais para produção e distribuição de matérias – prima;
- (ii) Potencial de agregação de valor;
- (iii) Potencial de geração de emprego e rendimentos;
- (iv) Potencial para melhoria e desenvolvimento de equilíbrios na igualdade de acesso a oportunidades e equidade nas relações de género;

2.2. Metodologia adoptada na análise das cadeias de valor

Na abordagem das cadeias de valor adoptou-se a metodologia de análises de género desenvolvida pela OIT², em combinação com as abordagens metodológicas utilizadas pela UNIDO e FAO. A conjugação das três abordagens metodológicas permitiu a realização de um diagnóstico situacional aprofundado, precisar o lugar que ocupam as mulheres e os homens nas cadeias de valor e finalmente

¹ Anexados ao presente relatório

² Vide Mayoux e Mackie, ILO, 2009

fazer emergir as desigualdades de género em estudo. A abordagem da OIT, foi combinada com a proposta de análise de género baseada na Matriz de Harvard³, apresentada na Guia sobre a Equidade na Planificação e na Orçamentação Sectorial, produzido pelo Instituto Caboverdiano de Igualdade e Equidade de Género, a qual é utilizada para descrever e analisar as relações de género numa determinada comunidade. Ela tem três componentes principais – Perfil das actividades, Perfil de acesso e controlo dos benefícios e recursos, e Factores que influenciam.

O *Perfil das actividades* identifica todas as tarefas relevantes relacionadas com a produção e reprodução e examina a questão: quem faz o quê? Para complementar as informações inclui também a categoria trabalho comunitário. O *Perfil de acesso e controle dos recursos e benefícios*, permite identificar os recursos usados para executar as tarefas identificadas no perfil das actividades. Indica quem tem acesso aos recursos (terra, equipamentos, mão-de-obra, recursos financeiros) e quem controla a sua utilização. Os *factores que influenciam*, mostra os factores políticos, económicos, culturais educação, ambiente, quadro legal, etc, envolventes.

Tabela 1. Abordagens metodológicas e elementos de análise

	UNIDO	FAO	OIT
ABORDAGEM	A UNIDO assume que o sector privado deve jogar um papel de liderança no desenvolvimento da cadeia de valor, tanto na produção, como no provimento de serviços complementares. Empresas líderes podem jogar um papel crucial na cadeia de valor, facilitando a transmissão de novas exigências do consumidor (em relação a qualidade) aos produtores e fornecedores primários. Entende-se que, através de capacitação institucional, os governos podem ser fortalecidos para jogar um papel mais central no desenvolvimento de cadeias de valor.	A metodologia da FAO de análise das cadeias de valor visa encontrar formas para adicionar valor aos produtos primários, alcançar retornos elevados, ligar produtores aos mercados e, assegurar a equidade na participação de pequenos produtores, com enfoque para a preservação do meio ambiente.	A OIT focaliza-se em cadeias de valor de âmbito local, nacional e internacional, que tenham as melhores condições de aumentar emprego e/ou melhoria das condições de trabalho, portanto, a melhoria da igualdade de oportunidades e equidade de género. Nesse sentido, adopta o uso de sistema de análise de mercados, que visa “fazer funcionar os mercados para os pobres”. Esta abordagem foi combinada com a proposta de análise de género baseada na Matriz de Harvard, apresentada na Guia sobre a Equidade na Planificação e na Orçamentação Sectorial, produzido pelo ICIEG ⁴
Questões de Análise	<ul style="list-style-type: none"> • Produção primária • Processamento e transformação • Associações profissionais • Infra-estrutura disponível • Embalagens e etiquetagem • Estrutura governativa • Processos de certificação e qualidade • Pesquisa e serviços laboratoriais • Educação e serviços de formação, Finanças e outros serviços de suporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanismos de transmissão na economia • Análise de risco e potencialidades • Qualidade dos produtos • Novos mercados • Acesso e gestão da terra e água 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidades/divisão social do trabalho • Acesso a recursos • Benefícios colhidos • Controle sobre os benefícios

No quadro metodológico, importa mencionar que a estratégia de análise adoptada centrou-se na análise documental, apoiada por entrevistas e visitas de campo e, contribuições de especialistas de diversas áreas colhidas em grupos de focos. Constatou – se ao longo do trabalho que nos relatórios administrativos sectoriais ou na sistematização de informações dos empreendimentos económicos a

³ Aparece na descrição da estrutura analítica do Harvard in " *Mulheres em desenvolvimento: Análise dos projectos*" - Catherine Overholt, Mary B. Anderson, Kathleen Cloud e James E. Austin (Kumarian Press, 1985). É uma ferramenta de recolha de informações que permite organizar e distribuir as informações em tabelas e pode ser adaptada a diversas situações.

⁴ Vide, ICIEG, Tipografia Santos 2012

maior parte dos dados não aparecem desagregados por sexo, o mesmo acontecendo na maioria da produção estatística nacional para a área económica.

A formulação das estratégias apesar de não ter sido realizada tendo em conta a metodologia participativa envolvendo os beneficiários finais, teve como alicerces instrumentos orientadores como o Kit de ferramentas para análise de cadeias de valor na agricultura da AGRIFOCUS⁵, o documento sobre as abordagens de cadeia de valor de 7 agências das Nações Unidas⁶ e o documento da FAO sobre análise de género na cadeia de valor da agricultura⁷. Grande parte das análises e das recomendações de intervenção, resultam da combinação de experiências da equipe de trabalho envolvida na formulação do programa conjunto.

2.3. Análise da envolvente contextual

A análise dos factores e impactos da envolvente contextual - legais, económicos, sociais, tecnológicos e ambientais -, foram sumarizados por forma a permitir uma leitura orientada para o foco da análise - as relações de género nas cadeias de valor da área de Agronegócio.

Factores Políticos e Legais- Cabo Verde possui um dos mais reputados sistemas democráticos a nível do continente africano em particular, e do mundo em geral. Esse sistema que tem como base a Constituição da República tem orientado a acção dos sucessivos governos que levaram ao país a atingir o estágio de país de desenvolvimento médio

Existem no país Planos e Programas que orientam as intervenções sectoriais tais como o Documento Estratégico de Crescimento e Combate a Pobreza (DCRP I e II), o Plano Nacional de Igualdade e Equidade de Género (PNIEG), o Plano Quinquenal de Governação 2011-2015, o Plano de Acção Nacional para a Gestão de Recursos em Água (PAGIRE), o Plano Nacional de Investimento Agrícola (PNIA), o Programa de Investimento Público (PIP), entre outros instrumentos de planificação que concorrem para a materialização do plano económico-social do governo.

No contexto legal, entre várias normas e leis vigentes, importa destacar a recentemente aprovada implementada (Lei/84/2011) lei que regula a violência baseada no género⁸, que vem a dar uma importante cobertura legal as acções de promoção da igualdade de género.

De modo geral, observa-se um ambiente político favorável ao desenvolvimento de iniciativas económicas e sociais, propícias ao desenvolvimento de um ambiente de oportunidades tanto para homens como para mulheres. Porém, no campo prático, ainda verifica-se a ausência de programas e projectos concretos que utilizem uma abordagem de género. Esse cenário concorre para a não maximização do quadro político-legal existente.

Factores Económicos - Cabo Verde desde o início de 2008 saiu do grupo de Países Menos Avançados (PMA). É considerado um país exemplar do ponto de vista da estabilidade política, o seu rendimento anual por habitante passou de cerca de 300US\$ em 1974 para 3000US\$ em 2008 e o índice de

⁵ www.hetlabs.nl

⁶ www.ilo.org/publns

⁷ www.fao.org/economic/esa

⁸ A VBG é um dos mais importantes constrangimentos para o desenvolvimento social e económico, porquanto constitui principal causa da limitada mobilidade feminina, sobretudo para realização de actividades produtivas.

desenvolvimento humano fixado em 0,721 ultrapassa a média mundial de 0,695 (WINRESOURCES/DGASP⁹).

Não entanto, a economia é caracterizada por um sector produtivo frágil e uma fraca capacidade de exportação, dependendo fortemente dos fluxos externos para garantir a capacidade de importação. Em 2002, as transferências do exterior (privadas e oficiais) aproximavam-se de metade dos fluxos totais do exterior. Esta situação tende a modificar-se, uma vez que o país foi classificado como país de renda média pelas Nações Unidas, o que deverá implicar a breve trecho na diminuição de donativos e os créditos favorecidos. Esse quadro pressiona o governo a adoptar medidas mais arrojadas para aumentar a produção e produtividade nacional e, eventualmente explorar soluções de promoção de exportações, como forma de garantir encaixes para a balança de comercial.

Se por um lado o cenário económico coloca inúmeros desafios no que tange ao aumento do PIB, por outro constitui uma importante oportunidade para o desenvolvimento de actividades económicas existentes, e a exploração de novas actividades. O quadro económico proporciona várias oportunidades de desenvolvimento, sobretudo de micros, pequenos e médios negócios.

Factores Sociais – A taxa de alfabetização da população é muita alta se comparada com muitos países africanos em geral, e de desenvolvimento próximo de Cabo Verde em particular. Este indicador ilustra o potencial intelectual absorção de novas técnicas e tecnologias de produção e gestão de negócios. A tabela que segue ilustra detalhadamente a análise taxa de alfabetização da população.

Tabela 1 Taxa de alfabetizacao da população

Censo 2010 - Taxa de alfabetização da população de 15 anos ou mais por sexo e meio de residência									
Grupo etário	Cabo Verde Urbano			Cabo Verde Rural			Cabo Verde		
	Masculino	Feminino	Total	Masculino	Feminino	Total	Masculino	Feminino	Total
15-19	97.6	98.3	97.9	96.4	97.6	97.0	97.1	98.0	97.5
20-24	96.5	97.7	97.1	94.8	95.5	95.1	95.9	96.9	96.4
25-29	95.4	97.0	96.2	94.1	94.1	94.1	95.0	96.1	95.5
30-34	94.8	95.4	95.1	92.9	90.2	91.6	94.3	93.9	94.1
35-39	93.3	90.9	92.2	88.7	81.8	85.3	91.9	88.0	90.0
40-44	91.3	84.2	87.8	83.7	72.2	77.6	88.7	79.8	84.2
45-49	89.7	75.0	82.4	77.0	59.3	67.3	85.5	69.1	77.1
50-54	84.2	58.9	71.0	62.3	33.5	45.0	76.8	48.3	61.1
55-59	82.3	52.2	65.7	56.1	22.6	34.2	73.2	38.9	52.9
60-64	81.7	49.5	64.1	56.9	18.5	32.9	72.7	35.7	51.3
65-69	74.4	40.4	54.4	45.7	13.0	25.7	61.9	27.8	41.5
70-74	60.8	26.2	39.7	34.9	8.9	19.3	47.4	17.4	29.3
75-79	53.7	24.3	35.6	30.6	6.9	16.8	41.3	15.6	25.9
80-84	53.8	22.8	33.9	29.6	7.3	16.9	39.9	15.1	24.9
85-89	56.8	28.5	37.3	40.9	9.0	23.1	47.3	19.4	30.0
90-94	50.9	28.7	36.0	35.4	10.7	19.9	42.4	19.7	27.7
95 +	44.6	28.4	32.7	27.1	4.2	14.1	33.7	17.8	23.3
Total	91.8	83.2	87.5	82.8	67.8	75.0	88.5	77.5	82.9

⁹ Ver WINRESOURCES/DGASP (2010): “Estudo de Caracterização do Agro Business em Cabo Verde: situação actual e perspectivas de evolução”.

Fonte 1 INE

Do total da população activa ocupada estimada em cerca de 177 297 pessoas, 59,2% localiza-se no meio rural. Os homens representam 57,9% e as mulheres 42,1 % dessa população. Da população desempregada no meio rural observa-se que 50,2% são homens e 49,8% são mulheres. Da população considerada inactiva, 38,4% são homens e as mulheres representam 61,6%. Este cenário mostra quão elevado é o desemprego nas zonas rurais, mas sobretudo a situação desfavorável em que as mulheres se encontram.

O cenário social é positivo no seu quadro geral quando comparado com outros países próximos do estágio de desenvolvimento de Cabo Verde. Os indicadores de grau de escolaridade e desemprego indicam de forma sumária a existência de uma força laboral maioritariamente jovem, capaz de absorver com maior facilidade novos conhecimentos técnicos e, acima de tudo activa, e procurando emprego.

Entretanto, o cenário social apresenta alguns constrangimentos nas relações de género, com particular incidência para o alto nível de violência baseada no género. Este factor, que maioritariamente afecta às mulheres, inibe e constrange a mobilidade das mulheres, reduzindo o potencial de mão-de-obra disponível. A caixa que segue consubstancia melhor esta análise.

Caixa 1 Elementos de análise de género

No que respeita ao exercício do poder no espaço doméstico, podem ser ilustradas algumas facetas dos mecanismos de dominação masculina sobre as mulheres:

Controlo das relações sociais, exteriorizado mediante a de restrições para relacionar-se tanto com pessoas do sexo masculino como feminino mediante: cenas de ciúmes (44%); acusações de infidelidade (17%); limitações para frequentar ou reunir-se com as amigas (8%).

Controlo da mobilidade das mulheres, traduzido numa permanente insistência em saber onde estas se encontram (43%);

Limitação da gestão dos recursos financeiros, manifestada na falta de confiança em relação ao dinheiro (39%).

