



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE

BANCO MUNDIAL 

Estudo do Financiamento para o Desenvolvimento do Negócio Hortícola

Relatório Preliminar

Julho de 2006

Índice

SUMÁRIO EXECUTIVO	3
INTRODUÇÃO	3
BREVE CARACTERIZAÇÃO DA SITUAÇÃO ACTUAL NO SECTOR DA HORTICULTURA	3
CARACTERIZAÇÃO DOS INTERVENIENTES	5
ACESSO E CONDIÇÕES DE CRÉDITO	5
O CRÉDITO COMO INDUTOR DA ACTIVIDADE	6
RECOMENDAÇÕES PARA UM SISTEMA DE CRÉDITO PARA A HORTICULTURA	7
GESTÃO DO SISTEMA	9
1. OBJECTIVOS DO ESTUDO.....	10
1.1. ANTECEDENTES	10
1.2. OBJECTIVOS ESPECÍFICOS	11
1.3. METODOLOGIA E ORGANIZAÇÃO DAS ACTIVIDADES	12
2. ANÁLISE DO SECTOR DE HORTICULTURA EM MOÇAMBIQUE	14
2.1. ENQUADRAMENTO	14
2.1.1. <i>Estrutura Fundiária Geral</i>	15
2.1.2. <i>Caracterização da Horticultura</i>	16
2.1.3. <i>Financiamento</i>	17
2.2. CARACTERIZAÇÃO GENÉRICA DOS INTERVENIENTES	20
2.2.1. <i>Operadores do Sector Hortícola</i>	21
2.2.2. <i>Operadores do Sector Frutícola</i>	22
2.2.3. <i>Instituições Financeiras</i>	24
2.2.4. <i>Organizações Governamentais</i>	29
2.2.5. <i>Outras Entidades Habilitadas para o Exercício de Funções de Crédito</i>	30
2.2.5. <i>Outras Fontes de Financiamento: Doadores</i>	31
2.3. IDENTIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS CONSTRANGIMENTOS	33
2.3.1. <i>Acesso ao Crédito</i>	33
2.3.2. <i>Condições da Concessão de Crédito</i>	40
3. O CRÉDITO COMO INSTRUMENTO INDUTOR DE ACTIVIDADE	43

4. SUGESTÕES PARA A DEFINIÇÃO DE UMA POLÍTICA DE CRÉDITO PARA O DESENVOLVIMENTO DA HORTICULTURA	47
4.1. ACESSO AO CRÉDITO	48
4.1.1. <i>Acesso Indirecto</i>	48
4.1.2. <i>Garantias</i>	50
4.2. CONDIÇÕES DO CRÉDITO	52
4.2.1. <i>Período de Utilização</i>	52
4.2.2. <i>Período de Carência</i>	52
4.2.3. <i>Período e Prazo de Reembolso</i>	52
4.2.4. <i>Taxas de Juro</i>	53
4.3. BENEFICIÁRIOS DO CRÉDITO	56
4.3.1. <i>Logística e Distribuição</i>	56
4.3.2. <i>Processamento e Transformação</i>	56
4.3.3. <i>Certificação da Qualidade</i>	57
4.3.4. <i>Outras Actividades</i>	57
5. SÍNTESE E RECOMENDAÇÕES.....	58
5.1. CRIAÇÃO DE UM SISTEMA ESPECÍFICO PARA O FINANCIAMENTO DO SECTOR	60
5.1.1. <i>Fundo de Garantia Mútua</i>	60
5.1.2. <i>Fundo de Bonificação de Juros</i>	61
5.1.3. <i>Fundo para Assistência Técnica</i>	61
5.2. GESTÃO DO SISTEMA	62

Sumário Executivo

Introdução

Na sequência do diagnóstico efectuado ao sector moçambicano da horticultura, apoiado pelo Banco Mundial, foram detectadas áreas de interesse onde se verificam algumas vantagens competitivas face à concorrência mais próxima – África do Sul – que abrem excelentes perspectivas de desenvolvimento.

O aproveitamento dessas vantagens competitivas passa pela elaboração de um Plano Estratégico para o Desenvolvimento da Horticultura em Moçambique, o qual pressupõe a realização de alguns estudos complementares, nomeadamente ao nível do financiamento.

Assim, o presente relatório tem como objectivo a identificação das actuais fontes e formas de financiamento de projectos de investimento no âmbito deste sector, e a proposta de instrumentos inovadores e adequados, a integrar naquele Plano.

Breve caracterização da situação actual no sector da Horticultura

Moçambique ocupa uma área de 80 milhões de hectares, 45% dos quais com aptidão agrícola, sendo que apenas 15% desta área se encontra actualmente em regime de exploração.

Com uma população total estimada de 19 milhões de habitantes, cerca de 90% tem alguma ligação ao sector agrícola.

Disperso por mais de 3 milhões de explorações, das quais cerca de 98% têm uma dimensão inferior a 5 Ha, o sector agrícola apenas contribui com 23% para o PIB nacional. Acresce que os camponeses detêm baixos níveis de escolaridade e formação técnica.

