



Rede de Empresas

ENVOLVER • INSPIRAR • INVESTIR

*SBN Moçambique
Plano Estratégico
2018 – 2020*



Notas Previas

Documento a ser actualizado à medida que alterações surjam ao longo da implementação da estratégia

Controlo de Versões – Resumo de alterações feitas ao documento da estratégia

Versão	Data	Sumário das alterações realizadas	Mudanças feitas por:
1.0	24/02/2017	Versão inicial	
1.1	18/04/2018	Versão Final	

Alterações a este documento

- Serão realizadas duas sessões por ano, onde todos aspectos chave serão revistos
- Qualquer alteração à Estratégia (com impacto significativo) deve ser feita com a aprovação da equipa global SBN
- As mudanças nos KPIs só podem ser feitas após uma sessão de revisão de estratégia
- As mudanças nos marcos e resultados só podem ser feitas após uma sessão de revisão de estratégia
- A equipa global do SBN deve ser notificada quando qualquer alteração for feita ao documento da estratégia mais amplo, excluindo a estratégia resumida (a estratégia em uma página)

Contactos – Equipa da rede SBN

Abel Dabula

SBN Manager

Email: ajdabula@gainhealth.org

Phone: +258 84519 0424

Jonathan Tench

Manager – SUN Business Network Global

Email: jtench@gainhealth.org

Phone: +447876887645

SBN ligações emails

Monitored by the SBN Global team

SBN Global email:

secretariat@sunbusinessnetwork.org

SBN Global website:

www.sunbusinessnetwork.org

Aprovação e endosso

A estratégia do SBN Moçambique foi aprovada e endossada

Fevereiro 2018

A Estratégia SUN Business Network Moçambique 2018 - 2020 é aprovada e endossada pelos Representantes do Programa Mundial para a Alimentação (PMA) e da Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN) no país, sob proposta do gestor da rede de empresas SUN Moçambique.

O gestor do SBN Moçambique é responsável por alcançar todos os objectivos e KPIs directos estabelecidos nesta estratégia, de acordo com os valores orientadores do SBN Moçambique. As actualizações e revisões desta estratégia devem ser realizadas somente de acordo com os processos estabelecidos na secção anterior.

Espera-se que, na conclusão do período de 3 anos de 2018 a 2020, uma nova estratégia para o SBN Moçambique será desenvolvida e implementada.

Estratégia SBN Moçambique 2018 - 2020 aprovada e endossada por:

Kátia dos Santos Dias
Directora País da GAIN
Moçambique

Karin Manente
Representante do PMA
Moçambique

Estrutura do Documento

Secção	1	<i>Antecedentes e Visão Geral</i>
	2	<i>A Estratégia em uma página</i>
Apêndices	A1	<i>Estrutura de Governação</i>
	A2	<i>Alinhamento e contribuição para as metas nutricionais nacionais</i>
	A3	<i>Recursos</i>
	A4	<i>Financiamento</i>
	A5	<i>Actividades já realizadas</i>

Antecedentes e Visão Geral

Engajando o sector privado no amplo contexto da nutrição por via da Rede de Empresas SUN

1

Visão geral do movimento *Scaling Up Nutrition (SUN)*

- O SUN é um movimento global que visa eliminar todas as formas de desnutrição
- A Rede de Empresas SUN é uma das 5 redes globais de partes interessadas no Movimento SUN. Pretende aproveitar a experiência, o alcance e o impacto do sector privado no mercado, para contribuir para o acesso a dietas nutritivas e seguras pelo consumidor
- Globalmente, e em Moçambique a SUN Business Network é co-facilitada pela GAIN e pelo PMA, sob orientação de um comité de conselheiros composto por líderes empresariais seniores

As outras 4 redes SUN são:



Rede de Doadores

Doadores trabalhando juntos para melhor alinhar, mobilizar e coordenar os recursos necessários para suportar os países na expansão da nutrição



Rede do Sistema das Nações Unidas

Agências das NU trabalhando em conjunto para coordenar o envolvimento das NU no SUN



Rede das Organizações da Sociedade Civil

OSC trabalhando em conjunto para alinhar os seus esforços em relação aos planos nacionais para expandir a nutrição



Academia & Investigação

Académicos e pesquisadores que trabalham juntos para construir a base de conhecimento em nutrição

Quem é quem no SBN?

Facilitado por:
GAIN e WFP



Ponto Focal do Movimento SUN
em Moçambique:

SETSAN



A importância de se envolver as empresas na nutrição

Existem cinco razões principais para o envolvimento do sector privado na nutrição:



Escala

Os processos e sistemas do sector privado que sustentam as operações permitem que as contribuições do sector privado sejam realizadas de forma eficiente, económica e em escala, inclusive para consumidores de baixa renda



Sustentabilidade

Como operadores do mercado, as empresas do sector privado, através do desenvolvimento, venda e distribuição de produtos e serviços nutritivos, contribuem para a criação de mercados de alimentos nutritivos



Inovação de produtos e serviços

As empresas do sector privado possuem capacidades e recursos para desenvolver produtos e inovações de serviços que podem tornar os alimentos nutritivos mais disponíveis, acessíveis e desejáveis



Gestão da qualidade e sistemas de segurança alimentar

O sector privado pode implementar sistemas de gestão da qualidade e segurança ao longo da cadeia de valor de alimentos, particularmente em instalações de armazenamento de alimentos e de embalagem



Criação de demanda para produtos relacionados à nutrição

O sector privado está bem posicionado para criar demanda por produtos relacionados à nutrição, aproveitando as suas cadeias de suprimentos para desenvolver uma compreensão sobre a nutrição e, ajudar a mudar os hábitos e comportamentos entre trabalhadores e consumidores

Porquê o sector privado precisa da Rede de Empresas SUN

Existem várias oportunidades e desafios, identificados pelas empresas que operam ao longo da cadeia de valor da nutrição:

As empresas no ramo da

nutrição precisam de maior colaboração dos governos na identificação de soluções técnicas para melhorar a qualidade dos produtos

|| *Precisamos assegurar condições favoráveis para as empresas implementarem a fortificação obrigatória*

|| *Ajuda a aprender sobre as melhores práticas na área de nutrição, adoptadas em outros países*

|| *Precisamos desenvolver a demanda por produtos nutritivos*

|| *Precisamos proteger e promover os produtos localmente produzidos em Moçambique.*

|| *Vamos criar uma cultura de nutrição no local de trabalho e na comunidade*

• As empresas afectadas pelas regras de fortificação obrigatória devem enfrentar uma concorrência justa e uniforme

• Seria útil para as empresas moçambicanas aprender mais sobre como as empresas em outros países desenvolvem os seus negócios em torno da nutrição

• Fraca demanda produtos nutritivos. por parte dos consumidores
• As empresas tem aumentado a oferta mas sem resposta dos mercados

• **Precisamos relançar o selo *Made in Mozambique* e as campanhas de consumo de produtos nacionais, para ampliar a procura**

• Uma força de trabalho bem nutrida pode ajudar a melhorar a produtividade e reduzir a carga de licença por doença

|| *Estamos obrigados a fortificar os nossos produtos, mas não sabemos como isso está ajudando os moçambicanos*

|| *Os padrões e regulamentos sobre os alimentos precisam ser disseminados amplamente*

|| *Os consumidores valorizam cada vez mais uma dieta saudável, mas não têm uma orientação sobre o que comprar no contexto da nutrição*

|| *A comunidade é céptica em relação ao facto do sector privado gerar lucros com a nutrição*

|| *O custo do financiamento é incomportável para o sector privado. Precisamos de fundos de desenvolvimento para investirmos mais na nutrição*

• As empresas não têm conhecimento do impacto que a fortificação de óleos, milho, sal etc. , tem sobre a população moçambicana em geral

• Falta de clareza em relação aos padrões e regulamentos alimentares. As regras para controlo da qualidade, embalagem, colocação de produtos, etc. precisam ser melhoradas

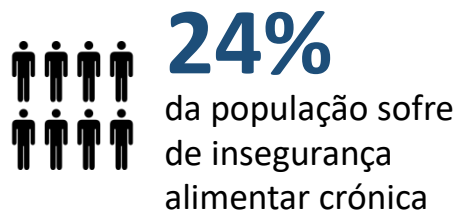
• **Precisamos capacitar-nos para podermos concorrer nos mercados institucionais /corporativos, pois colocam exigências e padrões da qualidade, os quais não estamos preparados para responder**

• **Com toda capacidade e experiência produtiva, por vezes o que falha é a logística de distribuição dos produtos para os colocar nos mercados**

• Existe um potencial para que Moçambique inove e desenvolva produtos próprios e únicos para a nutrição.