Não reconhecimento do poder de decisão sobre a sua saúde, compras para o lar, visita a familiares ou alimentos a cozinhar (24%);

Controlo por parte dos maridos ou companheiros sobre a forma de utilização do dinheiro resultante do salário que a mulheres auffer (20%);

O recurso dos homens a mecanismos de controlo/dominação foi mais frequentemente referido, pelas mulheres dos grupos etários 20-29 anos (34%) e 30-39 anos (30%) e fundamentalmente por mulheres que trabalham fora do espaço doméstico e que são remuneradas em dinheiro (32%). Como resultado desta situação verificamos que a percentagem de mulheres que não tem poder de decisão sobre a sua saúde, compras para o lar, visita a familiares ou alimentos a cozinhar ascende a 24% e que entre as mulheres casadas ou que vivem em união de facto, em 20% dos casos, é o marido ou companheiro o único a decidir como vai ser utilizado o dinheiro resultante do salário que ela auffer.

Fonte 2 ICIEG

Factores tecnológicos – Em termos de infra-estrutura, o país apresenta um conjunto de vias de acesso distribuídas por todos concelhos, com bons níveis de transitabilidade. O equipamento portuário é moderno e operacional, porém há uma baixa frequência e irregularidade nas ligações entre as ilhas. O transporte marítimo existente não comporta sistemas de frio para conservação de produtos perecíveis.

O sistema de transporte aéreo conta com infra-estruturas modernas nas ilhas de maior actividade económica, e as ligações aéreas são regulares. Há porém a observar que para certas ilhas, como São Nicolau, a frequência de voos é baixa, para o potencial de negócios crescente que se regista,

constituindo de certo modo um entrave ao desenvolvimento de actividades económicas com outras ilhas.

O acesso a TIC- O país dispõe de infra-estruturas tecnológicas de comunicação e informação que cobrem de modo geral a totalidade do país. Essas infra-estruturas assentam principalmente na rede de telefonia, rádio e televisão mas, o grande destaque tem vindo a ser a plataforma de internet que é bastante acessível tanto em termos de conectividade, bem como a nível de preço. A disponibilidade destas infra-estruturas permite alavancar com celeridade a realização de negócios.

Factores Ambientais - Cabo Verde situa-se numa zona de clima árido e semi-árido, que atravessa o continente africano. O clima é tropical seco sofrendo grande influência de três frentes; uma massa de ar que sopra de NE (húmida e fresca), outra massa de ar continental muito quente e seca que sopra de leste e atinge o país de Outubro a Junho, e uma terceira que provoca as chuvas entre Agosto a Outubro por ser demasiado húmida. Por essa razão existem duas estações: a das chuvas muito curta (de Agosto a Outubro) e a seca de Dezembro a Junho, sendo que os meses de Novembro e Julho são considerados meses de transição.¹⁰

Os solos cabo-verdianos são de origem basáltica e vulcânica, pouco profundos e bastante pedregosos, representando mais de metade da superfície do país. Os solos apresentam em geral uma tendência para a alcalinidade, um baixo teor de matéria orgânica e fraca capacidade de retenção de água, sendo contudo ricos em elementos minerais que se encontram bastante erodidos. O recurso terra foi desde sempre, a seguir ao recurso água, o factor mais limitante ao desenvolvimento da agricultura e da produção agrícola.

2.4. Análise da envolvente transaccional

As análises da envolvente transaccional foram formuladas a partir de diagnósticos *in situ* realizados nas Ilhas de Santo Antão, São Nicolau, S.Vicente e do Fogo. Constituem análises generalizadas das diferentes cadeias de valor que apresentaram indicadores que respondiam aos critérios de selecção. Importa porém, mencionar que optou-se pela generalização devido ao facto dos constrangimentos, oportunidades e possíveis estratégias de intervenção serem similares, sobretudo nos aspectos relacionados com os produtos e as funções ao longo da cadeia e processos.

Entretanto, é importante ressaltar que, constatamos que cada ilha possui uma realidade socioeconómica própria, o que sugere um cuidado redobrado na abordagem de implementação das estratégias sugeridas, sob risco de serem ineficazes e ou de provocar perturbações significativas para o funcionamento e desenvolvimento da cadeia.

Na cadeia de valor de hortícolas, observa-se de modo geral um quadro em que a exploração da terra está organizada em pequenas propriedades privadas. No que concerne ao perfil das unidades de negócio, observa-se que as mulheres dedicam-se a agricultura de sequeiro porque a terra para esse fim é mais acessível¹¹, porém de baixa produtividade. A agricultura de rendimento, normalmente realizada em regadios ou sob protecção (estufas) e ou de alta tecnologia (hidroponia), é na sua totalidade dominada pelo homens.

¹⁰ Dados extraídos da tese "IMPORTÂNCIA DA HORTICULTURA PARA A SEGURANÇA ALIMENTAR EM CABO VERDE" Universidade Técnica de Lisboa. Jose Henrique da Silva, 2009

¹¹ Segundo os vários agricultores entrevistados, a maior parte das terras nas quais a agricultura de sequeiro é praticada estão localizadas em encostas de serras, são de difícil acesso, baixa produtividade devido a escassez de água e, em regra não permitem grandes escalas. Resulta daí um desinteresse por parte dos homens em explorá-las, abrindo desse modo espaço para que as mulheres possam explorá-las.

Porém, na ilha de Fogo, observa-se a existência de um número considerável de mulheres chefe de família, e por essa via exploram e chefiam e explorações agrícolas. Em Santiago, observa-se que a nível do Poilão, também existem mulheres explorando terra por conta própria e com actividade económica significativa. Regra geral, essa posse é transmitida por via de herança. Este quadro difere em Santo Antão, em São Nicolau e em São Vicente, onde a mulheres tem menor acesso e controle sobre a terra.

Portanto, no campo da implementação das estratégias, é crítico que se observem cautelosamente as estruturas socioeconómicas de cada região, para que se não provocar rupturas sociais bruscas no processo de melhoria das cadeias de valor. Quadro idêntico e particular verifica-se na de processamento de carnes, que é essencialmente dominada pelo homens. Nesta para além de ser participante dominante, detém o acesso e o total controlo sobre os benefícios.

2.5. Análise transaccional por cadeia de valor

Para cada cadeia de valor foi elaborado um texto descritivo, observando aspectos de funcionamento, com particular destaque para questões ligadas ao fluxo de produção, caracterização dos produtos, distribuição e processos comerciais e, o consumo. De seguida esses elementos são ilustrados de forma gráfica em forma de fluxos, sendo possível identificar facilmente as etapas, subprocessos e a localização e posicionamento de homens e mulheres, termos de nível de concentração e de poder de decisão.

O símbolo de bloqueio na cadeia de valor indica a existência de barreiras e ou constrangimentos que impedem o desenvolvimento da cadeia ou a inclusão de mais indivíduos por via de geração de novos postos de trabalho. Já o símbolo de trabalho invisível ilustra o trabalho realizado por determinadas pessoas (sejam homens ou mulheres) mas que ao estar condicionado pelas relações de género ou de trabalho não são contabilizados, nem remunerados.

Por último, na análise de cada cadeia de valor são apresentadas duas tabelas, que constituem o resumo da situação. A primeira enfatiza as oportunidades, os constrangimentos e os desafios. A segunda, apresenta as opções estratégicas que podem ser implementadas para melhorar o desempenho das cadeias.

FACTORES DE PRODUÇÃO

Terra/ fertilidade dos solos - o país possui 443,589 ha dos quais apenas cerca de 11% das terras são, potencialmente aráveis. Destas, 95% vêm sendo ocupadas pela agricultura de sequeiro e os restantes 5% pela agricultura de regadio (WINRESOURCE,2010). Praticamente 70% dessas terras estão distribuídas por pequenas explorações com áreas que variam de 0.1 a 1 há . Apenas 11% do total da área cultivável está associada à explorações com mais de 2 há¹².

Irrigação por áreas de cultivo - estimasse que a área irrigada é de 2,732ha que representa 6.15% das terras de cultivo, havendo cerca de 7, 593 explorações em regime de regadio, o que representa uma superfície média de 0,5ha. O recurso a rega gota a gota aumentou de 350ha em 2004, para 800ha em 2010¹³.

Adubos/fertilizantes - o estrume é o principal insumo usado para aumentar o nível de produção na agricultura de sequeiro¹⁴. Este é normalmente transaccionados por produtores de gado, que na sua maioria são homens. As mulheres participam activamente na criação do gado “de lida doméstica” (suínos e bovinos) e na colecta do estrume. Entretanto, não participam na venda deste insumo, que é

¹² Winresources, 2010 , pag 3

¹³ INGRH-PAGIRE I, citado no relatório de elaboração do DRCPIII/2012-2016,MDR

¹⁴ Winresources, 2010, pag 51

uma actividade de geração de renda alternativa. Fertilizantes orgânicos e produtos fitossanitários estão a ser gradualmente introduzidos no cultivo de regadio acompanhando a evolução do crescimento do nível de produção agrícola.

Alfaias/ mecanização - devido a morfologia bastante acidentada dos terrenos, o uso de alfaias agrícolas e de equipamentos mecanizados é bastante reduzido. Das 6 empresas que comercializam insumos, apenas 4 comercializam igualmente instrumentos agrícolas como enxadas e ancinhos.

Serviços de extensão agrária -os serviços de extensão agrária estão orientados para a agricultura de regadio, que é maioritariamente dominada por homens tanto a nível de propriedade e negócios como em termos de empregos. Este cenário é contraproducente em termos económicos, pois a agricultura de sequeiro contribui para geração de uma importante base de sustentabilidade alimentar. Daí que, deveria receber mais atenção por parte dos serviços de extensão agrária. Este quadro revela uma clara barreira de acesso a recursos técnicos por parte das mulheres, se atendermos a que a agricultura de sequeiro é maioritariamente praticada nas explorações agrícolas chefiadas por mulheres.

Por outro lado, verifica-se um limitado conhecimento sobre a ocupação das pessoas envolvidas na agricultura de sequeiro nos períodos não activos. Tal conhecimento é de extrema importância para qualquer iniciativa de planeamento para os sectores, pois esse grupo constitui mão-de-obra com experiência, vocação e interesse pela agricultura.

PRODUÇÃO

A terra de um modo geral, e em particular com potencial para prática agrícola, é maioritariamente privada. A maior parte dos proprietários dessas terras não reside nas propriedades, daí que a cedem a título de empréstimo, arrendamento e ou de parcerias a indivíduos interessados em explorá-las.

Não há um cadastro actualizado das propriedades, porém os delegados do MDR das ilhas em estudo tem a percepção de que as terras são maioritariamente propriedade dos homens. As mulheres regra geral acabam por herdar a terra por via da família ou do marido.

No que compete ao uso efectivo da terra para a prática agrícola de regadio, verificasse existirem mais explorações agrícolas lideradas por homens em relação as que as são lideradas por mulheres¹⁵

Tabela 2- Desagregação da chefia de explorações agrícolas por sexo

CONCELHO	CHEFES DE EXPLORAÇÕES AGRICOLAS		
	HOMENS	MULHERES	% DE MULHERES CHEFES
S. Vicente	158	32	16.8
S. Nicolau	286	72	20.1
Tarrafal de Santiago	104	151	59.2
Órgãos	563	261	31.7
Santa Catarina de Santiago	978	391	28.6
Praia	201	158	44.0
S. Domingo	229	74	24.4
S. Miguel	315	223	41.4
Mosteiros	28	3	9.7
S. Felipe	80	33	29.2
Total	2942	1398	32.2

¹⁵ Vide base de dados do DGEPOG, 2010

Nas áreas em estudo observaram-se dois tipos de práticas agrícolas

Agricultura de sequeiro - É uma actividade que regra geral é desenvolvida na perspectiva familiar e, envolve contratação de mão obra em pequena escala e ocasionalmente, apenas para a fase da colheita. A mão-de-obra para esta actividade é maioritariamente composta por mulheres. É principalmente realizada em terraços localizados nas encostas das serras. As principais culturas são o milho e o feijão. Esta actividade que é dependente de condições climáticas (sobretudo de chuva) o que a torna irregular. Estende-se de Julho a Outubro, e as culturas mais comuns são o milho, feijões e de forma ligeira a mandioca.

No vale do Paul e da Garça em Santo Antão e, na Ilha do Fogo em geral, esta prática é maioritariamente realizada por mulheres, como actividade de subsistência complementar a dieta alimentar e, como possível fonte geração de rendimento adicional. A remuneração da mão-de-obra contratada varia de 500 a 800 escudos/dia¹⁶. Já em Santiago, mais concretamente no Poilão, tanto homens como mulheres estão activamente envolvidas na agricultura de sequeiro, porém, com enfoque para a demanda que o mercado de Santiago representa.

Agricultura de regadio – É praticada normalmente nas zonas planas e no leito dos vales, onde se localizam as terras mais férteis. Nesta actividade a principal cultura é a cana-de-açúcar¹⁷. Outras culturas são o tomate, a cebola, a batata, a couve, o repolho, a cenoura, a alface e, diversas frutas como banana e papaia, entre outras. Nesta área existe uma classe empresarial, composta maioritariamente por homens, sobretudo no Fogo, Santo Antão, São Nicolau e São Vicente, diferentemente de Santiago onde há uma significativa participação da mulheres como empreendedoras agrícolas, particularmente na zona da barragem do Poilão¹⁸.

De um modo geral, nas unidades de produção agrícola com enfoque empresarial há um maior número de homens empregues do que mulheres¹⁹. Em média, as unidades empregam entre 6 a 10 trabalhadores a tempo inteiro, dos quais ¼ são mulheres. A remuneração média dos homens é de 900 escudos/dia (S. Antão, Fogo e S. Nicolau), já em Santiago (Poilão) a média é de 1,000 escudos/dia. A remuneração média das mulheres pelos mesmos serviços é de 500 escudos/dia nas ilhas do norte, enquanto nas ilhas de Santiago e Fogo a média é de 600 escudos/dia²⁰. No que compete a actividades de gestão tanto intermédia como de topo das unidades de negócios, verifica-se que não há mulheres empregues nestas unidades.