No caso específico da horticultura, que inclui os produtos hortícolas para consumo humano, as frutíferas e as flores de corte, e cuja actividade se desenvolve fundamentalmente em zonas irrigadas, estão registados 257 regadios, de diversos tipos,

ocupando uma área total de 118 120 Ha, dos quais apenas 34% se encontram operacionais e em exploração.

Não tendo sido possível apurar a população activa a operar nesta área, estima-se, todavia, que esta actividade possa ocupar cerca de 500.000 famílias.

No caso dos produtos hortícolas para consumo humano, a rede comercial organizada é quase inexistente, imperando a economia informal. As explorações encontram-se localizadas nas zonas próximas dos principais centros de consumo – Maputo, Beira, Chimoio, Nampula – para onde é canalizada a quase totalidade da produção.

Relativamente ao sector frutícola, existem já algumas empresas devidamente organizadas e de alguma dimensão em termos da área explorada, produzindo basicamente para o mercado externo.

Em termos de financiamento, a agricultura tem vindo a perder sucessivamente peso relativo, representando em 2005 apenas 7,8% do financiamento total à economia, contra cerca de 14% em 2001.

Uma estimativa feita a partir da informação disponibilizada pelo Banco Central, aponta para que o sector da horticultura não represente, em média, mais de 20% do crédito atribuído à agricultura.

O Banco Central reconhece 45 instituições de natureza financeira, dispersas por diversas áreas de intervenção, desde a banca comercial até ao micro-crédito, passando por sociedades de locação financeira, de desenvolvimento e casas de câmbio.

Todavia, cerca de 88% do crédito concedido à economia encontra-se concentrado em quatro dos nove bancos comerciais, o que reflecte uma grande concentração do sistema financeiro.

A actividade desenvolve-se por intermédio de 193 balcões, 50% dos quais situados em Maputo, e os restantes nas capitais provinciais.

No panorama financeiro Moçambicano há, todavia, que destacar a existência de uma sociedade de desenvolvimento, cuja missão se encontra focada no apoio ao mundo rural, no qual tem aplicada cerca de 50% da sua carteira de crédito, actuando numa perspectiva que se pretende desenvolvimentista.

Caracterização dos Intervenientes

Relativamente aos beneficiários directos do crédito na área da horticultura, procurámos identificar todos aqueles que actuam na respectiva Cadeia de Valor, a qual apresenta configurações diferentes nas três áreas que compõem o sector da horticultura.

Ao nível da produção de produtos hortícolas há uma clara distinção entre os agricultores que exploram a terra numa base essencialmente de subsistência e de produção para auto-consumo – camponeses – e os agricultores que produzem um excedente para comercialização no mercado local – agricultores comerciais.

Os últimos enquadram-se no perfil dos clientes para crédito, enquanto que os primeiros não apresentam condições para aceder ao crédito comercial normal, sendo o micro-crédito mais adequado ao financiamento das suas necessidades.

As empresas devidamente organizadas, que operam fundamentalmente na produção de frutícolas e flores de corte, preenchem, teoricamente, todas as condições para acesso ao crédito.

Para além das instituições de natureza eminentemente financeira, foram igualmente identificadas as diversas organizações que, de alguma forma, se encontram envolvidas em actividades de apoio financeiro ao sector agrícola – ONGs.

Acesso e condições de crédito

Os potenciais beneficiários finais do crédito confrontam-se, aquando da procura junto da banca comercial, com um conjunto significativo de situações que, de alguma forma, dificultam, ou impedem mesmo, o seu acesso ao financiamento.

Para a banca comercial, o cliente de crédito tem de possuir um passado histórico comprovado, que passa inicialmente pela sua qualidade de depositante, e pelo preenchimento de questões formais, como por exemplo a identificação pessoal e o registo da exploração que dirige, o que em alguns casos é extremamente difícil de comprovar, por inexistência de documentação.

Todavia, e para além do desfasamento territorial entre a localização dos balcões e a localização das explorações, a barreira mais difícil de ultrapassar no acesso ao crédito comercial consiste na incapacidade de prestação do nível de garantias solicitadas pela banca, agravado pelo facto desta considerar o sector de elevado risco.

Não podendo apresentar a exploração como garante (a terra é propriedade do Estado), as benfeitorias nela realizadas raramente são suficientes para cobrir o nível solicitado, e que pode mesmo atingir os 200% do financiamento.

Embora com dimensão diferente, este quesito afecta igualmente algumas das empresas do sector frutícola.

Nesta área, merece uma destaque especial a intervenção da GAPI – Sociedade de Promoção de Pequenos Investimentos, que actua no mercado com soluções ao nível das garantias adaptadas à situação concreta do mundo rural, e que passa pelo desenvolvimento de um Sistema de Garantia Solidária.

Relativamente às condições de crédito, a generalidade da banca comercial pratica, para os financiamento no sector agrícola, exactamente as mesmas condições de prazos e juros que as praticadas para os restantes sectores de actividade.