Contexto: o problema da nutrição em Moçambique

Uma breve análise sobre o actual estágio da nutrição em Moçambique:



Deficiências de vitamina A em crianças com menos de 5 anos

69%



Deficiências de ferro em crianças com menos de 5 anos

74%

Menos de **1/3** das crianças consome mais de quatro grupos de alimentos por dia



Apenas **13%** das crianças dos 6 aos 23 meses são alimentadas de acordo com as práticas de alimentação infantil e infanto - juvenil (IYCF)

1/2 

de crianças com menos de 5 anos não alcança o seu potencial crescimento físico e desenvolvimento cognitivo mental

Consequências da desnutrição crónica:



10 - 40%

das mortes infantis estão associadas à desnutrição

Equivalente a **0.2 – 1.2**
Anos de escolaridade



22%

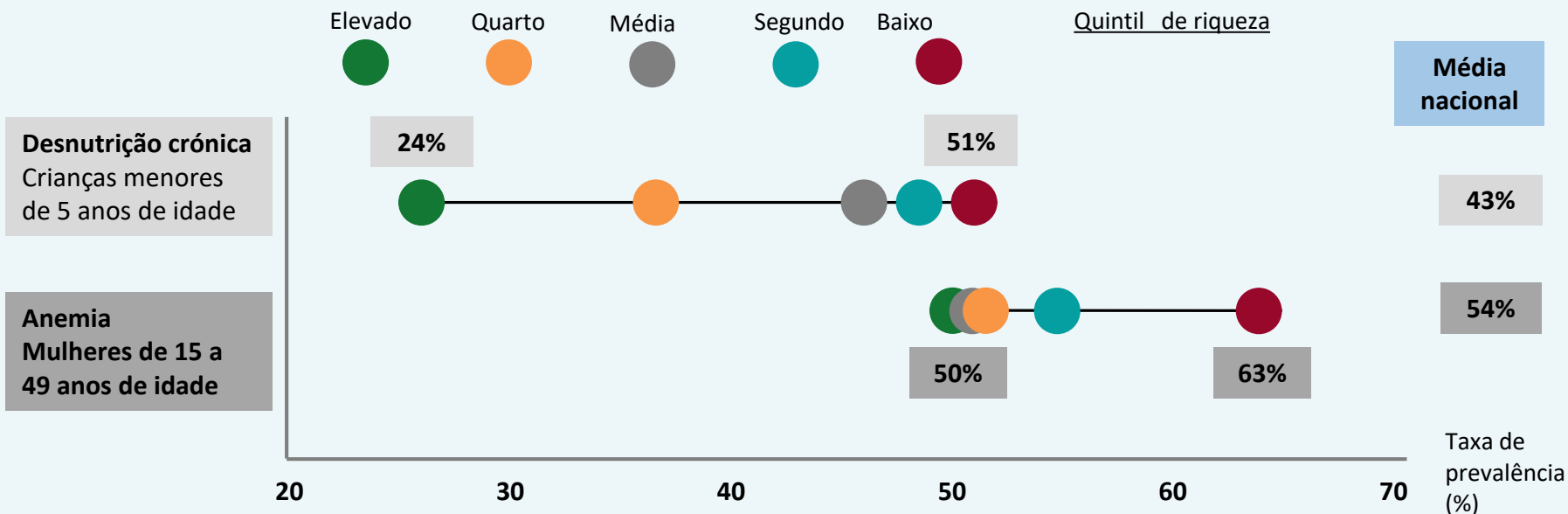
redução média na capacidade de geração de rendimentos



Contexto: o problema da nutrição em Moçambique

A desnutrição afecta desproporcionalmente os pobres:

Desnutrição crónica e Anemia por quintis de riqueza em Moçambique, DHS 2011¹



Existem problemas de nutrição mesmo nos quintis de maior riqueza¹.

Estima-se que crianças bem nutridas contribuam para a riqueza do país, aumentando o PIB em até 11% ².

Fontes: (1) Ministério da Saúde (Inquérito Demográfico e de Saúde - IDS / Demographic Health Survey - DHS 2011)

(2) UNICEF - <http://www.unicef.org/mz/en/ourwork/whatwedo/Nutricao/>

Apresentação da Estratégia da rede SBN Moçambique

Visão geral da estratégia:

- A estratégia estabelece a visão e os objectivos da Rede de Empresas SUN Moçambique para os próximos 3 anos, 2018 - 2020
- Em seguida, analisamos como planeamos alcançar essa visão e os objectivos
- Nosso papel, como equipa da rede de empresas SUN, é coordenar as actividades da rede, com o intuito de melhorar a nutrição entre os consumidores moçambicanos, apoiando os membros SBN na expansão dos seus negócios

Como a estratégia foi desenvolvida:

- Com base numa pesquisa inicial e em entrevistas com as partes interessadas, foram identificadas as principais oportunidades e desafios recorrentes ao longo da cadeia de valor nutricional em Moçambique. Estes são delineados no slide anterior
- Usando esses indicadores como a "problema central", esta estratégia de 3 anos foi desenvolvida pela equipa do SBN em 5 fases:



Comentários de partes interessadas do sector privado na reunião "café da manhã para negócios", orientada para a estratégia



Entrevistas com as principais partes interessadas, inclusive Gov., doadores, OSCs e sector privado



Pesquisa e análise sobre melhores práticas em outros países e mercados



Contributos e orientação da equipa da SBN Global



Oficinas internas, sessões de brainstorming com partes interessadas

- Após alguns pequenos ajustes, a estratégia apresentada neste documento reflecte a versão final que servirá de base estratégica para a rede nos próximos 3 anos
- As actualizações e as alterações podem ser feitas após uma revisão formal da estratégia, de acordo com o processo estabelecido na secção "notas prévias" deste documento

SBN -Valores

Existem 7 valores fundamentais que sustentam o SBN Moçambique e tudo o que pretendemos alcançar como plataforma

Visão geral dos valores principais:

- Os valores fundamentais do SBN servem como uma bússola para nossas acções e descrevem como nos comportamos dentro do ambiente em que operamos
- Esses valores apoiam a visão da Rede (que é descrita mais adiante neste documento), moldam a sua cultura e reflectem o que a Rede considera importante
- À medida que a Rede cresce e se desenvolve, esses valores fundamentais ajudarão a definir nossa identidade como uma organização. O objectivo é que eles começarão a permear as actividades do dia-a-dia da Rede e continuarão a ser uma força consistente à medida que a equipe muda, a adesão cresce e as iniciativas são adicionadas, actualizadas ou re- priorizadas



**Esforçar-se
para crescer**



**Assumir a
liderança**



**Manter
simples**



Colaboração



Transparência



**Compreender
e educar**



**Pensar fora
da caixa**

Valorizamos resultados e metas. Estamos orientados para a acção. Somos práticos. Pretendemos crescer e melhorar, sempre. Esperamos qualidade em tudo o que fazemos.

Tomamos decisões, somos responsáveis por nossas acções e somos responsáveis por seus resultados. Nós não esperamos por outros. Esperamos o mesmo de nossos stakeholders. Nós somos proactivos.

Estamos concentrados. Nós minimizamos o desperdício e maximizamos o valor. Não complicamos demais as coisas..

Compartilhamos e colaboramos em tudo o que fazemos. Nós somos uma equipa.

Nós comunicamos. Nós sempre tentamos ser sinceros entre nós e com os nossos parceiros. Somos honestos.