Os homens ocupam funções intermédias de coordenação da produção em actividades com exigências técnicas (pulverização, gestão de sistemas de regas, entre outros). Percebe-se a partir das entrevistas que realizadas aos agricultores empreendedores, que a razão primária de se preferir o emprego das mulheres é o entendimento de que a tradicional divisão social do trabalho, imputa a mulheres múltiplas tarefas domésticas que limitam a sua participação na agricultura.

¹⁶ Não foi possível aferir se essa remuneração é diferenciada para homens e mulhereses

¹⁷ Winresources, 2010,pag 53

¹⁸ Vide base de dados do DGEPOG, 2010

¹⁹ Esta percepção resulta da análise do Censo Agrícola de 2004, do estudo de Caracterização do agronegócio em cabo verde e do cruzamento das entrevistas realizadas a produtores agrícolas.

²⁰ A profundidade do estudo não permitiu aferir outros indicadores relevantes como por exemplo a autonomia decisão das mulhereses sobre os rendimentos auferidos neste elo da cadeia, mas dados espelhados no PNIEG e no PMIEG do Paul, apontam que as mulheres não têm autonomia sobre seus rendimentos nos cenários em que os agregados familiares são liderado pelos homens.

2.5.1. CADEIA DE VALOR DE HORTÍCULAS E FRUTAS

PÓS-COLHEITA

Nesta etapa não se observa qualquer actividade significativa tanto a nível de conservação, como a nível pré-processamento dos produtos. Essa situação propicia a perda de grandes quantidades de produtos agrícolas mesmo antes que estes cheguem aos centros de comercialização.

O governo de Cabo Verde tem em curso um projecto de instalação de centros de pós-colheita, visando por um lado oferecer soluções de conservação dos produtos, e por outro lado, estimular o fluxo de mercadorias entre centros produtivos e centros de consumo. Existe neste momento um centro instalado em Santo Antão, porém não está operacional. Está igualmente em curso a construção de um centro em São Filipe, no Fogo.

COMERCIALIZAÇÃO

Através de intermediários -Os agricultores vendem directamente para os intermediários (rabidantes). Percebe-se que a maior parte dos intermediários está sediada nas áreas de mercado de destino, e deslocam-se as áreas de cultivo apenas para adquirirem os produtos. Portanto, a sua maioria é população residente em áreas urbanas. O grupo de rabidantes é maioritariamente composto por mulheres, que normalmente compram e revendem pequenas quantidades e, onde consequentemente se geram lucros em escala. Já os homens participam nesta actividade focalizados para transaccionar grandes quantidades de produtos. Entendesse que a mobilidade das mulheres entanto que intermediária nesta actividade de negócios, está associada a uma maior abertura sociocultural nas zonas urbanas²¹.

O poder negocial dos intermediários é alto, em grande medida pelo facto de os agricultores não possuírem um serviço de informação sobre os mercados, mas também pelo facto das vendas serem realizadas individualmente, o que permite que o intermediário tenha um poder negocial alto, pressionando de certo ao produtor na fixação dos preços. Nesta prática, segundo alguns agricultores entrevistados, a vantagem é que se tem um fluxo de caixa diário, que permite cobrir necessidades imediaas do negócio. Não se aferiram as margens de lucro que os intermediários ganham, mas entende-se que seus ganhos são bem altos uma vez que tem um poder negocial superior ao do produtor.

Venda directa para mercados/Consumidores organizacionais -os agricultores celebram contratos informais de fornecimento com empresas (hotéis, míni - mercados, entre outros) e, com intermediários que realizam compras a grosso para posterior distribuição para unidades de consumo organizacionais. Neste tipo de comercialização estão envolvidas poucas unidades empresariais de produção agrícola, em face ao reduzido número de consumidores organizacionais²².

²¹ Observa-se uma evolução (ainda que lenta) das relações sociais no meio urbano, caracterizada por uma maior aceitação de que as mulheres podem e devem ter uma maior mobilidade tanto de circulação, bem como de participação em actividade económicas e produtivas. Segundo algumas entrevistadas, esse evolução no meio urbano resulta em grande medida da influencia das experiencias colhidas na diáspora, que uma vez trazidas para o país acabam por ser incorporadas no quotidiano.

²² Consumidores organizacionais corresponde ao conjunto de empresas, instituições publicas, ou seja de entidades que não indivíduos.

O poder negocial dos agricultores é mais elevado do que na venda na própria unidade de produção. Normalmente o produtor organiza toda a logística de transporte, incluindo a entrega do produto ao comprador. Os pagamentos efectuam-se, regra geral em 30 dias, mas o prazo não constitui um constrangimento para os agricultores dado a escala e regularidade dos negócios.

O sistema transporte marítimo entre as várias ilhas, e sobretudo entre os centros produtivos e os de consumo, é moroso e a sua frequência é muito baixa para uma eficiente realização de negócios (sobretudo entre o norte e o sul país). Por essa razão, alguns produtores empresariais usam o transporte aéreo, que é oneroso e, nem sempre possibilita o envio de quantidades desejadas, porém é mais regular.

PROCESSAMENTO

De um modo geral, a actividade de processamento de produtos agrícolas é incipiente²³. Verifica-se um processamento de frutas para a produção de compotas, doces e licores.

Na actividade de produção de doces e compotas há uma participação maioritária de mulheres, resultante da percepção social de que esta é uma actividade meramente associada ao leque de actividades domésticas. Grande parte do processamento é realizada a título individual, havendo uma média de 1 a 2 postos de trabalho gerados, sempre preferencialmente para mulheres. Há registo de associações de produção igualmente compostas por mulheres. Existem algumas unidades semi-indústrias como a de Chã das Caldeiras e a Docel em Paul (esta recentemente encerrada, por motivos ligados a deficiente gestão).

A produção de licores é uma actividade que envolve maioritariamente homens (os homens actuam de forma exclusiva na produção do grogue). Os processos não são padronizados e tão pouco seguem princípios de segurança alimentar, tipo HACCP ou ISO 22000. A maior participação de homens na cadeia de valor de confecção de licores, resulta de estereótipos socioculturais, entre eles, o alegado facto de que a produção que envolva a mulheres, não atinge a qualidade mínima desejável. Esta percepção é totalmente infundada, entretanto, está socialmente enraizada por longos anos.

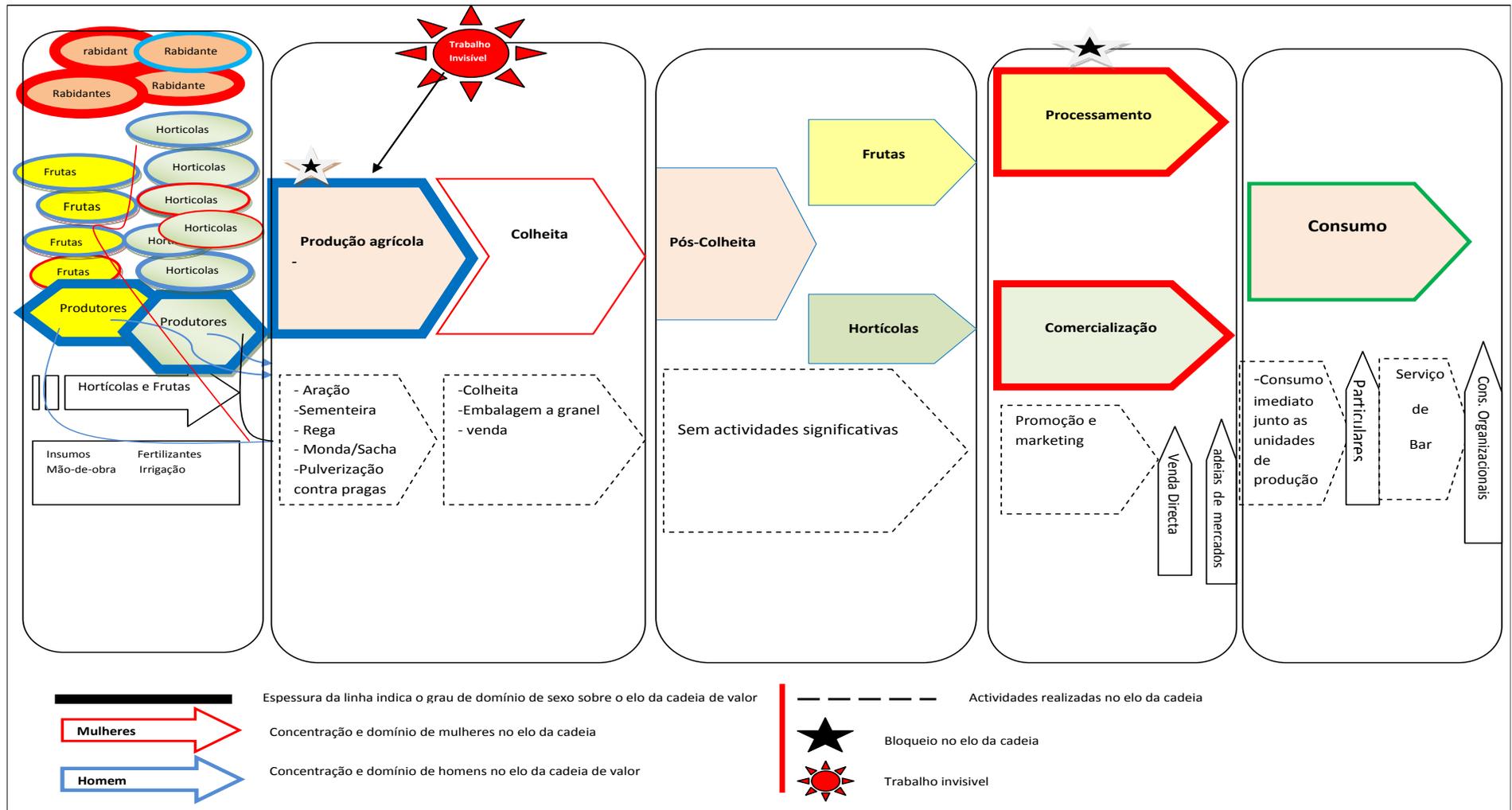
CONSUMO

Consumidores Individuais - Este segmento de compras é composto maioritariamente por mulheres, tanto a nível de operações de compra, porém, sem poder de tomada de decisão sobre as mesmas, cabendo essa função aos esposos. Entretanto, o seu poder negocial em relação aos comerciantes é médio-baixo, pois a rede de oferta não é alargada.

Compradores organizacionais - Vários intervenientes envolvidos na cadeia referiram existir a empresa EMICELA que realiza o fornecimento de produtos alimentícios a grande parte dos grupos hoteleiros. O facto de ser um comprador grossista, coloca-o numa posição de poder negocial superior aos fornecedores. Da percepção dos entrevistados, os negociadores e decisores dessa empresa são maioritariamente homens.

²³ Vide Winresources, 2010, pag 65

Figura 1 Cadeia de Valor de Hortícolas e Frutas



Fonte 3 Análise dos autores

Tabela 3 Análise Situacional da Cadeia de Hortícolas e Frutas

CONSTRAGIMENTOS			IMPACTO DOS CONSTRAGIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DA CADEIA
GERAIS (A)	BASEADOS NO GÉNERO (B)		(A+B)
	DIMENSÃO EM ANÁLISE	ASPECTOS CRÍTICOS	
<p>--A terra cultivável está partilhada em pequenas propriedades, o que gera fraca coordenação do sistema produtivo;</p> <p>- A quantidade de água disponível para irrigação limita o desenvolvimento da agricultura regular;</p> <p>-Uso de variedades/sementes de baixo rendimento/ fraco diferencial competitivo nos mercados internacionais;</p> <p>- Reduzida disponibilidade de adubos e fertilizantes;</p> <p>- O estrume, não existe em quantidades que respondam a demanda;</p> <p>-Serviços de extensão agrária não abrangem a escala nacional;</p> <p>-Falta de inspeção da produção e do processamento de alimentos;</p> <p>-Inexistência de certificação HACCP;</p> <p>- Precariedade das relações laboral e consequente falta de previdência social;</p>	Responsabilidades/ divisão social do trabalho	<p>-Trabalho reprodutivo- as mulheres realizam a maior parte das actividades reprodutivas²⁴.</p> <p>-Trabalho produtivo - na agricultura de <i>sequeiro</i> as mulheres participam e gerem todo o processo produtivo. Na agricultura de <i>regadio</i>, os homens participam maioritariamente no cultivo. Já as mulheres participam na monda e na colheita. <u>No pós-colheita-</u>, a responsabilidade de selecção e embalagem dos produtos cabe a mulheres²⁵.- <u>Na comercialização</u> observa-se que a maior parte das mulheres está envolvida em transacções de pequeno e médio porte, enquanto os homens ocupam-se da gestão de grandes negócios;</p>	<p>-Fraco aproveitamento do potencial contributo das mulheres nas actividades produtivas;</p> <p>-A sobrecarga de actividades que recai sobre as mulheres reduz o tempo de descanso, provoca fadiga e conseqüente baixa produtividade;</p> <p>- Trabalho invisível por parte das mulheres;</p> <p>Este quadro, constringe as mulheres de desenvolverem actividades agrícolas, de processamento e de comercialização por si geridas, quer seja por limitação de acesso a financiamento, assim como de acesso ao factor de produção terra, bem como por falta de serviços de apoio aos negócios;</p> <p>- Os constrangimentos gerais fazem com que a produção seja irregular e sem escala.</p> <p>- Este cenário perpetua o posicionamento das mulheres ao longo da cadeia no que compete a baixa geração de rendimentos. Perpetua igualmente o nível de pobreza à que a mulheres rurais está sometida.</p> <p>- A situação propicia a tomada de decisões sobre investimentos ou despesas, lideradas apenas pelos homens, que muitas vezes não levam em linha de conta as reais e mais prementes necessidades tanto do negócio, como do lar.</p>
	Acesso a recursos	<p>A propriedade e/ou posse da terra por arrendamento é atribuída maioritariamente aos homens, como consequência da tradicional percepção de que as mulheres possuem menos competências para gerir os recursos da família. Consequentemente, <u>as mulheres enfrentam limitação no acesso a recursos financeiros</u>. Não existem serviços de desenvolvimento de negócios com enfoque para a promoção do empreendedorismo feminino.</p>	
	Benefícios	<p>As mulheres regra geral, por não possuírem a propriedade da terra e/ou o acesso para arrendar, ficam à margem de colher benefícios directos que a terra pode gerar, quer seja por exploração directa ou pelo arrendamento. <u>Na agricultura de regadio</u> é frequente os homens auferirem em todos escalões uma remuneração superior às mulheres, por trabalho similar realizado.</p>	
	Controle sobre os benefícios	<p>- Os rendimentos gerados pelos factores de produção são quase exclusivamente controlados pelos homens. Mesmo nos casos em que a mulheres tem a propriedade da terra e tem esposo, o controle e o poder de decisão é atribuído aos homens. As mulheres apenas controlam de forma autónoma os benefícios por si gerados quando do ponto de vista civil são solteiras ou viúvas.</p>	

Fonte 4 Análise dos autores

²⁴ Os homens em geral ocupam-se de actividades como realização de compras envolvendo grandes valores, reparação e/ ou construção de habitação própria. Esta é uma percepção generalizada, a partir do PMIEG de Paul e das entrevistas realizadas a diferentes intervenientes da cadeia nas ilhas de Fogo, S.Vicente, S.Nicolau, S.Antao e Santiago

²⁵ Regra geral os homens entendem que esta actividade é apenas extensão da colheita, para além de ser de baixa remuneração, daí a razão da sua não participação.