De facto, a banca comercial não desenvolveu produtos específicos para este sector e adequados ao perfil das suas necessidades.

O crédito como indutor da actividade

Para ir ao encontro das necessidades de desenvolvimento do sector, e uma vez que o Estado tem uma escassa capacidade de intervenção ao nível do fomento da actividade, o

crédito é uma ferramenta extremamente potente na orientação e indução do investimento nos sectores julgados prioritários.

Não estando o sistema da banca comercial vocacionado para a definição de tal estratégia, não obstante o potencial de crescimento implícito, a definição desse sistema terá de partir de uma acção de natureza voluntarista, no caso concreto dirigida pelo CEPAGRI e com o apoio do Banco Mundial, e integrada no plano estratégico em preparação.

Para que o sistema de crédito a desenhar seja eficiente, o mesmo deverá estabelecer condições específicas de crédito para cada actividade, em função do seu perfil e adequado ao mesmo, devendo, não só contemplar períodos de carência e reembolso conformes com o desenvolvimento do plano de exploração, mas praticar igualmente uma taxa de juro líquida inferior à do mercado, como factor de incentivo e orientador do investimento.

Deverá também abranger todas as actividades envolvidas na Cadeia de Valor das diferentes áreas, em investimentos novos ou de expansão/modernização.

Recomendações para um sistema de crédito para a horticultura

Num primeiro momento, no contexto do Plano Estratégico para o sector e em função dos seus objectivos, o sistema a desenhar deverá definir quais os sectores e operadores elegíveis.

Para cada situação específica deverá ser desenhada uma linha de crédito com a indicação dos montantes mínimos e máximos dos investimentos a apoiar, prazos de utilização, carência e reembolso, assim como a taxa de juro.

Deverão ser igualmente explicitados os principais critérios de avaliação e decisão por forma a tornar transparente todo o processo.

A operacionalização deste sistema, no qual a banca comercial e de investimento estará na primeira linha, como receptora e analista inicial da qualidade e viabilidade dos projectos, basear-se-á em três pilares, fundamentais para o sucesso do sistema, a saber :

A. Fundo de Garantia Mútuo

Este fundo terá como objectivo prioritário complementar as garantias apresentadas à banca pelos executores dos projectos enquadrados no Plano Estratégico.

O seu capital poderá ser subscrito pelas instituições financeiras interessadas na sua participação, assim como pelos fundos disponibilizados pelas agências internacionais a título de doação, encontrando-se o montante inicial dependente da estrutura do Plano Estratégico e respectivos objectivos ao nível do financiamento necessário.

B. Fundo de Bonificação de Juros

Para a prática de um juro líquido mais baixo que o do mercado (sugere-se que seja avaliada uma taxa de bonificação de 10 pontos percentuais relativamente à taxa de juro normal do mercado) e equivalente à taxa dos títulos da dívida pública emitidos pelo Banco Central, haverá que constituir um segundo fundo, cujo montante estará igualmente dependente dos objectivos definidos pelo Plano Estratégico.

Este fundo seria igualmente subscrito pelas agências internacionais/doadores, e poderia ser também participado pelo Banco Central.

C. Fundo de Assistência Técnica

Atendendo ao baixo nível de escolaridade e insuficientes competências técnicas e conhecimento dos mercados evidenciado pela generalidade dos agricultores comerciais, propõe-se a constituição de um fundo para apoiar a formação e possível acompanhamento dos beneficiários do crédito.

Esta formação deveria integrar acções ao nível da divulgação das melhores práticas agrícolas, conhecimento dos mercados, elaboração de planos de negócio, gestão de tesouraria, etc., dotando-os das competências necessárias para se tornarem “bancáveis” num futuro próximo, e mais aptos para a tomada autónoma de decisões.

Este fundo poderia ser apoiado pelas ONGs que já estão a trabalhar, embora de forma dispersa, nestas matérias.

Gestão do Sistema

A fim de não criar uma estrutura específica, com as consequências operacionais e de incremento de custos daí emergentes, sugere-se que a gestão destes fundos seja contratada entre a entidade gestora do Plano Estratégico (CEPAGRI) e algumas instituições já existentes e com experiência de intervenção nas diferentes áreas.

1. Objectivos do Estudo

1.1. Antecedentes

O Banco Mundial vem apoiando o Governo de Moçambique no desenvolvimento de uma estratégia para promover as exportações de hortícolas, frutas e flores.

Neste quadro, um Estudo do Sector de Horticultura, Fruticultura e Floricultura foi realizado em 2005, com um ênfase especial no potencial dos Corredores de Maputo e da Beira. Este diagnóstico inicial teve o seu foco na identificação dos mercados e produtos em que Moçambique apresenta vantagens competitivas face aos seus concorrentes mais próximos (África do Sul), as quais deverão ser devidamente aproveitadas e potenciadas.