Reconhecemos a importância da acção moral e social dentro de um mercado competitivo. Não perdemos de vista o nosso objectivo final. Somos defensores da nossa causa.

. Encorajamos e apoiamos a inovação. Não temos medo de tentar coisas novas que ofereçam valor para a sociedade.

O plano estratégico

Sumario da Estratégia em uma página



Estratégia da rede SBN Moçambique (2018 – 2020)

Visão	Ser o Ponto Focal para o envolvimento do sector privado na promoção da nutrição em Moçambique, contribuindo assim para aumentar o acesso a dietas mais saudáveis e seguras			
Missão	Melhorar e fortalecer a contribuição do sector privado na melhoria da nutrição em Moçambique, através do aumento da oferta e comercialização de produtos alimentares nutritivos e seguros			
Meta	Demonstrar o contributo económico, financeiro e social do sector privado na promoção da nutrição em Moçambique			
Área chave	A nível da Rede	Ambiente de Negócios		
Objectivos específicos	1. Desenvolver um forte associativismo (Capacitação e sustentabilidade)	2. Contribuir para melhorar as políticas e regulamentos nutricionais (Advocacia)	3. Contribuir para melhorar a sensibilidade nutricional ao longo dos sistemas alimentares (Investimentos)	4. Contribuir para aumentar o conhecimento e a procura por produtos nutritivos e seguros (Mercado)
Actividades Prioritárias	<ul style="list-style-type: none"> Recrutar e manter membros Monitorar e verificar os compromissos Formar o SP em varias áreas de produção/negócios ligados á nutrição Estabelecer um sistema de governação activo Promover activamente a visibilidade do SBN Sensibilizar a CTA para acomodar o SBN como pilar transversal 	<ul style="list-style-type: none"> SBN posicionada como interlocutora do sector privado Disseminar as políticas, leis e regulamentos (que impactam a nutrição) junto ao sector privado. Apoiar o Sector Privado e Gov. na identificação de barreiras que limitem o investimento na nutrição Contribuir para a melhoria dos indicadores nacionais de nutrição 	<ul style="list-style-type: none"> Catalogar fundos e recursos de investimento existentes Promover ligações entre o SP e o Gov./Investidores na busca de investimentos Incentivar o SP a investir na nutrição da força laboral Estimular praticas de fortificação e segurança dos alimentos 	<ul style="list-style-type: none"> Realizar estudos e pesquisas para identificar necessidades e demandas dos consumidores Promover a concepção e/ou divulgação de campanhas para conscientização dos consumidores em relação a produtos nutritivos (BCC) Identificar oportunidades para realizar mais ligações de mercado
As nossas métricas de performance (KPIs Directos) para 2018 - 2020	<ul style="list-style-type: none"> 50 membros no 1º ano, almejando a meta de 100 membros activos até 2019 Sistema de monitoria de compromissos de cariz nutricional activo 2 eventos anuais de formação e capacitação técnica para o SP Ferramentas de comunicação electrónica activas Comité de Conselheiros activo 	<ul style="list-style-type: none"> 1 Documento de posicionamento do SP em relação a nutrição 3 representantes dos sector privado nomeados membros do CONSAN 1 sessão especifica sobre nutrição nas CASPs (reunião entre o Sector Privado e o Gov) 2 reuniões anuais do SBN a nível provincial com foco no quadro legal da nutrição 	<ul style="list-style-type: none"> 10% dos membros do SBN com politicas sensíveis a nutrição da sua força de trabalho 4 parcerias estabelecidas entre o SP para investimento em nutrição 1 estudo sobre fundos e recursos financeiros para investimento 	<ul style="list-style-type: none"> 1 workshop com diversas partes interessadas em nutrição /BCC 3 + Campanhas coordenadas entre as parte interessadas em nutrição/ BCC 2+ eventos comerciais 2+ eventos sociais ligados a nutrição 1MoU –Defesa dos consumidores
Como se observará o nosso sucesso (KPIs Indirectos)	<ul style="list-style-type: none"> Membros satisfeitos, activos e comprometidos Membros trabalhando activamente para honrar os seus compromissos nutricionais SBN acomodado no CTA como métrica de sustentabilidade 	<ul style="list-style-type: none"> Desenvolvida a nível da CASP uma matriz especifica sobre nutrição Apreciação positiva sobre o papel do Sector Privado na nutrição 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento do volume de investimentos no sector de nutrição Melhoria da percepção sobre qualidade nutricional dos produtos 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento do consumo de produtos nutritivos Aumento do volume de negócios e nível de rendimentos do sector privado

A Estratégia Explicada

Objectivos e iniciativas em detalhe

Visão geral – O que está na secção?

Esta secção expande os quatro principais objetivos identificados na "Estratégia em uma página" na secção anterior. Para cada iniciativa prioritária, esta secção descreve "o que" é a iniciativa e "como" a Rede de Negócios do SUN em Moçambique planeia alcançá-la.

'Navegador' – O que é?

- O 'Navegador' indica que objectivo específico está a ser detalhado em relação aos outros 3 objectivos

















Legenda:

1. Nível de impacto	
H	Potencial impacto positivo desta iniciativa, se bem sucedida, é ALTO
M	Potencial impacto positivo desta iniciativa, se bem sucedida, é MÉDIO
L	Potencial impacto positivo desta iniciativa, se bem sucedida, é BAIXO

2. Foco do impacto	
Membros	Impacto no valor e relevância do SBN para os seus membros
Consumidores	Impacto na acessibilidade e disponibilidade de produtos nutritivos para os consumidores
Mercado	Impacto no crescimento do mercado de alimentos e bebidas nutritivas
Nutrição	Impacto no nível global de nutrição em Moçambique

Objectivo 1 (Iniciativas)

Desenvolver um forte associativismo (Capacitação e sustentabilidade)

Iniciativa		O quê?	Como	Impacto
1.1	Recrutar e manter membros	<ul style="list-style-type: none"> • Registrar de forma contínua empresas e organizações como membros da SBN • Solicitar aos membros que seleccionem e indiquem quais compromissos nutricionais assumem 	<ul style="list-style-type: none"> • Criando uma lista abrangente de contactos de partes interessadas e assegure-se de que seja continuamente actualizada numa base mensal • Desenvolvendo e implementando uma plataforma online para interacção com os associados • Reunindo regularmente com membros existentes e potenciais, campeões do sector privado e outras partes interessadas 	<ul style="list-style-type: none"> •  Membros •  Consumidor •  Mercado •  Nutricao
1.2	Monitorar e acompanhar os compromissos	<ul style="list-style-type: none"> • Registrar, monitorar e acompanhar os compromissos nutricionais assumidos pelos membros do SBN quando da sua inscrição 	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvendo uma ferramenta para listar e monitorar todos os compromissos nutricionais assumidos pelos membros ao se juntarem à rede. Esta deve ser uma planilha simples do Excel, mantida regularmente • Mantendo contacto com membros trimestralmente (4 vezes por ano) para discutir o progresso no cumprimento de seus compromissos. Rever e actualizar compromissos quando necessário • Concebendo um relatório anual de comprometimento nutricional sobre os progressos realizados em relação a todos os compromissos, com comentários e compartilhe isso com a equipa e o comité de conselheiros do SBN global 	<ul style="list-style-type: none"> •  Membros •  Consumidor •  Mercado •  Nutrição
1.3	Formar o SP em varias áreas de produção/negócios ligados e nutrição	<ul style="list-style-type: none"> • Criar condições para que os membros do SBN sejam capacitados tecnicamente para melhor aproveitarem as oportunidades de negócios no contexto da nutrição 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizando trimestralmente workshops formativos para os membros, do tipo Comunidade de Praticas de negócios, com enfoque para áreas de produção, segurança de alimentos, rotulagem e conservação de alimentos 	<ul style="list-style-type: none"> •  Membros •  Consumidor •  Mercado •  Nutrição
1.4	Promover eventos para estimular parcerias	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivar e promover eventos para que os membros tenham oportunidades regulares de se encontrar e interagir fisicamente entre si, com o governo e com as demais partes interessadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Compartilhando informações relacionadas a eventos e reuniões relevantes que possam ser de interesse para os membros e as principais partes interessadas (incluindo governo, doadores e OSCs) • Organizando eventos semestrais para os membros para permitir a criação de redes e fornecer informações e suporte úteis, práticos (apresentações, workshops, grupos focais ou reuniões gerais) 	<ul style="list-style-type: none"> •  Membros •  Consumidor •  Mercado •  Nutrição