Tabela 4 Estratégia de intervenção

ESTRATÉGIA DE INTERVENÇÃO	OBJECTIVO	ACCOES DE INTERVENCAO PROPOSTAS	RESULTADO
<p>-Organização/preparação para a mudança:</p> <p>- <i>Capacitação das mulheres em matéria (empreendedorismo e gestão de negócio)</i></p> <p>- <i>Sensibilização dos homens para entender a importância da participação das mulheres em actividades reprodutivas</i></p> <p>- <i>Acção colectiva em grupos organizados de mulheres (cooperativas ou associações)</i></p>	<p>Desenvolvimento de projectos que tenham como vertente a promoção do acesso das mulheres a diferentes factores de produção e recursos, e a sua participação no sector de produção agrícola como empreendedora de negócios</p>	<p>- Acções de sensibilização do homens, através de formações para que entenda a importância da melhoria da participação e posicionamento desenvolvimento de projectos que tenham como vertente a promoção do acesso da mulheres a diferentes factores de produção e recursos, e a sua participação no sectores de produção agrícola e de processamento como empreendedora de negócios</p>	<p>- Removidas as barreiras e percepções da sociedade em relação ao acesso, posse e controle da terra por parte das mulheres;</p> <p>- Aumentada a produtividade e diversificação da produção agrícola</p> <p>- Reduzida a taxa de desemprego nas zonas rurais, por via de criação de mais emprego;</p> <p>- Melhorada a condição económico-social dos lares, por via de aumento da renda familiar;</p>

Fonte 5 Análise dos autores

2.5.2. CADEIA DE VALOR DE DOCES

MATÉRIA - PRIMA

Em geral, as principais frutas cultivadas com regularidade ao longo ano são: papaia e banana. Entretanto, há a registar uma significativa produção de manga e uva, e em pequena escala, verifica-se ainda a ocorrência de produção de tamarindo e romã.

PREPARAÇÃO DA FRUTA

A preparação da fruta envolve basicamente actividades de lavagem, descasque e corte da fruta em pedaços para posterior processamento. Portanto, os principais custos estão associados ao consumo de água e a mão-de-obra empregue. Esta actividade ocorre nas unidades processadoras de doces, que de modo geral são micro negócios informais, maioritariamente desenvolvidos e geridos por mulheres e, desenvolvidos em suas residências. São negócios de cariz familiares e, normalmente constituem uma actividade de geração de rendimento complementar, pois a maior parte das empreendedoras tem alguma actividade central de geração de rendimentos.

Dada a ocupação da maior parte das empreendedoras em outras actividades produtivas, nos casos em que a demanda pelo produto final (doces) é elevada, geralmente contratasse mão-de-obra adicional para esta etapa da cadeia. Contratassem unicamente mulheres, devido a percepção de que actividades ligadas a confecção de alimentos e ou, de transformação dos mesmos são inerentes às mulheres. Face o carácter informal dos negócios, em geral a força laboral não possui contratos de trabalho formais. Auferem em geral entre 500 a 800 escudos/dia por períodos entre 2 a 5 dias de trabalho. Observa-se algum trabalho invisível realizado por jovens da família (geralmente do sexo feminino), que em muitos casos faz com se dispense a contratação de mão de-obra.

PRODUÇÃO DA POLPA

Esta etapa da cadeia de valor compreende basicamente a cozedura da fruta para efeitos de obtenção da polpa em pasta. Os custos associados a esta actividade incluem gás de cozinha e mão-de-obra. Geralmente este processo é realizado pela empreendedora do negócio, pois o conhecimento e controle dos pontos críticos de processamento são de domínio exclusivo da mesma.

PROCESSAMENTO

Do processamento da polpa resultam três produtos: geleias e compotas. O processamento da polpa comporta micro processos específicos para que se alcance cada um dos produtos acima mencionados. Para além disso, são adicionados alguns condimentos para a caracterização do paladar²⁶. A pasta final é embalada em dois tipos de vasilhames: (1) recipientes plásticos descartáveis geralmente novos, comprados localmente. Porém, os consumidores não têm uma apreciação positiva de este tipo de vasilhame, pelo facto de ter uma tampa frágil, que muitas vezes não sela de forma segura; (2) recipientes plásticos e de vidro de diversos produtos alimentares, reciclados. Têm a vantagem de ter tampas com fechos de rosca, o que as torna mais seguras.

Cada unidade produtora possui uma marca própria que às faz distinguir da concorrência. Nesta etapa observa-se unicamente a participação de mulheres.

COMERCIALIZAÇÃO

Nesta cadeia de valor, as produtoras de geleias e compotas colocam directamente os seus produtos no mercado. A comercialização é realizada em dois pontos: (1) junto as unidades de produção e; (2) em míni/supermercados. O poder negocial das produtoras de doces em ambos pontos de venda é considerado baixo, devido a concorrência com produtos importados. De um modo geral, tanto junto as unidades produtoras, como nos supermercados, observam-se uma maior participação de mulheres. Observa-se ainda, a ocorrência de trabalho invisível por parte dos homens (geralmente dos esposos) que muitas vezes ocupam-se de realizar as negociações com clientes organizacionais e de realizar a respectiva cobrança, sem que sejam remunerados directamente por essa actividade.

CONSUMO

Consumidores Individuais – geralmente realizam a compra para consumo caseiro ou para oferta a familiares residindo dentro do país ou de visita ao país; O seu poder negocial junto as produtoras é ligeiramente alto devido ao facto de haver uma elevada oferta e concorrência. No meio rural a tomada de decisão de compra neste segmento é realizada pelos homens, porém a escolha do produto no acto de compra é de total responsabilidade das mulheres. No meio urbano, há uma tendência mais equilibrada na tomada de decisões sobre as aquisições a realização para o lar, entretanto, há a registar que ainda há um forte domínio dos homens na tomada de decisão.

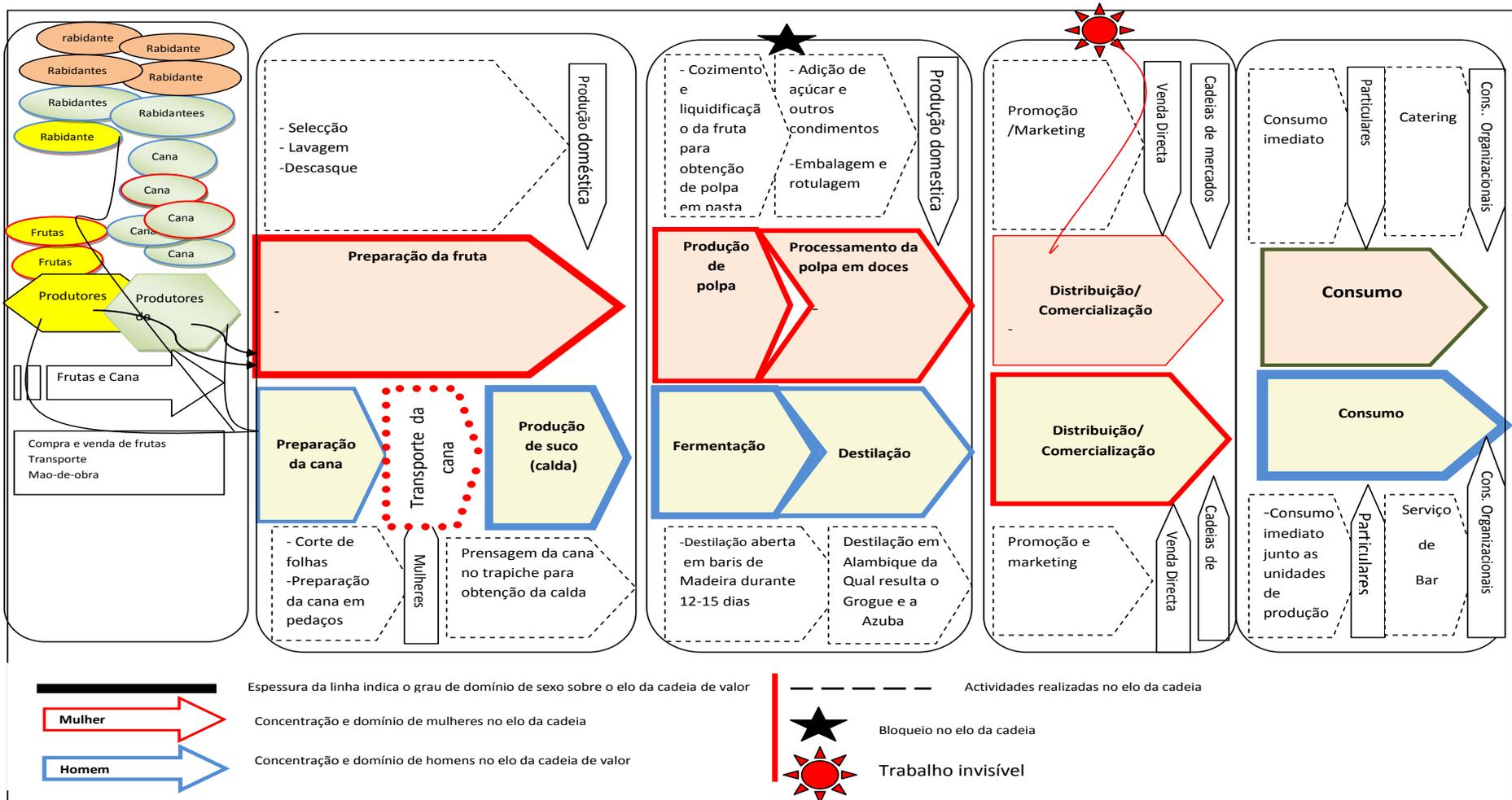
Caixa 2 Depoimento sobre a influencia dos homens nos processos decisórios nos negócios geridos por mulheres no meio urbano

“... O negócio de produção e comercialização de doces (compotas e geleias) é integralmente meu. Giro pessoalmente todos processos produtivos...o meu marido ajuda com os processos comerciais de distribuição e cobranças, mas conto sempre com ele para a orientação geral do negócio...” Sónia Delgado, Praia, Santiago (entrevista realizada no dia 26/09/2012)

Consumidores organizacionais – Normalmente este grupo de consumidores inclui hotéis nacionais, restaurantes, pastelarias e serviços de catering. O poder negocial é alto devido ao volume de compras por estes realizadas numa base rotineira, aliado ao facto de haver uma larga oferta destes produtos no mercado nacional, tanto de proveniência local como importados. O processo de compras organizacionais normalmente está sob controlo dos proprietários e ou gestores dos negócios, que na sua maior parte são homens.

²⁶ Definição de um determinado paladar.