O estudo também realçou alguns dos constrangimentos para que se possa atingir o seu potencial e identificou áreas que necessitavam de análise adicional antes que a estratégia nacional pudesse ser desenvolvida. De facto, este estudo e posteriores discussões com o Governo e restantes intervenientes do sector recomendaram uma investigação aprofundada para melhor avaliar o potencial dos mercados locais e regionais para os produtos Moçambicanos, particularmente para citrinos, bananas, mangas e uma gama de hortícolas.

Um dos constrangimentos mais comum de entre os identificados pelos produtores e exportadores foi a dificuldade de obter financiamento a taxas de juros acessíveis para investir na horticultura, fruticultura e floricultura para exportação. Também foi observado que existem vários bancos comerciais, bem como doadores, que estão preparados para emprestar ao Sector.

Existem, na realidade, algumas iniciativas do sector financeiro para uma maior aproximação e financiamento ao sector hortícola, relativamente às quais os produtores poderão estar a criar expectativas demasiadamente elevadas.

Justifica-se, assim, inteiramente, que se proceda a um diagnóstico e inventário das alternativas de crédito existentes no mercado para financiar os investimentos na área da

horticultura – hortícolas, frutas e flores – e que sejam sugeridas abordagens inovadoras de financiamento para estimular o desenvolvimento do sector da horticultura.

1.2. Objectivos Específicos

Os objectivos do presente estudo são, então, os seguintes:

- ✓ Rever exaustivamente as fontes de financiamento disponíveis para os produtores e exportadores de hortícolas, frutas e flores;
- ✓ Estimar as necessidades financeiras dos produtores e exportadores de hortícolas, frutas e flores a médio e longo prazo;
- ✓ Elaborar recomendações para melhorar o crédito aos produtores e exportadores de hortícolas, frutas e flores, designadamente no domínio das garantias, crédito/leasing a longo prazo para infra-estruturas e árvores, períodos de carência apropriados, bonificação de juros, crédito para fundo de maneio, créditos de campanha, etc..

1.3. Metodologia e Organização das Actividades

	Fase 1: Recolha de Informação	Fase 2: Elaboração do Estudo
 Objectivos:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clarificar as expectativas relativamente ao Estudo, assim como o enquadramento e as metodologias a utilizar ▪ Recolher toda a informação relevante para alcançar os objectivos do Estudo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concluir sobre o financiamento existente para o sector da horticultura, identificando as principais restrições ao acesso ao crédito por parte dos produtores e exportadores ▪ Propor soluções inovadoras que melhorem e promovam o financiamento aos produtores e exportadores de horticultura
 Actividades:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reunião de arranque do estudo ▪ Identificação dos principais intervenientes a ser entrevistados ▪ Elaboração do plano de consulta e preparação do processo ▪ Recolha e leitura da documentação relevante ▪ Condução do processo de consulta junto a: <ul style="list-style-type: none"> # Principais bancos comerciais # Agências de desenvolvimento envolvidas no apoio ao sector privado Moçambicano # Produtores, exportadores, associações empresariais e outros intervenientes fundamentais no sector ▪ Análise preliminar da informação recolhida 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análise detalhada da informação recolhida ▪ Reflexão sobre os resultados da análise efectuada e elaboração de recomendações para melhorar as condições de acesso ao crédito para os operadores incluídos nas cadeias de valor das três áreas abrangidas pela horticultura. As recomendações debruçar-se-ão sobre propostas de acção que cubram a satisfação das seguintes necessidades dos operadores: <ul style="list-style-type: none"> # Créditos de Curto Prazo, para o financiamento de campanhas ou constituição de Fundo de Maneio # Créditos de Médio-Longo Prazo para o financiamento de novos projectos de investimento ou expansão de empresas já existentes # Mecanismos de constituição e/ou reforço de garantias a oferecer às instituições financeiras # Outras questões relacionadas com as condições de crédito, designadamente períodos de carência, bonificação de juros, capitalização de juros associados ao período carência, etc ▪ Compilação de uma listagem das fontes e respectivas condições de financiamento disponíveis para produtores e exportadores de horticultura ▪ Elaboração, apresentação e discussão de um Relatório Preliminar do Estudo ▪ Submissão do Relatório Final do Estudo



Duração:

▪ 3 semanas

▪ 10 semanas

2. Análise do Sector de Horticultura em Moçambique

2.1. Enquadramento

O território de Moçambique conta com uma área total de aproximadamente 80 milhões de hectares, dos quais cerca de 45%, correspondendo a 36 milhões de hectares, com aptidão agrícola.

Actualmente, apenas 15% desta superfície arável está a ser aproveitada, num tipo de agricultura predominantemente de sequeiro e em regime extensivo, não obstante existirem cerca de 1.3 milhões de hectares com águas interiores.

Em 2005, a população de Moçambique estava estimada em cerca de 19 milhões de habitantes, dos quais 90% estarão ligados ao sector agrícola, com natureza predominantemente camponesa (produção para auto-consumo), baixos níveis de escolaridade e elevadas taxas de analfabetismo.