Objectivo 1 (Iniciativas)

Desenvolver um forte associativismo (Capacitação e sustentabilidade)

Iniciativa		O quê?	Como	Impacto
1.5	Estabelecer um sistema de governação activo	<ul style="list-style-type: none"> • Criar um comité de conselheiros do SBN com mandato para orientar implementação da rede do ponto de vista estratégico, tático e operacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolvendo termos de referencia para o comité de conselheiros, para os Co-facilitadores e para o campeão da rede • Identificando potenciais indivíduos que possam ser membros do comité de conselheiros • Seleccionando e elegendo os membros do comité de conselheiros da rede SBN de uma forma transparente • Partilhando com os membros da rede SBN relatórios anuais e de progresso, que tenham sido validados pelo comité de conselheiros. 	<ul style="list-style-type: none"> ● H Membros ● L Consumidor ● L Mercado ● L Nutrição
1.6	Sensibilizar a CTA para acomodar o SBN como pilar transversal	<ul style="list-style-type: none"> • Celebrar um MOU entre os Co-Facilitadores da rede SBN e a CTA para acomodar o SBN como uma área transversal da CTA, garantindo por essa via a sustentabilidade das acções da rede a longo termo 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizando reuniões de contacto com o CTA para explorar a possibilidade de acomodar o SBN como área/ pilar da organização representante do sector privado • Concebendo um MoU entre os co-facilitadores e o CTA com termos específicos do plano de transição da gestão da rede para o CTA. 	<ul style="list-style-type: none"> ● H Membros ● L Consumidor ● L Mercado ● L Nutrição

Objectivo 1 (KPIs)

Desenvolver um forte associativismo (Capacitação e sustentabilidade)

KPIs directos - Métricas de desempenho para a equipa do SBN









KPI	Descrição	Prazo
Mais de 50 membros	<ul style="list-style-type: none"> Sensibilizados pelo menos 50 empresas que satisfaçam os critérios da rede a registarem-se formalmente como membros Partilhadas informações relevantes sobre oportunidades de negócios, por via de boletins informativos, actualizações das ferramentas electrónicas e ou correio dirigido. Partilhada informações actualizadas sobre a Rede e suas actividades 	Até Dez 2018
18 eventos semestrais	<ul style="list-style-type: none"> Organizados eventos anuais, a fim de proporcionar oportunidades de formação e networking para os membros Organizado e facilitado um (1) encontro anual dos membros da rede para analisar o desempenho do ano anterior 	Até Dez 2020
4 reuniões do Comité de conselheiros	<ul style="list-style-type: none"> Organizadas e facilitadas duas (2) reuniões do comité de conselheiros anualmente 	Até Dez 2019
18 boletins informativos	<ul style="list-style-type: none"> Concebidos e partilhados boletins informativos da rede SBN numa base bimensal 	Até Dez 2020
3 relatórios anuais de compromisso nutricional	<ul style="list-style-type: none"> Elaborado um (1) relatório abrangente a cada ano, que descreva os compromissos nutricionais que os membros da SBN fizeram e os progressos realizados ao longo do ano (a ser partilhado com o ponto focal do governo para o SBN, a equipa global do SBN e quaisquer outras partes interessadas relevantes) 	Até Dez 2020
1 ficha informativa de nutrição e apresentação audiovisual	<ul style="list-style-type: none"> Concebida e desenvolvida uma ficha de informação, ou relatório breve, sobre o papel do sector privado na expansão da nutrição (para ser partilhado com o ponto focal do governo SBN e quaisquer outras partes interessadas relevantes) 	Até Dez 2019

KPIs indirectos Resultados desejados, mas fora do controlo da equipa do SBN

KPI	Descrição	Prazo
Membros satisfeitos, solidários e activos	<ul style="list-style-type: none"> A maioria dos membros vê a Rede como um contributo valioso para o crescimento do mercado de alimentos nutritivos A maioria dos membros se interessa pela Rede, participa em eventos organizadas pela rede, recebe e valoriza as comunicações partilhadas e, age em prol da disseminação dos valores da rede Potenciais Membros aproximam-se proactivamente do SBN para solicitar a adesão 	Até Dez 2020
Membros que trabalham activamente para honrar seus compromissos	<ul style="list-style-type: none"> A maioria dos membros toma seus compromissos a sério e se esforça activamente para honrá-los como parte de seus objectivos comerciais mais amplos Os compromissos feitos pelos membros são bem compreendidos, operacionalizados e avaliados pelos gestores seniores das empresas 	Até Dez 2020

Objectivo 2 (Iniciativas)

Contribuir para melhorar as politicas e regulamentos nutricionais (Advocacia)

Iniciativa		O quê?	Como?	Impacto
2.1	SBN posicionada como a voz do sector privado para os assuntos da nutrição	<ul style="list-style-type: none"> Contribuir em nome do sector privado para as politicas e agenda do governo para a nutrição Actualizar o sector privado sobre politicas e iniciativas governamentais 	<ul style="list-style-type: none"> Desenvolvendo uma matriz corrente sobre os assuntos mais relevantes para o sector privado no campo de alimentação e nutrição, na qual estejam bem identificados os desafios, as oportunidades e as respectivas recomendações para mudança. Partilhando com o governo os assuntos mais relevantes para o sector privado, desafios, oportunidades e preocupações em relação a nutrição (através encontros e de notas de posicionamento e de advocacia). Trabalhando com o governo para compreender as informações sobre politicas relevantes a nutrição para posterior disseminação junto ao sector privado. Contribuindo na disseminação de politicas e regulamentos nutricionais a todos níveis dentro do pais, bem como internacionalmente. 	<ul style="list-style-type: none">  Membros  Consumidor  Mercado  Nutrição
2.2	contribuir para a política nacional de nutrição, regulamentos e normas	<ul style="list-style-type: none"> Demonstrar o papel e o contributo do sector privado para a para a estratégia nacional de segurança alimentar e nutricional Fazer recomendações aos decisores governamentais para criar um ambiente de negócios mais propicio para a segurança alimentar e nutricional Apoiar o Sector Privado e ao Gov. na identificação de barreiras que limitem o investimento na nutrição e, na concepção das respectivas respostas 	<ul style="list-style-type: none"> Reverendo os principais documentos nacionais sobre nutrição e fortificação de alimentos, bem como todos outros relevantes para compreender o actual ambiente regulatório e, sugerindo acções concretas que visem melhorar o impacto dos instrumentos Concebendo notas de advocacia que sejam usadas pelos campeões para advogar mudanças ou melhorias junto ao governo. Buscando experiências de outros países e propondo ao Governo a melhoria de politicas e regulamentos nutricionais 	<ul style="list-style-type: none">  Membros  Consumidor  Mercado  Nutrição

Objectivo 2 (KPIs)

Contribuir para melhorar as politicas e regulamentos nutricionais (Advocacia)