Figura 2- Esquema da cadeia de valor de doces e licores



Fonte 6- Análise dos autores

Tabela 5 Análise situacional das cadeias de doces

CONSTRAGIMENTOS			IMPACTO DOS CONSTRAGIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DA CADEIA
GERAIS (A)	BASEADOS NO GÉNERO (B)		(A+B)
	DIMENSÃO EM ANÁLISE	ASPECTOS CRÍTICOS	
<p>- Sazonalidade da oferta de frutas</p> <p>- Exiguidade de embalagens adequadas;</p> <p>- Tecnologia e equipamentos de processamento de polpas não existentes no mercado local;</p> <p>- Produtos não padronizados;</p> <p>- Inexistência de serviços laboratoriais para certificação dos produtos;</p> <p>-Frágil estrutura de gestão das unidades de negócios;</p> <p>- Estratégias de marketing sem orientação para responder a demanda;</p>	Responsabilidades/ Divisão social do trabalho	<p>Trabalho reprodutivo: Nas áreas – Periurbanas cabe a mulheres a execução de quase todo trabalho reprodutivo a nível familiar. Os homens envolvem-se apenas naquelas actividades que pela tradicional divisão social do trabalho lhe são atribuídas²⁷. Nas áreas urbanas, existe tendência para um maior envolvimento dos homens em parte do trabalho reprodutivo familiar²⁸, como consequência do dinamismo do meio social.</p> <p>Trabalho produtivo - nesta cadeia observa-se em toda sua extensão a predominância das mulheres na realização das actividades. Os homens participam muito pouco, e realiza actividades de gestão, negociação e gestão de contratos. Porém, grande parte desse trabalho é realizado de forma invisível. Em algumas actividades participam igualmente de forma invisíveis menores pertencentes a família.</p>	<p>-O peso das responsabilidades reprodutivas que recai sobre as mulheres, limita o tempo que se poderia dedicar a actividades produtivas na cadeia de valor;</p> <p>-A participação homens na cadeia de forma invisível retraem o desenvolvimento da cadeia;</p> <p>- A estrutura social em reacção a posse de bens/propriedades constrange o acesso a financiamento por parte das mulheres. Por essa via, limita o surgimento de novas iniciativas de negócio, e a consequente geração de empregos;</p> <p>-A inexistência de serviços de desenvolvimento de Negócios com enfoque para as mulheres contribuem para a manutenção dos constrangimentos que bloqueiam a participação activa das mulheres na cadeia de valor;</p> <p>- A estrutura social, conduz a que as mulheres tenham um baixo nível de autoconfiança na gestão dos negócios, acabando por a conferir aos homens.</p> <p>- A sazonalidade da oferta de frutas, aliada a falta de condições de conservação a longo prazo, constrange a oferta regular dos produtos ao mercado;</p> <p>- A frágil estrutura de gestão, impede que a cadeia flua e se desenvolva;</p> <p>- A indisponibilidade de serviços laboratoriais, aliado a falta de padronização das receitas, concorre para que os produtos não tenham uniformidade e, a sua qualidade seja duvidosa</p>
	Benefícios	<p>Financeiros em geral a mulheres nesta cadeia auferem rendimentos justos²⁹ pelo trabalho realizado. Entretanto, nos casos em que os homens participam na gestão, sempre auferem rendimentos superiores às mulheres³⁰. O fluxo comercial nesta cadeia é lento e irregular³¹. O trabalho invisível é dos homens, em particular nas unidades de negócio familiares.</p> <p>Não financeiros-- As mulheres nesta cadeia gozam de visibilidade e credibilidade, entretanto, pouco se verifica em termos de networks. Os homens, pouco ganham em termos de benefícios não financeiros.</p>	
	Controle sobre os benefícios	<p>Nas zonas rurais e periurbanas, os homens exercem o controlo total sobre os benefícios gerados. Isso justifica-se pela estrutura social no meio não urbano³².</p> <p>Nas zonas urbanas, percebe-se que as mulheres possuem maior autonomia, e participam na tomada de decisão sobre o uso dos rendimentos gerados. Porém, ainda assim, a sua influência é insuficiente para orientar as decisões.</p>	

Fonte 7 -Análise dos autores

²⁷ Reparações e concertos, construção,

²⁸ Assistência as crianças na educação escolar, compras quotidianas, pagamento de factures de serviços, entre outras.

²⁹ Cada interveniente discute e acorda o salário em função das actividades a realizar, quer seja a nível das associações ou de negócios particulares.

³⁰ Em algumas regiões, às mulheres declinam o direito e privilegio de ocupar as funções de gestão, preferindo que seja os homens a realiza-las, mesmo quando toda actividade ao longo da cadeia é maioritariamente desenvolvida pelas mulheres. Este cenário ocorre principalmente nas unidades de negócio de carácter associativo.

³¹ Esse cenário condiciona a regularidade dos rendimentos na cadeia, tanto para os assalariados, como os empreendedores.

³² Das entrevistas realizadas a mulheres envolvidas em actividades produtivas como produção de doces, queijos e até mesmo na agricultura, todas afirmaram que a estrutura social estabelecida no meio rural imputa aos homens a gestão dos recursos financeiros da família. Nesse sentido, o poder decisório atribuído aos homens resulta do facto de que durante anos apenas os homens geravam rendimentos financeiros para a família, e por essa via lhe era atribuído o poder decisório sobre o seu rendimento. Actualmente a mulher vai ganhando espaço para exercer actividades geradoras de rendimento, todavia, a estrutura social estabelecida a impele a ter que contribuir para o fundo familiar e, por essa via deixar que os homens tomem as decisões.

Tabela 6- Estratégias de intervenção

ESTRATÉGIA DE INTERVENÇÃO	OBJECTIVO	ACCOES DE INTERVENCAO PROPOSTAS	RESULTADO
<p>1- Normalização, certificação e <i>branding</i></p> <p>Descrição da composição do produto, embalagem, etiqueta e marca, focalizados para realçar uma cadeia cujos produtos são de origem orgânica, e que envolve um grupo alvo marginalizado nas actividades económicas - a mulheres;</p> <p>3. Organização/ preparação para a mudança:</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Capacitação dos homens; • - Sensibilização dos homens e das mulheres; 	<p>Melhorar a qualidade dos produtos, por via de uma melhor estruturação das funções ao longo da cadeia;</p> <p>Aumentar as vendas e o mercado através e de implementação de estratégias de marketing adequadas.</p>	<p>- Capacitação das unidades de negócio existentes em matérias ligadas a empreendedorismo com enfoque para as mulheres, organização e gestão de negócios;</p> <p>- Suporte para a concepção de uma marca e rótulos que distingam claramente quem é o produtor, procurando enaltecer o movimento de mulheres nesta actividade produtiva;</p> <p>- Promover a padronização e certificação da cadeia de doces;</p>	<p>- Melhorada a qualidade e o nível de confiança em relação a segurança alimentar dos produtos da cadeia.</p> <p>Aumentado o volume de negócios na cadeia de doces no mercado nacional e no mercado internacional, com enfoque para a diáspora.</p> <p>- Reformuladas as funções na caeia de valor, de foram a que as mulheres possam participar a tempo integral e activamente na cadeia de valor, colhendo benefícios e exercendo controlo sobre os mesmos</p> <p>- Melhorado o rendimento familiar e por conseguinte reduzido o nível de pobreza.</p>

Fonte 8- Análise dos autores

Tabela 7 - Análise situacional da cadeia de licores

GERAIS (A)		CONSTRAGIMENTOS		IMPACTO DOS CONSTRAGIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DA CADEIA
		BASEADOS NO GÉNERO (B)		(A+B)
		DIMENSÃO O EM ANÁLISE	ASPECTOS CRÍTICOS	
<p>- Sazonalidade da cana sacarina</p> <p>- Exiguidade de recursos energéticos suficiente para o processo de fermentação;</p> <p>- Difícil acesso a tecnologia moderna para destilação consentânea com os princípios de segurança alimentar;</p> <p>- Deficiente inspeção do processo e do produto final</p> <p>- Fraca disponibilidade de embalagens no mercado local</p>		<p>Responsabilidades/ Divisão social do trabalho</p>	<p>Trabalho reprodutivo Nas etapas compreendidas entre a produção da cana até ao processamento observa-se uma estrutura de divisão de trabalho tradicional, na qual todas as responsabilidades com o trabalho reprodutivo são atribuídas as mulheres, exceptuando as que pela mesma estrutura social, não são permissíveis que a mulheres as realize, alegadamente por falta de competência.</p> <p>Trabalho produtivo – <i>Preparação da cana sacarina</i> O cultivo e colheita da cana regra geral é uma actividade realizada pelos homens.³³ <i>O transporte da cana</i> entre as áreas de produção e os trapiches é realizado maioritariamente pelas mulheres, que é considerada uma actividade de menor valor³⁴. <i>Produção do suco /Calda</i>- é exclusivamente realizada pelos homens. A actividade é realizada no trapiche, local onde tradicionalmente apenas os homens podem trabalhar. <i>Fermentação e destilação</i> - Apenas os homens participam nesta etapa. <i>Comercialização</i> - Os licores produzidos em destilarias industriais vão directamente para o circuito de venda formal. Essa classe de produtores é predominantemente composta por homens. A produção de licores do tipo familiar é comercializada maioritariamente pelas mulheres³⁵.</p>	<p>-Os estereótipos socioculturais segundo os quais as mulheres não podem participar na produção do grogue porque o produto final fica sem a qualidade desejada, limita o acesso ao emprego e conseqüente geração de rendimentos por parte das mulheres;</p> <p>-A participação das mulheres na actividade de transporte da cana, por sinal actividade onde não ocorre agregação de valor, perpetua a baixa geração de rendimentos por parte das mulheres;</p> <p>- A exiguidade de recursos energéticos, conduz a utilização de energia não convencional, que afecta a qualidade do produto e até a saúde humana;</p> <p>- A deficiente inspeção do processo e do produto final, afecta negativamente a imagem/ visibilidade do produto, criando uma percepção generalizada de que o produto é nocivo a saúde, o que afecta a comercialização</p>

³³ A produção de cana ocorre normalmente em pequenas unidades agrícolas, que dada a natureza da estrutura social, emprega mais homens do que mulheres.

³⁴ Tanto do ponto vista social assim como de rendimentos, pois pagasse menos comparativamente às actividades de produção ou a transformação.

³⁵ É no circuito informal onde se comercializa a maior parte dos licores, daí considerar-se haver mais mulheres do que homens a realizarem a comercialização.

GERAIS (A)		CONSTRAGIMENTOS		IMPACTO DOS CONSTRAGIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DA CADEIA
		BASEADOS NO GÉNERO (B)		(A+B)
		DIMENSÃO O EM ANÁLISE	ASPECTOS CRÍTICOS	
		Acesso a recursos	<p><u>Financiamento</u> – Esta é uma cadeia essencialmente dominada pelos homens. Ainda assim, o acesso a financiamento é condicionado pelo facto de ser uma actividade não estruturada, e que apresenta riscos elevados, sobretudo devido a reduzida competência de gestão³⁶. As mulheres envolvidas no processo de produção de licores como empreendedora, normalmente é viúva, separada/divorciada, o que lhe confere maior autonomia no acesso ao financiamento³⁷.</p> <p><u>Conhecimento técnico e tecnologia- Serviços de desenvolvimento de negócios</u> – Tanto o homens como a mulheres enfrentam dilema de falta de tecnologias modernas que possibilitem processar de forma mais limpa e eficiente, tendo em conta as limitações energéticas. <u>Serviços de Desenvolvimento de negócios</u> a oferta destes serviços é generalizada, consequentemente muitas vezes não atende as reais necessidades de género³⁸ nesta cadeia.</p>	
		Benefícios	<p><u>Financeiros</u> – ao longo desta cadeia de valor, observa-se que os homens auferem mais ganhos do que mulheres, pelo facto de actuar nas etapas que geram maior valor agregado. <u>Não Financeiros</u>- Os homens realiza ganhos de visibilidade e networking, enquanto as mulheres ganhos de credibilidade pelo reconhecimento da sua capacidade de gestão³⁹.</p>	
		Controle sobre os benefícios	<p>O centro desta cadeia está localizado nas áreas rurais, onde se observa uma total domínio sobre os benefícios gerados tanto por si, como pelas mulheres. Mesmo na actividade de comercialização, onde parte ocorre nos centros urbanos, observa-se um ascendente domínio dos homens na esfera de tomada de decisões.</p>	

Fonte 9- Análise dos autores

³⁶ Esta percepção é muitas vezes associada ao facto de o homens socialmente e tradicionalmente ser o principal consumidor dos produtos, facto que associado ao carácter informal do circuito de comercialização constitui um elevado grau de risco.

³⁷ Nesta condição, a mulheres em regra é detentora de trapiches e de propriedades, que a conferem capacidade negocial junto as instituições financeiras. Outro aspecto que favorece as mulheres é a percepção generalizada de que a mulheres quando actua na liderança de negócios, reembolsa os créditos dentro dos prazos acordados.

³⁸ Se por um lado os serviços de desenvolvimento de negócios não estão formatados para apoiar a mulheres a estruturar negócios nesta cadeia, tendo em conta as barreiras que esta enfrenta, por outro lado, esses serviços não tem a formatação para estimular e suportar o empreendedorismo masculino na cadeia.

³⁹ Particularmente junto as instituições financeiras.

Tabela 8- Estratégias de intervenção

ESTRATÉGIA DE INTERVENÇÃO	OBJECTIVO	ACCOES DE INTERVENCAO PROPOSTAS	RESULTADO
<p>-Organização/</p> <p>Preparação para a mudança:</p> <p>- Capacitação das mulheres;</p> <p>- Sensibilização dos homens;</p> <p>-</p>	<p>Aumentar o nível de actividade económica na cadeia de valor de licores, por via do aumento da quantidade e qualidade dos produtos, por via de padronização e certificação dos produtos;</p> <p>Reduzir o nível de pobreza que afecta a mulheres nas zonas rurais, por via de sua participação em etapas da cadeia de valor dos licores onde são gerados maiores rendimentos e, conseqüente apropriação do controlo sobre os benefícios por si gerados;</p>	<p>- Sensibilização a ARFA e as autoridades de saúde para que agendem como prioridade urgente a padronização de certificação dos licores, quer seja pelo facto de contribuir para maior segurança alimentar internamente, ou mesmo para garantir a competitividade dos produtos em mercados internacionais.</p> <p>Divulgação da lei sobre violência baseada no género a escala nacional, com particular orientação para explicação da relação ente a violência, a limitação de mobilidade e a melhoria da qualidade de vida do agregado familiar, como resultado da diversificação e e aumento dos rendimentos, com o envolvimento da mulheres em actividades produtivas quer seja dentro ou fora do espaço doméstico.</p> <p>-</p>	<p>- Aumentado o nível de volumes de negócios gerados na cadeia de valor, como consequência da visibilidade, credibilidade e confiança em relação aos licores Cabo Verdianos no mercado nacional e internacional, resultantes da sua certificação.</p> <p>Removidas as barreiras e percepções da sociedade em relação a patinação das mulheres na actividade de produção de licores;</p> <p>- Reduzida a taxa de desemprego nas zonas rurais, por via de criação de mais emprego;</p> <p>-Melhorada a condição económico-social dos lares, por via de aumento da renda familiar;</p>

Fonte 10- Análise dos autores

2.5.3. CADEIA DE VALOR DE QUEIJOS

CRIAÇÃO DE GADO

O gado **caprino** é maioritariamente criado para fins de produção de leite. O efectivo de gado é estimado em 174,782 animais. A exploração é feita de forma familiar em pequena escala, havendo registo de algumas unidades industriais que fazem a exploração de forma extensiva. Devido a escassez de pastos, esta actividade requer muitas vezes que se faça deslocar o gado a grandes distancias. Nesta actividade é visível maior participação homens na lida do que mulheres. Este cenário é atribuído ao facto das mulheres estarem sujeitas a limitação de mobilidade, devido a razões socioculturais.