O sector agrícola encontra-se disperso por 3.064.715 explorações¹, sendo desorganizado e de reduzida dimensão económica, contribuindo com apenas 23% para o Produto Interno Bruto.

¹ Censo Agro Pecuário de 1999-2000

2.1.1. Estrutura Fundiária Geral

De acordo com os dados do INE, em 2001, a estrutura das explorações agrícolas em função da área cultivada era a seguinte:

Classes de área cultivada (ha)	Nº Explorações	%
< 1	1 633 987	53,8
1 < 5	1 349 268	44,4
5 < 10	49 941	1,6
10 < 20	3 938	0,1
> 20	648	0,0
Total	3.037 782	100

Esta estrutura fundiária, conjugada com o número médio de indivíduos por agregado familiar, traduz-se por uma grande maioria da população ainda afecta ao sector primário, estimando-se que em 2003 cerca de 80% da população activa estava envolvida na actividade agrícola, enquanto que 75% da população Moçambicana vivia em áreas rurais².

Segundo o INE, mesmo nas áreas urbanas, aproximadamente 48% da população estava envolvida em actividades agrícolas.

Uma análise mais pormenorizada das explorações agrícolas quanto à área cultivada revelava a seguinte situação, em 2001³, a qual se deve manter relativamente semelhante em 2006:

	Área média cultivada por exploração (ha)	Classe de área mais frequente (ha)
Pequenas explorações	1,22	0,5 – 1,0
Médias explorações	6,65	5 - 10
Grandes explorações	282,00	20 - 50

² INE 2004

³ INE 2001

Ainda segundo a mesma fonte, as características dos chefes/ gestores destas explorações, por sexo, área cultivada e níveis de escolaridade revelavam a seguinte situação:

	Explorações dirigidas Por Homens	Explorações dirigidas Por Mulheres
% de explorações	76,9	23,1
Classe de área cultivada mais frequente	1 – 2 ha	0,5 – 1 ha
% de dirigentes analfabetos	35,1	73,0
Nível de escolaridade mais frequente	4ª Classe	2ª Classe

2.1.2. Caracterização da Horticultura

Relativamente ao segmento da horticultura⁴, o qual se desenvolve fundamentalmente em zonas irrigadas, existiam em 2003, de acordo com o Levantamento Nacional dos Regadios, 257 regadios infra-estruturados, ocupando uma área total de 118 120 ha, com a seguinte estrutura e repartição nacional:

	Classe A		Classe B		Classe C		Total	
	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%
Norte	592	9	1.760	9	1.000	1	3.352	3
Centro	1.428	22	6.653	34	30.949	34	39.030	33
Sul	4.369	68	11.234	57	60.135	65	75.738	64
Total (ha)	6.389	100	19.647	100	92.084	100	118.120	100
Total Regadios	159		77		21		257	

Nota: Classe A – Inferior a 50 Ha
 Classe B – Entre 50 Ha e 500 Ha
 Classe C – Superior a 500 Ha

Todavia, e ainda em 2003, dos 118 120 ha infra-estruturados, apenas 40 063 ha (34% do total dos regadios) se encontravam operacionais, e com a seguinte composição:

⁴ No contexto do presente relatório, entende-se como integrantes do segmento da horticultura, as produções de vegetais frescos para consumo humano, de frutas e de flores de corte.

	Classe A		Classe B		Classe C		Total	
	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%
Norte	200	6	461	10	0	0	661	2
Centro	624	19	1.584	34	14.049	44	16.257	40
Sul	2.452	75	2.635	56	18.058	56	23.145	58
Total (ha)	3.276	100	4.680	100	32.107	100	40.063	100
% Total	51 %		24 %		35 %		34 %	

Por sua vez, as principais tecnologias de rega utilizadas eram as seguintes, em Ha:

	Norte	Centro	Sul	Total	%
Gravidade	656	4.200	12.000	16.856	42
Aspersão	0	11.530	8.330	19.860	50
Lençol Freatico	5	527	2.800	3.327	8
Total	661	16.527	23.145	40.063	100

Quanto ao aproveitamento dos regadios em função das principais culturas neles praticadas a situação era a seguinte em 2003, ainda de acordo com o mesmo estudo:

	Cana do Açúcar	Hortícolas	Arroz	Tabaco	Cítrinos
Norte	0	301	0	0	0
Centro	13.799	210	480	445	370
Sul	10.059	6.500	3.650	0	0
Total	23.858	7.011	4.130	445	370
% Total	67 %	20 %	12 %	1 %	0%

Não nos tendo sido possível apurar com precisão qual o número de explorações agrícolas a operar nesta área de irrigação, calcula-se, todavia, que poderá englobar aproximadamente 500 000 famílias, distribuídas basicamente por micro-explorações (área inferior a 5 Ha).

2.1.3. Financiamento

O financiamento à agricultura tem vindo a perder sucessivamente importância no contexto do financiamento global à economia.