KPIs directos - Métricas de desempenho para a equipa do SBN

KPI	Descrição	Prazo
1 documento de posicionamento (advocacia) do sector privado em relação a nutrição	<ul style="list-style-type: none"> Elaborado um documento de posicionamento que resuma os principais problemas, desafios, oportunidades e recomendações de nutrição do sector privado. Compartilhado o documento de posicionamento (nota de advocacia) com os principais decisores governamentais e prestado apoio na identificação de soluções práticas para priorizar e implementar as recomendações 	Até Dez de 2018
3 representantes dos sector privado nomeados membros do CONSAN	<ul style="list-style-type: none"> Facilitação na elaboração dos termos de referência para nomeação e eleição dos membros do sector privado para o CONSAN Facilitado o processo de eleição dos representantes do sector privado para o CONSAN 	Até Maio de 2018
1 sessão especifica sobre nutrição nas CASPs (reunião entre o Sector Privado e o Gov	<ul style="list-style-type: none"> Negociado com a CTA para que haja uma matriz especifica para a área de segurança alimentar e nutricional, a ser monitorada no contexto da CASP (entre o Sector privado e o Governo). Prestado apoio na realização de processos de análises, estudos e pesquisas que permitam desenvolver documentos de posicionamento que advoguem melhorias para o ambiente de negócios no contexto da segurança alimentar e nutricional 	Até Dez 2018
2 reuniões anuais do SBN a nível provincial com foco no quadro legal da nutrição	<ul style="list-style-type: none"> Colaborado com o CTA/CEPs para a organização de eventos que estejam alinhem com as demais matrizes do sector privado para a monitoria do ambiente de negócio no contexto da segurança alimentar e nutricional . Estes encontros poderão ser úteis para buscar a sensibilidade local sobre os desafios e oportunidades que se colocam ao sector privado no contexto da nutrição. 	Até Dez 2019

KPIs indirectos *Resultados desejados, mas fora do controlo da equipa do SBN*

KPI	Descrição	Prazo
Melhorado o quadro do ambiente de negócios para nutrição	<ul style="list-style-type: none"> As políticas e os regulamentos do governo em torno da nutrição consideram a contribuição do sector privado e têm um efeito positivo no ambiente de negócios Regras e regulamentos relacionados ao desenvolvimento, fortificação e venda de produtos nutritivos mais rigorosamente monitorados e aplicados Regras e regulamentos relacionados ao <i>Merchandising</i>, publicidade e colocação de produtos nutritivos monitorados, aplicados e cumpridos 	Até Dez 2019
Diálogo regular e aberto com o governo	<ul style="list-style-type: none"> Os desafios e oportunidades do sector privado em torno da nutrição são compartilhados e comunicados abertamente para reflectir o sentimento do sector privado A rede de empresas SUN é reconhecida como uma plataforma que representa o sector privado em áreas relacionadas à nutrição 	Até Dez 2019

Objective 3 (Iniciativas)

Contribuir para melhorar a sensibilidade nutricional ao longo dos sistemas alimentares (Investimento)

Iniciativa	O quê?	Como?	Impacto
5.1 Identificar recursos e financiamentos existentes e a disposição do sector privado	<ul style="list-style-type: none"> Identificar fundos e recursos para investimento na nutrição 	<ul style="list-style-type: none"> Catalogando fundos e recursos de investimento existentes, através de estudos e pesquisas Disseminando os resultados dos estudos para que o sector privado em geral, e os membros do SBN em particular, possam usar a seu favor as informações que ofereçam oportunidades de investimento 	<ul style="list-style-type: none"> Membros Consumidor
	<ul style="list-style-type: none"> Promover ligações entre o Sector Privado e o Governo/Investidores na busca de investimentos 	<ul style="list-style-type: none"> Colaborando com os Ministérios relevantes para coordenar a elaboração de planos para mobilizar investidores e fundos para investimento na nutrição Trabalhando com as agencias cooperação e de desenvolvimento para mapear os fundos disponíveis para investimento no sector privado Interagindo com a banca comercial para que estes divulguem mais os produtos financeiros e de investimento disponíveis para o sector de nutrição 	<ul style="list-style-type: none"> Mercado Nutrição
5.2 Estimular o sector privado a investir na nutrição	<ul style="list-style-type: none"> Estimular as empresas a adoptarem práticas de fortificação e segurança dos alimentos 	<ul style="list-style-type: none"> Informando e sensibilizando o sector privado para adoptar as directrizes do Regulamento sobre a fortificação de alimentos e demais instrumentos complementares Estimulando parcerias entre empresas e, entre empresas e outros actores (academias, etc.) para o desenvolvimento de técnicas e práticas que contribuam para assegurar que os produtos conservem os nutrientes após a fortificação (embalagem, técnicas de armazenamento, etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> Membros Consumidor
	<ul style="list-style-type: none"> Incentivar o Sector Privado a investir na nutrição da força laboral 	<ul style="list-style-type: none"> Informando e sensibilizando o sector privado sobre a importância do seu contributo para a melhoria da nutrição, pelo papel que desempenham na economia nacional Demonstrando ao sector privado os benefícios e ganhos que se geram com o investimento na força laboral 	<ul style="list-style-type: none"> Mercado Nutrição

Objectivo 3 (KPIs)

Contribuir para melhorar a sensibilidade nutricional ao longo dos sistemas alimentares (Investimento)

KPIs directos - Métricas de desempenho para a equipa do SBN

KPI	Descrição	Prazo
10% dos membros do SBN com políticas sensíveis a nutrição da sua força de trabalho	<ul style="list-style-type: none"> Ter pelo menos 20% dos membros que adoptam políticas empresariais que demonstrem sensibilidade aos aspectos da nutrição da força de trabalho, sendo que planos concretos estejam em implementação 	Até Dez 2020
4 parcerias estabelecidas entre o Sector Privado para investimento em nutrição	<ul style="list-style-type: none"> Pelo menos 4 parcerias entre empresas do sector privado terão sido celebradas para investir na interligação dos seus negócios, com vista a responder as oportunidades de mercado geradas pela nutrição. 	Até Dez 2020
1 estudo sobre fundos e recursos financeiros para investimento	<ul style="list-style-type: none"> O estudo devesa versar sobre que instituições existem e que se dedicam a financiamento a nível local, tipos de fundos, condições de acesso e respectivas taxas . 	Até Dez 2018

KPIs indirectos Resultados desejados, mas fora do controlo da equipa do SBN

KPI	Descrição	Prazo
Aumentado o volume de investimentos no sector de nutrição	<ul style="list-style-type: none"> O sector privado terá acedido a mais recursos financeiros com o intuito de investir nos seus negócios tendo em vista alguma dimensão relacionada a nutrição 	Até Dez 2020
Melhorada a percepção sobre qualidade nutricional dos produtos	<ul style="list-style-type: none"> A percepção do mercado em relação a qualidade dos produtos nutritivos para sua saúde terá aumentada em resultado dos investimentos realizados a nível dos conteúdos (formulas) e das embalagens, atestados por certificações no âmbito normativo alimentar (ISO, HACCP, entre outros). 	Até Dez 2020

Objectivo 4 (Iniciativas)

Contribuir para aumentar o conhecimento e a procura de produtos nutritivos e seguros (Mercado)

Iniciativa		O quê?	Como?	Impacto
4.1	Estudar o comportamento dos consumidores	<ul style="list-style-type: none"> Identificar o perfil e compreender as necessidades e demandas dos consumidores 	<ul style="list-style-type: none"> Realizando estudos e pesquisas especializadas Avaliando a documentação relevante existente (anúários e estatísticas, e outros estudos) Analisando o comportamento das vendas junto aos operadores comerciais Formulando perfis que possam informar ao Sector Privado sobre as necessidades, demandas e, por essa via orientar a oferta de produtos nutritivos e seguros. 	<ul style="list-style-type: none"> M Membros M Consumidor H Mercado L Nutricao
4.2	Campanhas de conscientização do consumidor /SBCC	<ul style="list-style-type: none"> Promover parcerias e contribuir para a concepção e/ou divulgação de campanhas para conscientização dos consumidores em relação a produtos nutritivos (SBCC) 	<ul style="list-style-type: none"> Identificando e listando os planos e campanhas em implementação pelas demais partes interessadas na nutrição, com o intuito de identificar pontos que necessitem de reforço para melhor estimular o consumo orientado de produtos nutritivos e seguros Estimulando o sector privado a juntar esforços para investir em campanhas sectoriais que estimulem o consumo de produtos nutritivos e seguros Celebrando MoU's com associações de defesa do consumidor para a capitalização de informação relevante que possa auxiliar o sector privado a atender as expectativas dos consumidores Celebrando parcerias com grupos de media para desenvolver campanhas em formato de publicidade Estabelecendo parcerias com empresas da área de telefonia móvel para explorar plataformas para informar e educar os consumidores 	<ul style="list-style-type: none"> H Membros H Consumidor M Mercado M Nutrição
4.3	Identificar oportunidades para realizar mais ligações de mercado	<ul style="list-style-type: none"> Estimular a participação do sector privado em eventos com potencial para informar o publico consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> Identificando eventos comerciais relevantes para o sector privado exhibir e dar ao consumidor a oportunidade de conhecer os produtos por via de testes ou explicações de especialistas Apoiando visitas e missões comerciais que tenham por objectivo explorar áreas de investimento em nutrição Estabelecendo uma articulação permanente com os mecanismos e instituições do Governo que operam na área da comercialização, sensibilizando e orientando para a comercialização de produtos de alto valor nutritivo e seguros. 	<ul style="list-style-type: none"> M Membros H Consumidor H Mercado M Nutrição