A escassez de pastos condiciona a criação de **bovinos**, sendo que o efectivo estimado é de apenas 22,602 animais. A exploração é essencialmente familiar mas, assim como no que sucede com os caprinos, existem pequenas unidades industriais que fazem a criação deste tipo de gado. A actividade combina a produção de leite e a produção de carne para consumo (principal orientação de mercado). O condicionalismo dos pastos conduz a que a lida do gado seja confinada a currais, sendo que a alimentação essencialmente a base de rações. Devido a proximidade do gado às áreas de residência, a lida é feita essencialmente por mulheres.

Regra geral os homens possuem o controlo e o poder de decisão em relação ao gado (venda, abate, etc.) e, determinam o uso ou aplicação dos rendimentos provenientes da venda tanto do leite como da carne. O gado pertencendo a família é considerado um bem sob controlo e domínio dos homens, exceptuando os casos onde as mulheres são chefes de família. Ainda assim, nesses casos o poder negocial das mulheres nos mercados de gado e derivados é inferior ao dos homens, que dominam o sector por completo.

A nível de gestão das unidades industriais, as mulheres tem uma participação quase nula, pelo que este é um segmento dominado na íntegra por homens.

Produtores de rações: Existem dois grupos a nível local (Santiago) os quais distribuem para as restantes ilhas do arquipélago. Porém, os custos de transporte encarecem o preço do produto junto ao produtor e, conseqüentemente toda a cadeia produtiva. Estas unidades industriais são maioritariamente investimentos privados cabo-verdianos. É uma indústria urbana, emprega mais homens do que mulheres, e na gestão de topo observa-se uma total ausência de mulheres.

Produtos e serviços veterinários: existem 2 empresas vocacionadas para a venda de medicamentos e acessórios de veterinária. Os serviços do MDR ainda são exíguos e não cobrem a extensão rural na sua totalidade. Os produtores apontam que o custo dos medicamentos é bastante oneroso, o que por vezes limita o acesso aos mesmos. Estas empresas são na sua totalidade dominadas e geridas por homens.

PRODUÇÃO DE LEITE

Existem dois tipos de unidades produtoras de leite, nomeadamente as unidades familiares (que geram a maior parte da produção) e as do tipo industrial, que normalmente possuem acima de 100 cabeças de gado.

A ordenha regra geral é manual, tanto nas unidades industriais como nas familiares. É uma actividade que emprega mais mulheres do que homens, muito por conta da associação da lida a actividade de ordenha, consideradas actividades da mulheres e, normalmente considerada uma actividade sem expressão no campo das actividades produtivas, logo sem remuneração directa. De forma geral, a actividade de ordenha ocupa a “força laboral” entre 4 a 6 horas diárias. Observa-se que os produtores de leite não usam vasilhas de inox, antes porém recipientes (vasilhames) de plásticos reciclados de garrafas de água, em geral sem tratamento de esterilização. O condicionamento do leite não é a frio. Não são usados materiais e instrumentos de higiene e segurança de alimentos (tocas, luvas, etc.). O leite produzido tem 4 saídas: (1) consumo próprio; (2) produção de queijos a nível caseiro; (3) venda para consumo na comunidade; (4) venda para produtores industriais de queijo.

COLECTA E DISTRIBUIÇÃO

Devido ao alto índice de perecibilidade do leite, normalmente os produtores de leite vendem o leite junto as suas quintas. Existem produtores com contratos para fornecerem aos produtores industriais de queijo. Nesses casos, observa-se dois cenários: (i) produtores que fazem entrega do leite junto as unidades fabris de queijo e, (ii) produtores industriais que fazem a compra e recolha do leite com seus próprios meios. É raro observar-se o envolvimento de intermediários na comercialização do leite. Entretanto, em todo processo de distribuição/ comercialização do leite o processo é realizado sem recurso a refrigeração e observa-se maior concentração de participação de homens no processo.

PROCESSAMENTO

Existem 2 tipos de unidades processadoras de leite/queijo: (i) individuais/familiares, normalmente operadas por mulheres, a nível familiar, que para além de sedimentar as tradições de produção apreendidas durante a infância, procuram criar novas oportunidades de geração de rendimentos para o sustento da família; (ii) semi-industriais, que agrupam pessoas com experiência que procuram desenvolverem o sector através de técnicas e procedimentos mais consentâneos com regras de higiene, segurança e protecção da saúde.

Em geral, um litro de leite que custa (variavelmente dependendo da época e da região) entre 80 a 120 escudos produz um queijo de cerca de 250 gramas, vendido a 350.00 escudos. Nesta actividade

existem mais mulheres envolvidas do que homens. Verifica-se igualmente que as unidades industriais normalmente são do tipo associações que empregam associados. Este facto condiciona a dinâmica do negócio sobretudo porque se em determinados casos verifica-se uma baixa produtividade de um indivíduo, é embaraçoso despedi-lo pelo facto de ser membro da associação.

Há mais mulheres na gestão dos negócios de transformação de leite em queijos, pese embora nos casos de indústrias familiares, os homens jogam um papel preponderante nos processos de negociação⁴⁰. O processamento a nível do micro - indústria /familiares é realizado sem observância de quaisquer normas de qualidade, higiene e segurança no trabalho.

O produto final - queijo, tecnicamente (a olho nú) é um potencial aglutinador de microrganismos nocivos a saúde humana, devido a falta de processos e procedimentos de segurança alimentar. Já as unidades semi-industriais possuem um conjunto de equipamentos e instrumentos de trabalho, higiene e de protecção adequados e, adoptam procedimentos que conferem maior qualidade ao produto final.

DISTRIBUIÇÃO/COMERCIALIZAÇÃO

Os produtores familiares comercializam o queijo junto as fabriquetas e em pequena escala fornecem a restaurantes e bares, mas sempre na perspectiva circundante a localização do negócio. Já as unidades de processamento industriais comercializam o produto para míni / súper mercados, restaurantes mais exigentes e, para unidades hoteleiras nacionais. Toda esta actividade de distribuição é realizada directamente pelos produtores, tanto do tipo familiar como industrial. Portanto, verifica-se uma quase inexistente actividade de intermediários. Nesta etapa da cadeia de valor, observa-se que as unidades que revendem os queijos (míni e/ supermercados, restaurantes, bares, hotéis, entre outras) adoptam o sistema de conservação do produto a frio. Porém, a falta de uma padronização e definição de tempo de validade do produto, leva a que se registem perdas, pois o risco de deteriorar é elevado.

No que compete a administração e gestão dos negócios neste nóculo da cadeia de valor, observa-se que há uma significativa participação de mulheres, porém, devido a factores ligados a estrutura social na qual a mulher ainda tem reduzido acesso a recursos financeiros para investimento, o controle sobre os recursos e decisões de investimento em negócios desta natureza e seu desenvolvimento é de domínio dos homens.

CONSUMO

Nesta cadeia existem dois tipos de consumidores:

Individuais – que, em relação ao local de compra por sua vez subdividem-se em àqueles que compram directamente aos produtores familiares, que geralmente são parte integrante das comunidades circunvizinhas as unidades de produção de queijo e, aqueles que compram directamente das cadeias de distribuição (míni/supermercados, etc.). Neste grupo ainda distingue-se um importante grupo que realiza compras ocasionais, normalmente em razão de uma visita a uma região (a turismo, visita ou trabalho).

Consumidores organizacionais, englobam os restaurantes e hotéis que quer seja por razões de ordem comercial (necessidade de documentos comerciais nas transacções) ou ligadas a segurança e garantias de qualidade e, acima de tudo de responsabilização compra directamente dos distribuidores oficiais (míni/supermercados).

⁴⁰ Esta constatação resulta de entrevistas realizadas a mulheres empreendedoras, oriundas das Ilhas de São Vicente, Brava, Maio e Sal, e que expuseram os seus produtos na Feira de Queijos realizada na Cidade da Praia, entre os dias 12 e 13 de Outubro de 2012.

2.5.4. SUB CADEIA DE PROCESSAMENTO DE CARNES

ABATE DE GADO

Existem no país perto de 12 matadouros, porém em geral o abate de gado é realizado maioritariamente na “quintas de criação” com recurso a mão –de-obra local (normalmente os proprietários, empregados e ou pessoas especializadas na comunidade). Esta actividade é maioritariamente realizada por homens, alegadamente pelo facto de necessitar de “força braçal” para manuseio do gado no acto de abate. A actividade inclui para além do abate dos animais, a remoção da pele (bovinos e caprinos).

Nos casos em que são envolvidos empregados da própria quinta no acto de abate, há um trabalho invisível, pois estes em princípio estão contratados para cuidarem da lida dos animais (pastagem, alimentação geral, cuidados diversos) mas, acabam por ser envolvidos, na actividade de abate. Eles não são remunerados adicionalmente pelo trabalho de abate. Em geral também não são celebrados contratos de trabalho formais, o que de certo modo propicia situações de livre arbítrio para despedimentos por parte do patronato, o que propicia situações de mobilidade a mão-de-obra dentro e, para fora da cadeia.

Nas zonas rurais é frequente a combinação de actividade de abate e corte de carne para venda directa aos consumidores locais. Ambas actividades são realizadas com recurso a ferramentas básicas e sem preparo ideal (instrumentos inoxidáveis, habitualmente realizados ao ar livre (sujeito a variado tipo de contaminações).

Na actividade de abate nos matadouros formais, há a observar um cenário de degradação da maior parte das instalações resultante da antiguidade e falta de manutenção e renovação. Por outro lado, observa-se o uso de instrumentos e equipamentos inoxidáveis, pessoal usando fardamento e equipamento de higiene e protecção. Nestas unidades, eventualmente por localizar-se mais próximas e ou mesmo nas zonas urbanas, aliado ainda ao facto de serem sujeitas a inspecção rotineira das autoridades de saúde e veterinária, verifica-se que o pessoal empregue possui em geral contratos de trabalho.

CORTE

A actividade de corte é normalmente exercida nos matadouros e nos talhos, compreende a destrição das peças de carne em pedaços classificados. Essa actividade é por excelência uma acção de agregação de valor por especificação de tipo de carne. Geralmente, a carne classificada é colocada em embalagens apropriadas e de certa forma já prontas para a sua colocação nos pontos de venda ao consumidor final. De um modo geral, a actividade emprega mais homens do que mulheres, pelas mesmas razões socioculturais que caracterizam a participação de homens e mulheres na actividade de abate. Entretanto, nos casos em que se tem participação de mulheres na actividade de corte, verifica-se que a remuneração que aos homens é mais elevada do que a das mulheres, sem haver uma explicação coerente, pois em geral o trabalho realizado é similar.

PROCESSAMENTO

O processamento de carnes ocorre em dois momentos a saber: (i) a nível dos matadouros, onde são produzidos enchidos e produtos diversos de charcutaria (enchidos, e carnes fumadas); (ii) a nível dos talhos, onde após receber-se as peças de carne ainda não classificadas, é realizado o processo de corte mais específico e, em alguns casos a produção de enchidos. Em geral, o processamento resume-se apenas a essas duas actividades.

No que tange a mão-de- obra, nesta etapa também regista-se uma maior predominância de homens na esfera de empregados. A propriedade, administração e gestão das unidades de negócio deste

segmente são maioritariamente dominados por homens. A razão de fundo de assim ser, prende-se igualmente com o poder de decisão sobre os investimentos a realizar a nível da família.

DISTRIBUICAO/COMERCIALIZACAO

A distribuição nas zonas urbanas é realizada através de talhos e míni/supermercados. Já nas zonas rurais, como foi aferido na etapa de abate, a distribuição é realizada directamente pelos próprios produtores junto as suas quintas, onde realizam o abate. No que tange ao circuito formal (talhos/míni/supermercados), observa-se a existência de condições de frio para conservação da carne, e de um modo geral, a existência de condições higiénicas aceitáveis no que respeita a protecção da saúde humana.

A massa laboral é mais equilibrada neste segmento, sendo que os talhos empregam mais homens e os míni e supermercados empregam mais mulheres focalizados nesta actividade. A remuneração também tende a ser mais equilibrada entre homens e mulheres exercendo a mesma actividade e, observa-se a existência de contratos de trabalho formalizados.

A Propriedade, administração e gestão destas unidades de negócios são de um modo geral do domínio dos homens, entretanto, observa-se em alguns casos uma forte participação das mulheres em aspectos ligados a contabilidade e gerência das actividades diárias das unidades. Nesta etapa verifica-se de forma tímida a actividade de adição de valor por via de *branding*, ou seja, a colocação da marca da unidade de revenda (míni/supermercado) nas embalagens dos produtos.