De acordo com os elementos do Banco de Moçambique, no período compreendido entre 2001 e 2005, o peso do crédito à agricultura desceu de 13,90% para apenas 7,86%, vindo, igualmente, o seu valor a reduzir-se progressivamente desde 2002, apresentando a seguinte evolução, em milhões de Meticais :

	2001	2002	2003	2004	2005
Financiamento Total	13 308 928	14 243 429	13 663 993	13 141 344	20 489 182
Financiamento à Agricultura	1 850 588	2 098 028	1 610 036	1 363 057	1 611 077
Agricultura/ Total	13,90 %	14,73 %	11,78 %	10,37 %	7,86 %

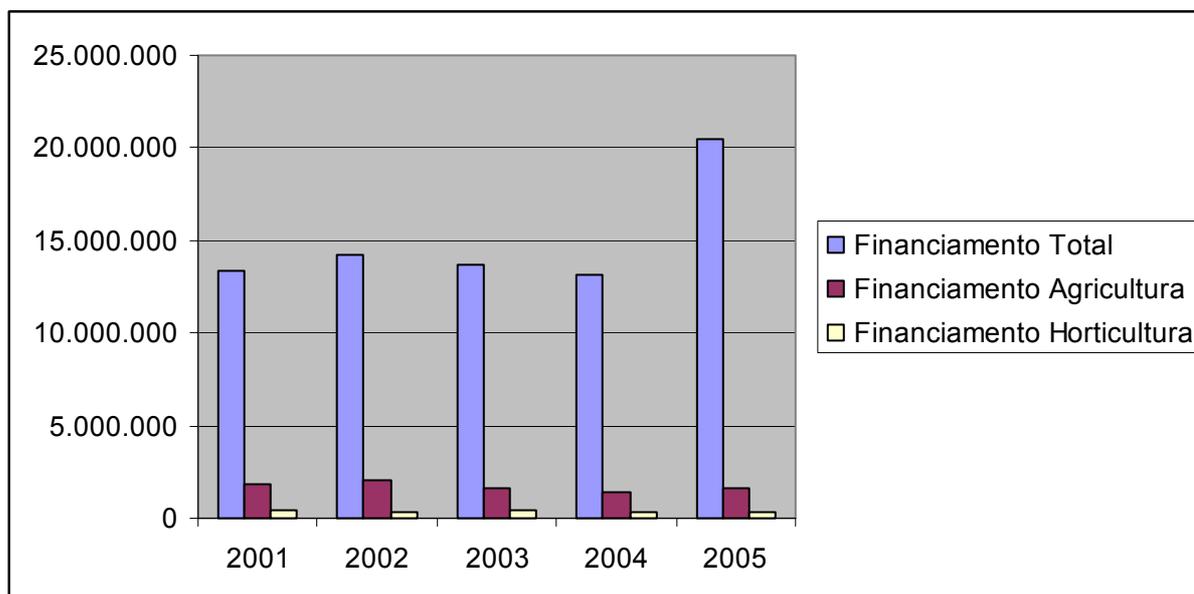
De acordo com este quadro, verifica-se um rápido crescimento do crédito total à economia (de 54 %) enquanto que o crédito à agricultura decresceu 13% entre 2001 e 2005.

Não havendo informação disponível sobre o financiamento à horticultura, no sentido lato anteriormente estabelecido, e partindo do princípio que estará incluída na rubrica "outros" dos mapas do "Crédito por Actividade" disponibilizados pelo Banco de Moçambique, o peso específico estimado do financiamento a esta actividade, e a sua estrutura em termos de apoio a meios circulantes e ao investimento apresenta a seguinte evolução, igualmente em milhões de Meticais:

	2001	2002	2003	2004	2005
Financiamento à Agricultura	1 850 588	2 098 028	1 610 036	1 363 057	1 611 077
Financiamento à "Horticultura"	420 307	302 769	417 663	275 041	348 283
Dos quais:					
Capital Circulante	256 850	221 567	124 239	115 516	189 936
%	61,11 %	73,18 %	29,75 %	42,00 %	54,53 %
Investimento	163 457	81 202	293 424	159 525	158 347
%	38,89 %	26,82 %	70,25 %	58,00 %	45,47%
"Horticultura"/ Agricultura	22,71 %	14,43 %	25,94 %	20,18 %	21,62 %

Verifica-se, então, que o crédito concedido ao sector agrícola se concentra maioritariamente no apoio às culturas da Cana do Açúcar, Chá, Algodão e Caju, compartilhando a "Horticultura", em média, com cerca de 21% do crédito à Agricultura, o que corresponde no período, em média, a cerca de 2,5% do crédito total à economia, mas com tendência decrescente (1,7% em 2005).

O gráfico seguinte ilustra o peso do sector em estudo no conjunto do crédito global.