Objective 4 (KPIs)

Contribuir para aumentar o conhecimento e a procura de produtos nutritivos e seguros (Mercado)

KPI	Descrição	Prazo
1+ workshop com diversas partes interessadas em nutrição /SBCC	<ul style="list-style-type: none"> Organizado pelo menos 1 workshop anual com os intervenientes do sector de nutrição, com enfoque para área de mudança comportamental de hábitos alimentares Definido um mecanismo de colaboração entre os intervenientes, para assegurar que as mensagens sejam homogêneas Sensibilizando a adoção de elementos que estimulem e orientem o consumo de produtos nutritivos, nas mensagens de propaganda das empresas 	Até Dez 2018
3 + Campanhas coordenadas entre as partes interessadas em nutrição e o Sector Privado	<ul style="list-style-type: none"> Pelo menos 2 empresas de telefonia móvel investindo activamente em plataformas de comunicação para a nutrição Pelo menos 1 campanha anual de mudança comportamental de hábitos alimentares co-financiada pelo sector privado anualmente 3+ grupos de media contribuindo para divulgar as campanhas de mudança comportamental de hábitos alimentares como parte da sua responsabilidade social corporativa 	Até Dez 2019
2+ eventos comerciais	<ul style="list-style-type: none"> O Sector Privado terá participados em pelo menos 2 eventos anuais para exhibir os seu produtos e dar a testar aos consumidores, para gerar demanda (tipo FACIM, e outras especializadas) 	Até Out 2020
2+ eventos sociais ligados a nutrição	<ul style="list-style-type: none"> O Sector Privado terá participado em pelo menos 2 eventos sociais ligados a nutrição (abertura de ano escolar, etc.) 	Até Abril 2020
1MoU –Defesa dos consumidores	<ul style="list-style-type: none"> Celebrado 1 MoU com as associações de defesa de consumidor visando buscar informação que ajude ao sector privado preparar respostas as necessidades e expectativas dos consumidores 	Até Dez 2018

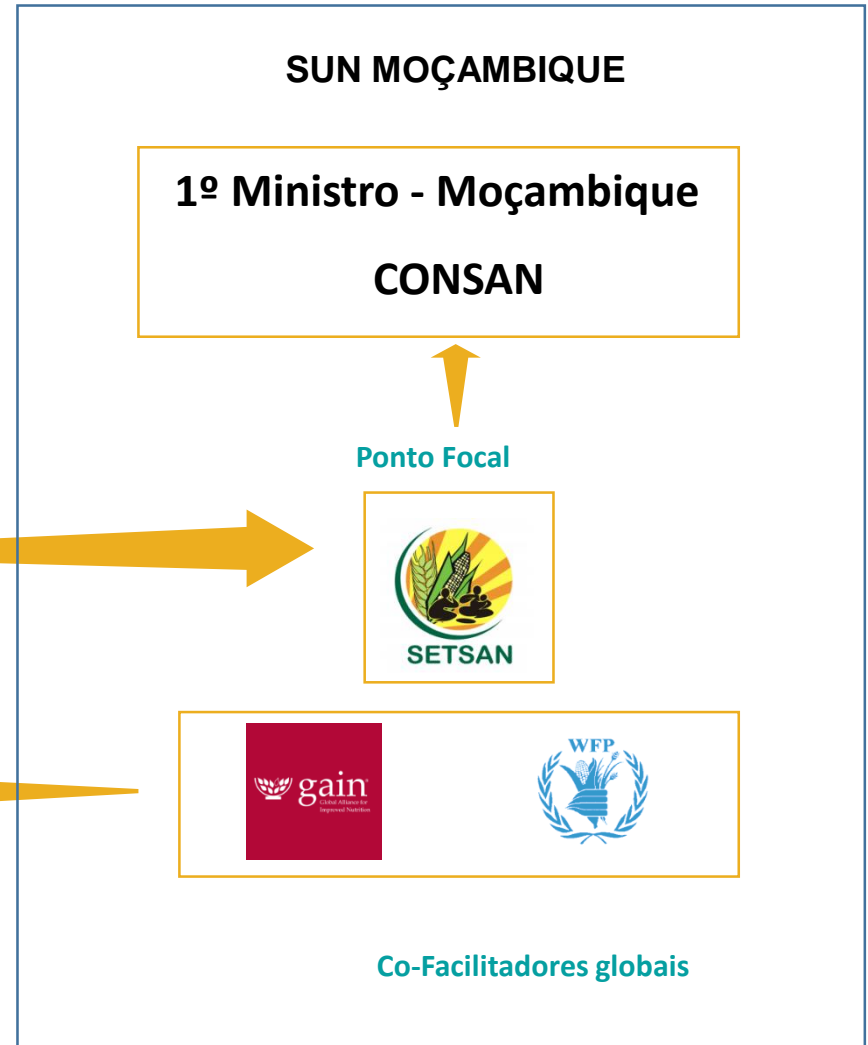
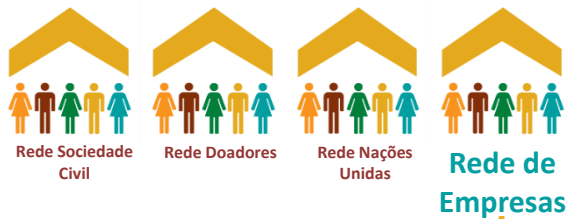
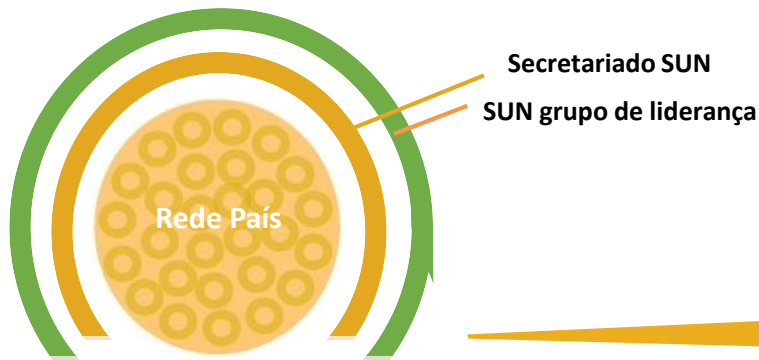
KPIs indirectos *Resultados desejados, mas fora do controlo da equipa do SBN*

KPI	Descrição	Prazo
Aumentado o consumo de produtos alimentares e nutritivos	<ul style="list-style-type: none"> As campanhas de mudança comportamental de hábitos alimentares deverá contribuir para estimular os consumidores a fazerem melhores escolhas, e por conseguinte gerar um amento do consumo de produtos nutritivos, dado o impacto das mensagens apelativas 	Até Dez 2020
Aumentado o volume de negócios e nível de rendimentos do sector privado	<ul style="list-style-type: none"> O volume de negócios devera aumentar como resultado do investimento junto ao consumidor no intuito de consumir produtos mais nutritivos e seguros. Por essa via, espera-se que hajam negócios de escala que permitam ao sector privado gerar maior rendimento e lucro. 	Até Dez 2020