CONSUMO

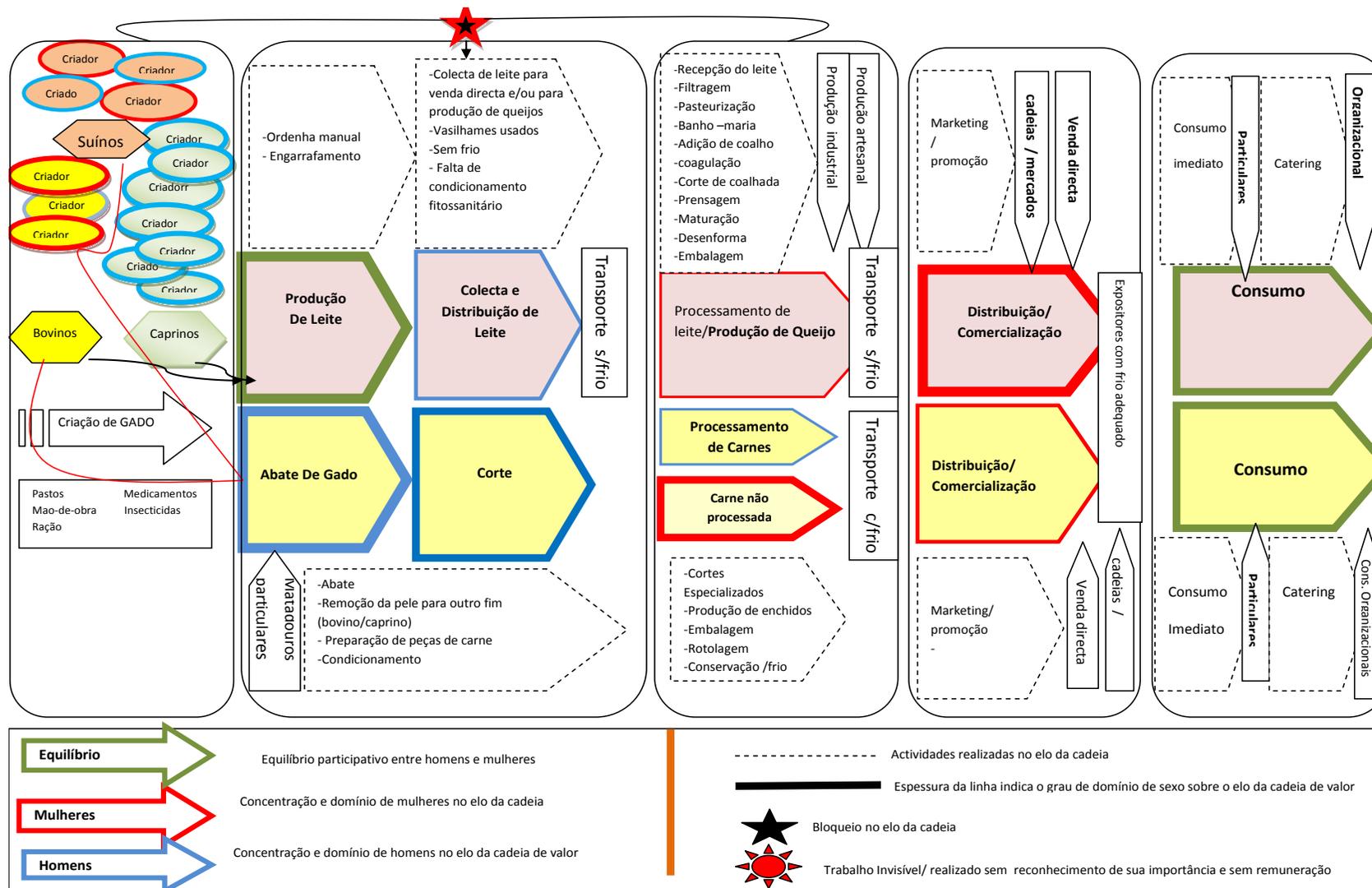
Segundo o local da compra, podemos observar dois tipos de consumidor:

(i) **zonas rurais individuais**, que compram para consumo imediato, e os "*organizacionais*" (pequenos quiosques, tascas. Bares, etc.) que compram para o serviço de restauração. Nas zonas rurais, a tomada de decisão de compra é feita pelo chefe de família que normalmente guia e orienta as compras a realizar para o mês, em função dos rendimentos auferidos. Nos casos em que as famílias são lideradas por homens, as mulheres participam na tomada de decisões, porém não tem poder suficiente para impor suas opiniões, que muitas vezes vão de encontro com o equilíbrio da dieta do alimentar, em contraposição as decisões dos homens que são mais orientadas pela satisfação geral do desejo momentâneo de consumo.

(i) **Zonas urbanas** - Consumidores individuais, que realizam a compra para consumo. Estes normalmente procuram produtos já classificados⁴¹, realizam compras em pequenas quantidades porém, com maior frequência e, tendem a ser mais exigentes em relação a qualidade. O outro grupo de consumidores é composto por organizações (restaurantes, bares, unidades hoteleiras) que compram em grandes quantidades e com frequência, devido a alta rotação que os produtos têm nos seus negócios. Entre os consumidores organizacionais existe significativa participação de mulheres, porém é um segmento dominado por homens.

⁴¹ Diferentes tipos de peças

Figura 3- Esquema da Cadeia de Valor de Queijos e Carnes



Fonte 11- Análise dos autores

Tabela 9- Análise situacional da cadeia de queijos

CONSTRAGIMENTOS		IMPACTO DOS CONSTRAGIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DA CADEIA
GERAIS (A)	BASEADOS NO GÉNERO (B)	
	DIMENSÃO EM ANÁLISE	ASPECTOS CRÍTICOS
<p>-Elevado custo de rações;</p> <p>-Pasto irregular;</p> <p>-Não observância de procedimentos de higiene e segurança alimentar em todas etapas da cadeia;</p> <p>-Inoperacionalidade dos serviços de inspecção sanitária;</p> <p>- Exígua disponibilidade de utensílios inoxidáveis no mercado local;</p> <p>- Produtos não padronizados/composição química física;</p> <p>- Custo da embalagem elevado;</p> <p>- Inexistência de condições de frio na logística de distribuição ao longo da cadeia.</p> <p>- Estratégias de marketing fracas</p>	<p>Responsabilidades/ Divisão social do trabalho</p> <p>-Trabalho reprodutivo O homem no cômputo geral ocupasse de actividades ocasionais⁴². A mulher, está envolvida em actividades rotineiras do lar, entre as quais cuidar das crianças e assistência na educação escolar, preparação de refeições, cuidados com as roupas, etc.</p> <p>-Trabalho produtivo – Na <i>criação de gado</i>, cabe aos homens a gestão dos animais em geral. Entretanto, observa-se a realização de trabalho invisível⁴³ por parte da mulher, que se ocupa dos cuidados primários de alimentação do gado suíno e bovino⁴⁴. <i>Produção de leite</i> –há equilíbrio na participação de homens e mulheres no trabalho de ordenha. <i>Colecta e distribuição</i> - Actividade realizada tanto por homens como por mulheres, porém, há uma participação dominante do homem, resultante das limitações socioculturais a que a mulher está sujeita⁴⁵.<i>Processamento do leite</i> – Há uma predominância de mulheres nesta etapa, envolvida em actividades directamente ligadas ao processamento⁴⁶. O homem participa igualmente em actividades de processamento⁴⁷. <i>Distribuição e comercialização</i>. A mulher tem a responsabilidade de ligações de mercado e distribuição física do produto. O homem normalmente actua a nível de relacionamentos com consumidores organizacionais</p>	<p>-Recai sobre a mulher a maior parte da actividade reprodutiva, que aliado ao trabalho invisível na lida com os animais, reduz a sua aptidão produtiva, como consequência da fadiga e baixa motivação;</p> <p>-A limitada participação da mulher na cadeia de valor (sobretudo a residente nas zonas rurais) reduz o potencial de geração de rendimento para a família;</p> <p>-Percepção de que a mulher constitui mão-de-obra irregular, por ter cumulativamente responsabilidades várias responsabilidades reprodutivas que várias vezes a obrigam a ausentar-se do trabalho,</p>
	<p>Acesso a recursos</p> <p><i>A propriedade e/ou posse do gado</i> – por razões socioculturais o gado pertence ao homem⁴⁸. <i>Acesso a financiamento</i>. As mulheres têm uma particular barreira de acesso a financiamento devido a sua situação social⁴⁹.<i>Conhecimento técnico</i> – A mulher e o homem normalmente adquirem o conhecimento técnico de processamento de leite em queijos por via de transmissão de conhecimento familiar. <i>Emprego</i> o emprego de mulheres são preteridas nas unidades semi-industriais e industriais de processamento, alegadamente por ser uma mão-de-obra irregular na assiduidade;</p>	

⁴² Entre elas e concerto das vedações dos currais reparos e manutenção infra-estrutural da casa (tanto nas etapas da cadeia de valor que ocorrem nas zonas rurais como nas que ocorrem nas zonas urbanas).

⁴³ Trabalho não reconhecido como sendo de importante e nem remunerado.

⁴⁴ Ambos criados no sistema fechado de currais, normalmente junto as residências, daí o envolvimento da mulher na lida directa com este tipo de gado.

⁴⁵ A mulher nas zonas rurais tem uma mobilidade limitada, que afecta a sua participação em actividades geradoras de rendimento. No caso vertente, está limitada de realizar a comercialização e distribuição do leite. A restrição de mobilidade por parte do homem (esposos), acaba por degenerar em situações de violência baseada no género. Vide PMIEG de Paul, pag. 57

⁴⁶ Normalmente a mulher está envolvida na produção do queijo em unidades de negócio de cariz familiar ou em grupos associativo de mulheres.

⁴⁷ Observa-se em algumas ilhas como S. Vicente, S. Nicolau e S. Antão um envolvimento massivo de homens em actividades de processamento do leite em queijos, mas é em funções de gestão da produção que mais se destacam, sobretudo nas unidades de negócio familiares e societárias (percepção colhida a partir de entrevistas realizadas a expositores na “feira do queijo” realizada entre 11 e 13 de Outubro de 2012, na cidade da Praia).

⁴⁸ Exceptuando-se os casos onde as mulheres são chefes de família. Ainda assim, nesses casos o poder negocial das mulheres nos mercados de gado e derivados é inferior ao dos homens, que dominam o sector por completo

⁴⁹ Assente no facto de não ser detentora das garantias materiais, e por conseguinte precisa que haja consentimento de seu esposo na relação contratual para o financiamento. Exceptuam-se claramente as situações em que a mulher é autónoma.

Dificuldade aceder a financiamentos nesta indústria devido ao facto de não haver uma clareza quanto a sua dimensão, mas sobretudo devido aos riscos associados aos produtos, por não haver sistemas de conservação a frio ao longo da cadeia.	Benefícios	- É frequente não haver remuneração directa por trabalho realizado tanto pelo homem, como pela mulher, nas unidades de negócio de perfil familiar. Nestes casos, os lucros gerados pela comercialização dos produtos nas diferentes etapas, constitui o <u>benefício financeiro gerado</u> ⁵⁰ . Entretanto, a mulher nesta cadeia beneficia mais de <u>visibilidade e credibilidade e de possibilidade e networks</u> do que o homem.	
	Controle sobre os benefícios	Nesta cadeia de valor, observa-se que o homem possui um forte domínio sobre os benefícios financeiros gerados por si e pela mulher. Mas a mulher, servindo-se dos benefícios de visibilidade, credibilidade e networks, influencia fortemente a tomada de decisões a nível familiar, sobretudo na etapa de comercialização.	

Fonte 12- Análise dos autores

Tabela 10- Estratégias de intervenção

ESTRATÉGIA DE INTERVENÇÃO	OBJECTIVO	ACCOES DE INTERVENCAO PROPOSTAS	RESULTADO
<p>-Empreendedorismo feminino, com enfoque para criação de estabelecimento de novos negócios estruturados e operando no circuito formal;</p> <p>-Mudança do sistema através de desenvolvimento de novas responsabilidades para as mulheres ao longo da cadeia;</p> <p>-Padronização, certificação e rotulagem</p>	<p>-Promover o empreendedorismo feminino, com vista a despertar a prosperidade económica, redução da pobreza, e melhorar o seu posicionamento social e económico ao longo da cadeia de valor;</p> <p>- Melhorar a qualidade e quantidade de queijo a nível da demanda de mercado, observando critérios de segurança alimentar;</p>	<p>- Fomento de grupos associativos de produtores e, encorajamento da participação de mulheres;</p> <p>- Provimento de capacitação para mulheres em materiais ligadas a literacia, negócios, liderança, tecnologias, finanças entre outros aspectos.</p> <p>-Sensibilização de diferentes actores envolvidos na cadeia (governo, comunidade, empresas, homens e mulheres, etc) para que juntem esforços com vista a criar-se melhores condições para o desenvolvimento de negócios ao longo da cadeia, com enfoque para a certificação dos produtos.</p> <p>-Facilitação de acesso a serviços de desenvolvimento de negócios e de financiamento com enfoque para as mulheres;</p> <p>-Promoção de tecnologias modernas e, serviços de processamento e conservação do leite mais seguras;</p>	<p>- Aumentado o nível de rendimentos dos participantes da cadeia, com particular destaque para o reposicionamento das mulheres no controle dos benefícios por si gerados.</p> <p>- Garantida a qualidade dos produtos ofertados ao mercado, com consequente aumento dos rendimentos pela cobrança de preços <i>premium</i> pelos produtos certificados;</p> <p>-Diversificados os mercados para os produtos da cadeia, ou seja a nível nacional e internacional;</p>

Fonte 13- Análise dos autores

⁵⁰ Excepto nas unidades semi-industriais e industriais de perfil empresarial associativo/ cooperativo, onde normalmente observa-se a remuneração da obra de acordo com trabalho prestado, aparentemente equilibrado entre homens e mulheres. Já nas empresas /sociedades industriais observa-se igualmente equidade entre homens e mulheres nas remunerações, porém, a mulher está quase ausente das posições de gestão, que normalmente são ocupadas pelo homem.