O sistema financeiro, à presente data, é composto pelos seguintes tipos de instituição reconhecidas pelo Banco de Moçambique :

Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras	Número
Bancos Comerciais	9
Bancos de Investimento	1
Bancos de Microfinanças	3
Cooperativas de Crédito	5
Sociedades de Locação Financeira	3
Sociedades Administração de Compras em Grupo	1
Sociedades de Investimento	1
Sociedades de Gestão de Capital de Risco	1
Escritórios Representação I.C. com sede no estrangeiro	1
Casas de Câmbio	20

O financiamento ao sector agrícola encontra-se quase totalmente concentrado no conjunto dos Bancos Comerciais e na única sociedade de investimento actualmente em

actividade – GAPI – enquanto que as restantes instituições só muito marginalmente trabalham com a agricultura.

Em termos gerais, a Banca comercial aborda o crédito à agricultura exactamente da mesma forma que os restantes sectores de actividade, não praticando quaisquer condições específicas em função das suas características particulares.

A excepção a esta regra é praticada pela GAPI que, aproximando-se a sua missão mais da de um banco de desenvolvimento, desenha condições específicas de crédito à actividade, em função das suas particularidades.

Em 2004, a Banca comercial exercia a sua actividade através de uma rede de 193 balcões⁵ localizados fundamentalmente junto dos principais núcleos urbanos, designadamente nas capitais provinciais, sendo que mais de 50% dos mesmos se encontram em Maputo.

A cobertura do país pelos balcões tem sofrido uma acelerada retracção, já que em 1997 existiam 290 balcões, com uma cobertura mais uniforme do país.

2.2. Caracterização genérica dos intervenientes

A abordagem efectuada ao segmento da horticultura, nas suas vertentes de hortícolas para consumo humano, frutas e flores de corte, foi efectuada no contexto das Cadeias de Valor específicas para cada uma destas áreas, considerando-se como potenciais beneficiários do crédito todos os intervenientes no processo, desde a produção até ao mercado a que se destina.

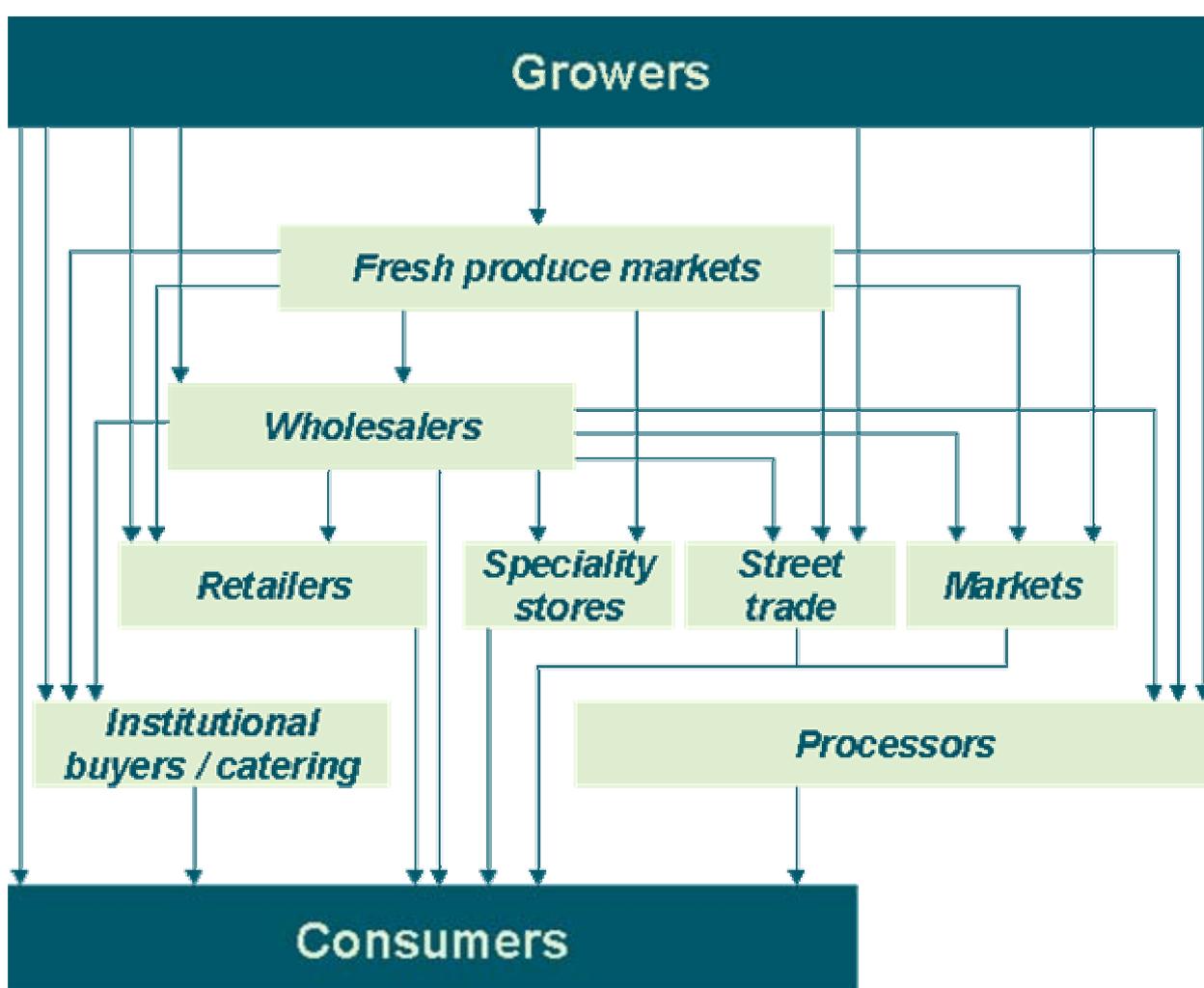
Esta análise, por sua vez, incidirá predominantemente sobre os sectores hortícola e frutícola, uma vez que não nos foi possível contactar com intervenientes da floricultura, nem em termos individuais/empresariais, nem associativos, em virtude da circunscrição do processo de consultas a Maputo.