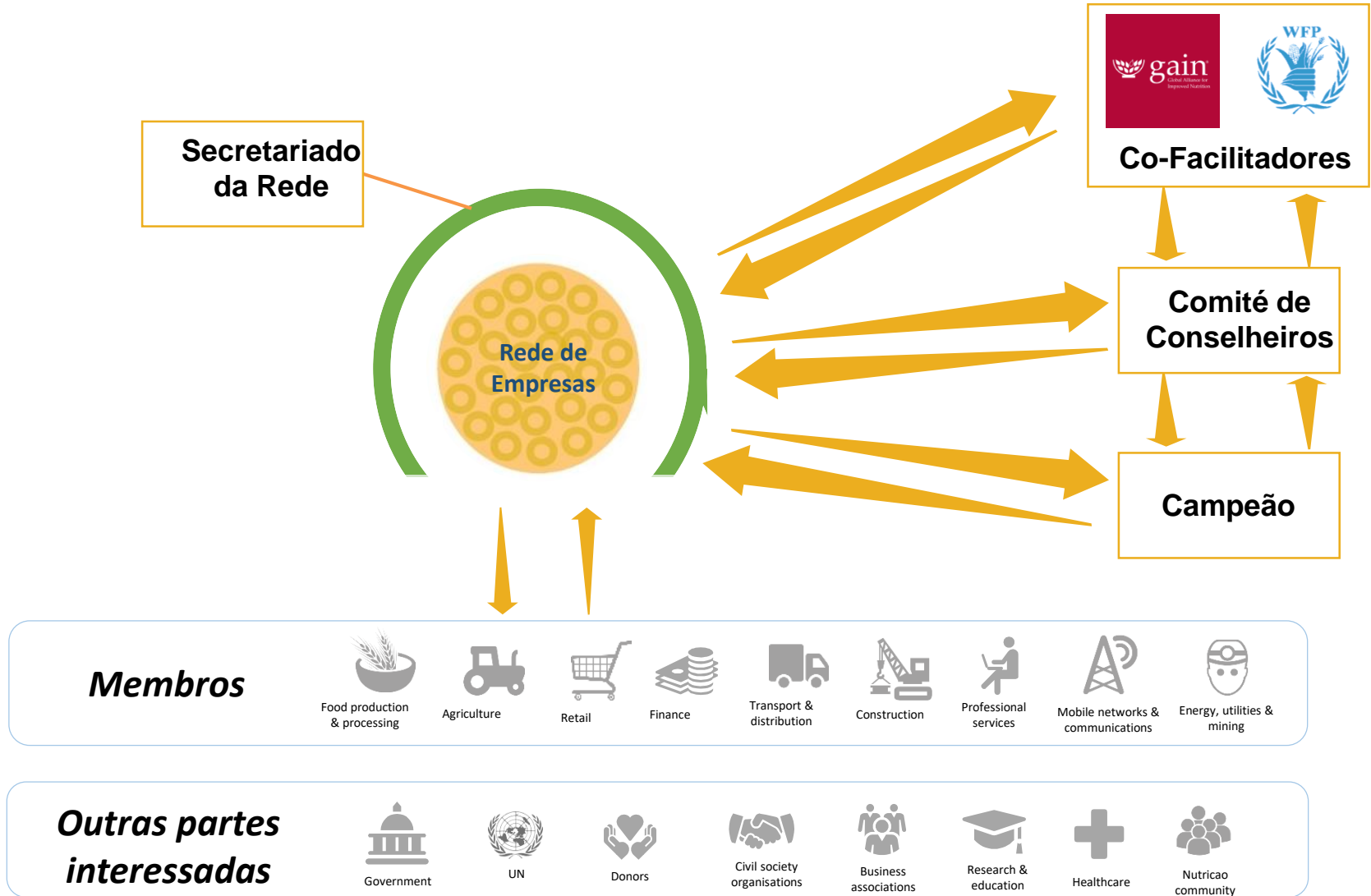
Apêndices

Estrutura Governação do SUN

MOVIMENTO SUN GLOBAL



Estrutura Governação do SBN em Moçambique



Alinhamento da Estratégia do SBN com Estratégia Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional

Objectivos chave do SBN:

Visão geral da contribuição

Estes são os 4 objectivos centrais do SBN

Breve descrição / raciocínio de como os objetivos essenciais do SBN se alinham e contribuem para a Estratégia Nacional de Nutrição de Moçambique

1. Desenvolver um forte associativismo

- A agenda de advocacia do SBN contribuirá para melhorar o ambiente empresarial, estimulando o desenvolvimento, produção e comércio de alimentos nutritivos e seguros, elevando e posicionando a nutrição como prioridade na agenda nacional.
- O acompanhamento dos compromissos nutricionais das empresas contribuirá para medir e demonstrar o impacto nutricional, bem como o sucesso económico das iniciativas empresariais com foco na nutrição

2. Contribuir para melhorar as políticas e regulamentos nutricionais

- A rede SBN pretende contribuir para as iniciativas do governo para garantir que as políticas e os regulamentos criem um ambiente de negócios propício, com foco especial em estimular e apoiar o negócio a cumprir os quadros regulatórios
- Interação com o governo contribuirá para racionalizar as iniciativas de nutrição, uma vez que o SBN defenderá os interesses das empresas que actuam na área de nutrição

3. Contribuir para melhorar a sensibilidade nutricional ao longo dos sistemas alimentares

- Através dos recursos técnicos da rede, a plataforma visa estimular as empresas a desenvolverem estratégias formais de nutrição com objectivos claros e, a integração dessas estratégias tanto nas práticas de negócios, como na elaboração de relatórios sobre resultados alcançados –contributo efectivo para a nutrição.
- A rede SBN irá sustentar as suas acções com base em pesquisas (identificando e analisando as necessidades das empresas e dos consumidores) para fortalecer a base de evidências e, para informar melhor os decisores das empresas, antecipando- os sobre o desenvolvimentos de segmentos de produtos e mercados

4 Contribuir para aumentar o conhecimento e a procura por produtos nutritivos e seguros

- A iniciativa de parceria contribuirá para impulsionar os investimentos monetários e não monetários nas iniciativas de nutrição das empresas
- Ligações inteligentes com o sector do desenvolvimento podem contribuir para disponibilizar linhas de investimento para iniciativas de desenvolvimento nutricional
- As acções do SBN combinadas que visam permitir o ambiente de negócios e o envolvimento das empresas em nutrição, levaram a pesquisas em diferentes assuntos, bem como, para a advocacia e o *Merchandising* em alimentos nutritivos, sensibilizarão os atores para desempenhar melhor seus papéis ao longo dos sistemas alimentares, com impactos expectáveis na oferta e demanda
- O foco deste objectivo do SBN é a conscientização sobre a importância da nutrição, contribuindo assim para a mudança de comportamento dos consumidores em relação à diversidade alimentar equilibrada, estimulando simultaneamente o aumento da oferta e demanda por alimentos nutritivos e seguros
- Com enfoque nos agregados familiares e a força de trabalho das empresas, ajudará a melhorar o comportamento nutricional dos consumidores

Recursos

Visão geral dos recursos humanos necessários e esperados para o alcance da nossa visão

- A estratégia foi desenvolvida tendo em conta a estrutura de pessoal mínimo para executar as funções de coordenação das actividades. Abaixo está um resumo do plano de pessoal planeado, com uma descrição das áreas de responsabilidade



Gestor SBN (GAIN)

- Responsabilidade geral de gestão da rede SBN
- Lidera a mobilização de membros
- Lidera todas interações com o Governo
- Actua como o porta voz e o contacto primário da rede SBN
- Coordena as actividades da rede com os doadores
- Gere contractos
- Concebe relatórios para o Governo, doadores e SBN Global



Gestor de Comunicações (GAIN)

- Gere a implementação operacional do plano de advocacia e comunicação
- Gere as plataformas electrónicas e redes sociais do SBN
- Desenvolve boletins informativos e materiais de advocacia