Tabela 11- Análise situacional da cadeia de carnes

CONSTRAGIMENTOS			IMPACTO DOS CONSTRAGIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DA CADEIA
GERAIS (A)	BASEADOS NO GÉNERO (B)		(A+B)
	DIMENSÃO EM ANÁLISE	ASPECTOS CRÍTICOS	
- Elevado custo de rações; -Pasto irregular; - Matadouros sem condições de segurança alimentar; - Inexistência de condições adequadas de frio na logística de distribuição -Inoperacionalidade da inspeção sanitária; - Dificil acesso a financiamento;	Responsabilidades/ divisão social do trabalho	<p>Trabalho reprodutivo- O homens no cômputo geral ocupasse de actividades ocasionais⁵¹. As mulheres estão envolvidas em actividades rotineiras do lar, entre as quais cuidar das crianças e assistência na educação escolar, preparação de refeições, cuidados com as roupas, etc.</p> <p>-Trabalho produtivo – Na <i>criação de gado</i>, cabe aos homens a gestão dos animais em geral. Entretanto, observa-se a realização de trabalho invisível⁵² por parte das mulheres, que se ocupa dos cuidados primários de alimentação do gado suíno e bovino⁵³. <u>Abate de gado</u>- Esta actividade é exercida predominantemente por homens⁵⁴. <u>Corte e Processamento</u> –Participam mais homens do que mulheres, pelas mesmas razões que na etapa de abate. <u>Comercialização e distribuição</u> Na comercialização de carne não processada observa-se a existência de mais mulheres do que homens, sobretudo na comercialização para o consumidor individual⁵⁵. Já para o segmento organizacional, observa-se uma maior predominância de homens⁵⁶</p>	- O trabalho invisível da mulheres na criação de gado, aliado as múltiplas tarefas reprodutivas e, as concepções socioculturais, limitam a participação da mulheres na cadeia a título de geradora de rendimentos; - O Acesso a financiamento limita o surgimento de novas unidades de negócios e de geração de empregos, com enfoque para iniciativa feminina; - A falta de condicionamento de frio na cadeia de distribuição concorre para que haja enormes perdas de produtos, reduzindo a quantidade ofertada ao mercado; - A inoperacionalidade da inspeção contribui para que haja comercialização de produtos de qualidade duvidosa;
	Acesso a recursos	<p><u>A propriedade e/ou posse do gado</u> – por razões socioculturais o gado pertence ao homens⁵⁷. <u>Acesso a financiamento</u> As mulheres tem uma particular barreira de acesso a financiamento devido a sua situação social⁵⁸ – <u>Conhecimento técnico</u> Tanto o homens como a mulheres possuem conhecimentos técnicos tradicionais de processamento de carnes, o que facilmente os habilitaria a absorver novas e modernas técnicas a adoptar ao longo da cadeia – <u>Emprego</u> a mulheres enfrenta uma limitação de acesso a emprego nos matadouros, por estereótipos socioculturais. <u>Serviços de desenvolvimento de negócios</u>-Generalizados e não respondem necessidades específicas de homens e mulheres.</p>	

⁵¹ Entre elas e concerto das vedações dos currais reparos e manutenção infra-estrutural da casa (tanto nas etapas da cadeia de valor que ocorrem nas zonas rurais como nas que ocorrem nas zonas urbanas).

⁵² Trabalho não reconhecido como sendo importante e nem remunerado.

⁵³ Ambos criados no sistema fechado de currais, normalmente junto as residências, daí o envolvimento das mulheres na lida directa com este tipo de gado.

⁵⁴ É considerada uma actividade que envolve esforço físico e conhecimento específico que é estereotipadamente apenas atribuído aos homens, assente em hábitos e costumes tradicionais.

⁵⁵ Segmento que consome maior parte da carne. Este circuito de comercialização é totalmente informal e, normalmente é realizado por mulheres intermediárias.

⁵⁶ Principalmente proprietários de talhos e de mini/supermercados.

⁵⁷ Exceptuando-se os casos onde as mulheres são chefe de família. Ainda assim, nesses casos o poder negocial das mulheres nos mercados de gado e derivados é inferior ao dos homens, que dominam o sector por completo.

⁵⁸ Assente no facto de não ser detentora das garantias materiais, e por conseguinte precisa que haja consentimento de seu esposo na relação contratual para o financiamento. Exceptuam-se claramente as situações em que a mulheres é autónoma (Chefe de família sem companheiro).

CONSTRAGIMENTOS			IMPACTO DOS CONSTRAGIMENTOS NO DESENVOLVIMENTO DA CADEIA
GERAIS (A)	BASEADOS NO GÉNERO (B)		(A+B)
	DIMENSÃO EM ANÁLISE	ASPECTOS CRITICOS	
	Benefícios	<i>Benefícios financeiros</i> - ao longo da cadeia o homens auferem mais do que a mulheres ⁵⁹ . As mulheres dominam a etapa da comercialização onde é gerada a maior parte dos ganhos na cadeia. <i>Benefícios não financeiros</i> -- <i>Os</i> homens gozam de benefícios de visibilidade e credibilidade no circuito formal, enquanto a mulheres, goza dos mesmos benefícios mas no circuito de consumo individual.	
	Controle sobre os benefícios	Nesta cadeia de valor, observa-se que os homens possuem um forte domínio sobre os benefícios financeiros gerados por si e pelas mulheres. Mas a mulheres, servindo-se dos benefícios de visibilidade, credibilidade, influencia fortemente a tomada de decisões a nível familiar, sobretudo na etapa de comercialização.	

Fonte 14-Análise dos autores

Tabela 12- Estratégias de intervenção

ESTRATÉGIA DE INTERVENÇÃO	OBJECTIVO	ACCOES DE INTERVENCAO PROPOSTAS	RESULTADO
Organização/ preparação para a mudança: - <i>Capacitação das mulheres;</i> - <i>Sensibilização dos homens;</i> -Normalização, certificação e rotulagem - Empreendedorismo feminino	- Melhorar a qualidade e os volumes de negócios gerados na cadeia, por via de oferta de produtos inspeccionados regularmente, certificados e que comuniquem por via da marca as suas características distintivas; - Aumentar o nível de actividade económica na cadeia, por via do surgimento de iniciativas de processamento de carne, lideradas por mulheres, e/ou que priorizem a criação de empregos com enfoque para a mulheres	- Sensibilização das autoridades governamentais (MDR e ARFA) para a priorizar o processo inspecção da carne e seus derivados, com vista a sua certificação; - Estimular o governo a realizar investimentos público-privados para modernização dos matadouros; - Capacitação da mulheres para empreender negócios na cadeia de valor, a par da sensibilização do homens para que entenda a mais valia que a mulheres poderá gerar (participando activamente e até liderando projectos) tanto para o desenvolvimento da cadeia de valor, como para a melhoria dos rendimentos familiares e, conseqüente melhoria do bem-estar.	- Removidas as barreiras e percepções da sociedade em relação ao acesso, posse e controle da terra por parte das mulheres; - Aumentada a produtividade e diversificação da produção agrícola - Reduzida a taxa de desemprego nas zonas rurais, por via de criação de mais emprego; -Melhorada a condição económico-social dos lares, por via de aumento da renda familiar;

Fonte 15-Análise dos autores

⁵⁹ Quer seja por trabalho similar realizado, ou pelo facto de ocupar posições de chefia e/ou de gestão.

3. CONCLUSÕES

De modo geral, do processo de análise das cadeias em estudo, concluí-se existir em todas cadeias potencial para o seu desenvolvimento, capaz de resultar na melhoria dos processos de produção, gerar novos postos de trabalho, mas acima de tudo na melhoria da actividade económica geral com ganhos para o país.

Todas cadeias revelaram ter elementos que constituem barreiras de género. Essas barreiras constroem significativamente o pleno funcionamento da cadeia, sobretudo a capacidade de agregação de valor ao longo das mesmas. Os principais constrangimentos de género observados estão relacionados com os estereótipos associados a divisão social do trabalho tanto produtivo assim como reprodutivo, que limitam maioritariamente as mulheres a acederem, controlarem recursos e benefícios.

As cadeias de hortícolas e frutas e, de carnes revelam uma concentração maioritária de homens, que possuem um ascendente controlo dos recursos, das actividades produtivas e dos benefícios gerados. Já na cadeia de doces observa-se uma quase exclusiva participação de mulheres, gerindo os processos e a dinâmica do negócio, porém os homens possuem um ascendente controlo sobre os benefícios gerados pelas mulheres. A fraca participação dos homens nesta cadeia está ligada a barreira psicossocial de que actividades envolvendo etapas ligadas a culinária são socialmente de pertença das mulheres.

Entretanto, a cadeia de valor de queijos é a que regista uma maior tendência para equilíbrio de género sob ponto de vista de participação de homens e mulheres. Porém, no que respeita ao acesso a recursos e controlo sobre os benefícios, há a observar que as mulheres têm menos oportunidades.

Conclusivamente, podemos afirmar as cadeias de queijo e doces são as que possuem um maior potencial para desenvolvimento rápido e sustentável, pois as barreiras tanto tecnológicas, como as relacionadas a questões de género, exigem medidas de intervenção pouco onerosas do ponto de vista financeiro. Por outro lado, a promoção de acções com vista ao estabelecimento de igualdade de oportunidades e equidade no usufruto dos benefícios, não afectam significativamente o actual "status quo" da propriedade dos bens (como terra ou gado), considerados potenciais factores críticos de resistência a mudança nas cadeias de hortícolas e de carne.

4. RECOMENDAÇÕES

Na formulação final do programa conjunto dever-se-á levar em linha de conta os seguintes aspectos:

- Cadeia de Hortícolas - Os dados estatísticos indicam que das 44 506 explorações agrícolas que 99,87 são do tipo familiar. 95% da agricultura é praticada em regime de sequeiro e que nesta modalidade, as mulheres participam maioritariamente. 52% da população envolvida na agricultura é composta por mulheres (Winresource,2010). Estes indicadores, ilustram por um lado que as mulheres actuando neste sector constituem uma importante fonte de conhecimento experimental, que se explorado para prática de agricultura de regadio poderá constituir uma verdadeira alavancagem para o sector produtivo.

Nesse sentido, é recomendável que no processo de parcelamento e atribuição de terras nos regadios nas áreas adjacentes as barragens em construção, sejam aplicados para além de critérios de viabilidade económica, o critério de discriminação positiva para as mulheres, instituindo uma quota de terras a elas destinadas, se necessário for.

Esta acção poderá contribuir grandemente para a redução da barreira de acesso a terra para cultivo, e empolgará cada vez mais o sector. Porém é igualmente recomendável que se faça um estudo de impacto social previamente, para aferir que impactos sócio familiares poderão surgir dessa mudança de actividade e, acima de tudo até que ponto as mulheres desejariam mudar a sua situação, pois passariam a operar não sazonalmente mas sim a escala do ano inteiro.

No campo da comercialização, pode-se melhorar o desempenho da cadeia através de uma definição estratégica da operacionalização dos centros de pós-colheita, embasada numa visão empresarial. Essa acção, poderá concorrer para que haja menos perdas de produtos por deterioração, mas também poderá assegurar a o fornecimento regular e disponibilidade contínua de produtos no mercado.

- Cadeia de valor carnes - o desenvolvimento e expansão desta cadeia de valor sugere um conjunto de intervenções coordenadas de soluções de frio, desde a etapa de abate até a comercialização. Mas, se tomarmos em consideração que o aspecto mais crítico que foi enunciado na análise da cadeia, nomeadamente a garantia de qualidade da carne para consumo humano, então sugere-se uma intervenção na formulação de normas nacionais e, aplicação de procedimentos de forma regular.
- Cadeia de valor de grogue – o enfoque deverá ser a padronização e o controlo sanitário para que o licor possa ser certificado em termos de parâmetros para ingestão humana. Nesse sentido, recomendasse uma intervenção coordenada pelo ARFA para que em conjunto como os laboratórios nacionais e internacionais possam definir os parâmetros bioquímicos do produto.

No que tange as barreiras ligadas a questões de género, nomeadamente a limitação que se impõe a mulher de não participar no processo de produção do licor, uma intervenção nível de sensibilização mas centrada na formação de negócios em forma de cooperativas, poderá melhorar o acesso e a participação da mulher nesta cadeia.

- Cadeia de valor do Queijo – a intervenção que se propõe realizar nesta cadeia é a nível da garantia de qualidade e sanidade para consumo humano, nomeadamente a definição de padrões de higiene e segurança no processamento dos queijos e, a sua posterior conservação no processo de comercialização.

No que concerne ao género, propõe-se um conjunto de actividades de formação em gestão de negócios, como forma de incentivar uma maior dinâmica na cadeia, sobretudo com enfoque para as mulheres

- Cadeia de valor de Doces- uma acção que se julga urgente para melhorar de forma genérica esta cadeia é a inspecção e certificação das unidades produtoras, definindo desse modo uma padronização de higiene e segurança alimentar.

No que compete ao género, há que incentivar as mulheres a assumirem um papel mais empresarial, tornando esta actividade primária nas suas vidas. Esse resultado pode ser alcançado através de acções de formação em gestão básica de negócios. Por outro lado é necessário que se sensibilize os homens para que cedam mais espaços para que a mulher possa desenvolver e gerir os negócios, com autonomia, sobretudo na tomada de decisões e usufruto dos benefícios.