Oficial de Comunicações

- Responsável por todo arquivo e pela manutenção de formulários e impressos
- Gere a lista dos membros e das partes interessadas
- Mantém os registos das interações com os membros
- Monitora os compromissos dos membros

Financiamento

Fontes de financiamento

Visão geral do financiamento:

- O financiamento para o período estratégico 2018-2020 será providenciado exclusivamente pelo DFID
- O financiamento discutido nesta secção, refere-se aos custos para cobrir as actividades do dia-a-dia da Rede, incluindo equipe, pesquisa, eventos e projectos seleccionados

Despesas:

Os principais custos da rede SBN incluem: **Recursos humanos, Reuniões** (incluindo as reuniões do Comité de Conselheiros e dos Co-facilitadores, eventos de *networking* e seminários) e **advocacia e comunicação** (material promocional e ferramentas de gestão da comunicação)

Financiado por:
DFID
GAIN Projecto CPS

+/- \$ 500 k

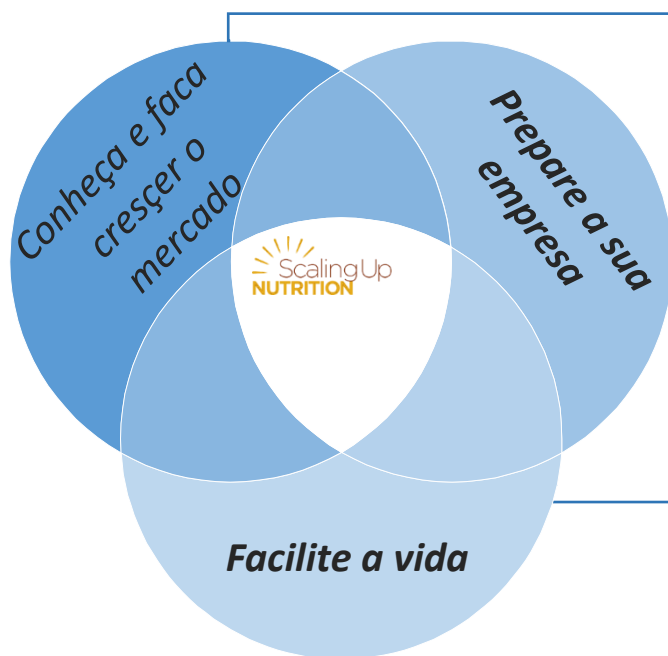
Período de financiamento:
2018-2020
Termina em Dez 2020

Integração regional

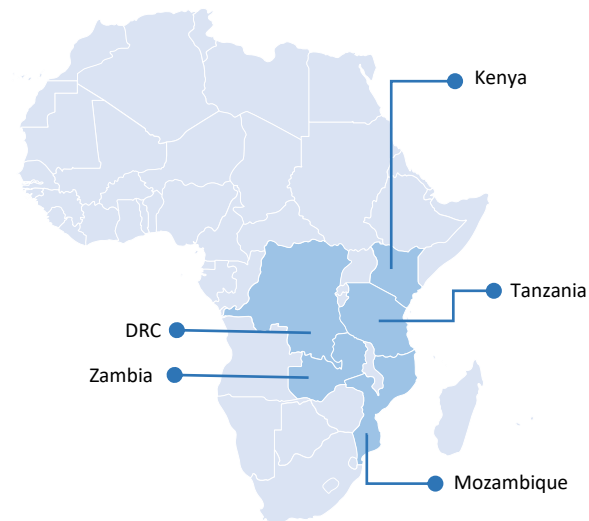
Uma visão ousada para o SBN na África Oriental e Austral

SBN Moçambique e a região – uma iniciativa de longo prazo:

- Como mencionado anteriormente neste documento, a visão de 3 anos para o SBN é "ser o ponto focal para o engajamento do sector privado na nutrição"
- Além disso, há uma oportunidade para começar a construir o SBN na África Oriental e Austral como uma rede regional integrada, em parceria com blocos regionais como ESC, SADC e ECSA
- Como vimos, no entanto, existem nuances nos mercados, situações políticas, dietas e assim por diante entre cada país onde o SBN está sendo estabelecido. Como tal, um modelo sob medida precisa ser desenvolvido para cada programa do país. Mas, onde há menos nuances, como no *cluster* da África Oriental e Austral, devemos fazer o nosso melhor para simplificar a abordagem. A abordagem básica descrita abaixo pode constituir a base disso. Além da Tanzânia, o SBN na Zâmbia baseia-se no mesmo pensamento subjacente em:



- Ajudar as empresas a aprender mais sobre o mercado no qual elas operam, ou que estejam planejar entrar
- Isso inclui um profundo conhecimento dos clientes, as oportunidades comerciais, os padrões de gastos, as tendências etc.
- Desenvolver a demanda, apoiando o crescimento do mercado através de campanhas de conscientização e de mudança de comportamento
- Ajudar as empresas a aumentar suas chances de sucesso em mercados em crescimento
- Oferecer ferramentas, orientação, treinamento e conhecimento necessários para actuar bem no mercado de alimentos e bebidas nutritivas
- Incentivar a entrada de novos agentes e de novos produtos no mercado
- Apoiar o governo nos esforços para melhorar o ambiente de negócios para as empresas que actuam no área de nutrição
- Ajudar a reduzir as dificuldades de fazer negócios
- Facilitar a criação de uma organização que actua na indústria de alimentos.



- Ao trabalhar em estreita colaboração, esses países podem simplificar a implantação de seus SBNs para garantir que eles estão alavancando tantos os recursos compartilhados, assim como ideias e know-how quando possível
- Também podemos trabalhar para conseguir mais impacto com as campanhas de conscientização e outras iniciativas, desenvolvendo-as em toda a região

Ao fortalecer essas 3 áreas principais, o SBN pode ajudar a mudar os padrões de consumo dos consumidores para uma dieta mais nutritiva. Em última análise, o sucesso da Rede será medido em função da capacidade de contribuir para uma redução da desnutrição. Se mais consumidores comerem alimentos nutritivos, empresas irão vender mais, e o sector privado irá contribuir activamente para reduzir a desnutrição na região.

Actualização sobre actividades já realizadas

As principais actividades incluem:

Evento de lançamento SBN Moçambique

- Evento de lançamento em Moçambique realizado em fevereiro de 2016
- Primeiro anúncio público formal do SBN em Moçambique

Entrevistas com partes interessadas

- Realizou varias reuniões sobre nutrição e entrevistas com membros do sector privado
- Realizou duas mesas redondas com 10 membros sobre Distribuição Alimentar e Nutrição, e sobre Nutrição no Local de Trabalho

Suporte governamental

- Reuniões com o SETSAN e o Ministério da Indústria e Comércio

Workshop para formulação da estratégia

- Mais de 10 representante do sector privado juntaram –se para contribuir para a elaboração da estratégia da rede SBN Moçambique para 2018 - 2020

Equipa do SBN

- GAIN tem :
- 1 Gestor da plataforma SBN
- 1 Gestor e oficial de comunicacoes
- 1 Assistente administrativa (tempo-parcial)

Orientação para o associativismo

- Identificação contínua de novas empresas para se tornarem novos membros da rede
- Realizar reuniões regulares com potenciais membros, destacando os benefícios de se juntar a rede
- 55 membros até o final de 2017

Estudos orientados para a avaliação da demanda e oferta

- Avaliação do mercado
- Considera o comportamento de compra do consumidor relacionado à alimentação e nutrição em áreas urbanas e rurais
- Olhe para quem está produzindo alimentos nutritivos
- Também analisaremos os perfis dos segmentos de consumidores para ajudar as empresas nas estratégias de Mercadoing

Ferramenta de Diagnóstico de Nutrição de Negócios

- Questionário direcionado que permite às empresas de alimentos identificar lacunas na sua estratégia de Mercadoing face a nutrição

Folha informativa de nutrição

- Ficha informativa sobre o papel do sector privado na nutrição e estatísticas de nutrição geral em Moçambique

Café da manhã de negócios

- Evento multi-sectorial revelando a iniciativa de apoiar o sector privado para aumentar sua contribuição para Nutrição