⁵ Fonte : Pesquisa Sobre o sector Bancário 2004, KPMG

Não obstante, uma caracterização mais detalhada deste subsector não alteraria, certamente, os resultados do presente estudo, dada a proximidade da floricultura aos subsectores da horticultura e da fruticultura (ao nível das necessidades e da organização, respectivamente).

2.2.1. Operadores do Sector Hortícola

A Cadeia de Valor deste sector poderá sintetizar-se no diagrama seguinte⁶:



Actualmente, o mercado de hortícolas em Moçambique encontra-se praticamente confinado às zonas verdes próximas dos grandes centros consumidores,

⁶ "Regional and local research for Mozambican horticultural products" – Interim Presentation, Jun 2006

designadamente Maputo, Beira, Chimoio, Nampula, etc., desenvolvendo-se a actividade de uma forma quase integralmente informal.

Os principais actores do processo são seguramente os produtores, que poderemos classificar em dois grandes grupos, a saber:

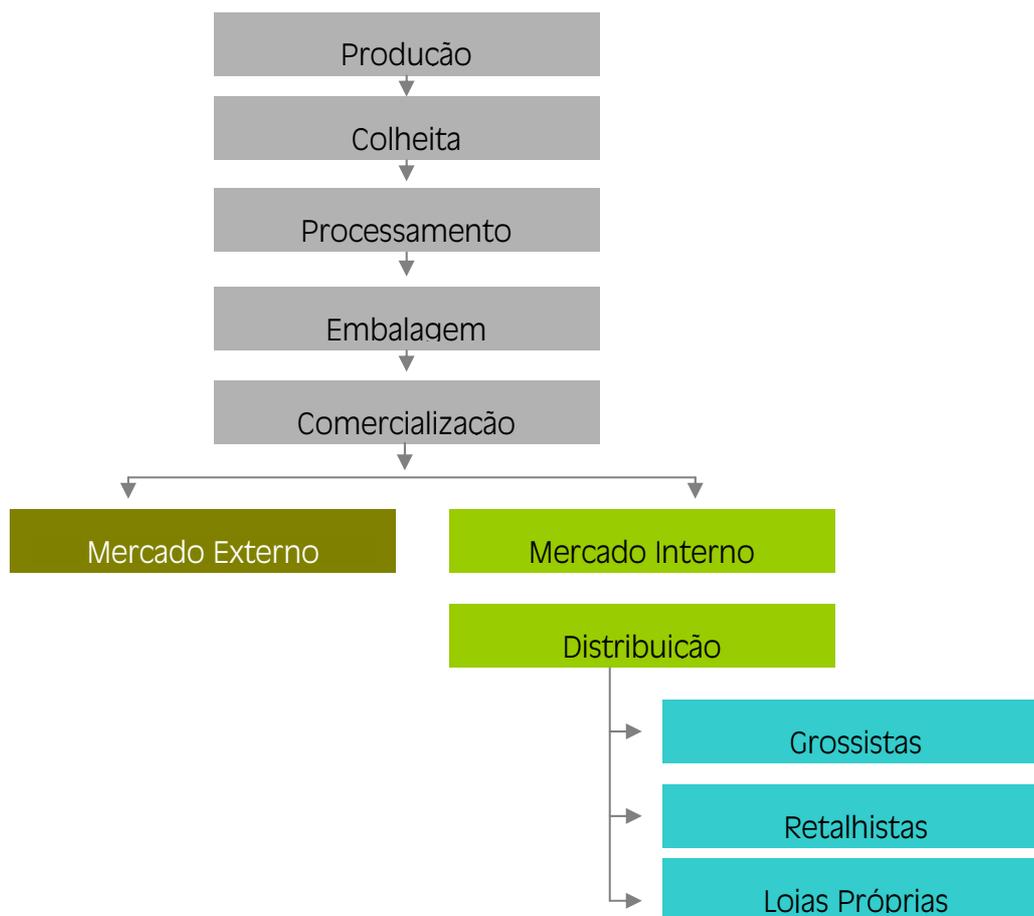
- **Camponeses:** unidades familiares que produzem quase exclusivamente numa base de auto-consumo, sem produção de excedentes regulares, e com fraca ou nula intervenção no mercado;
- **Agricultores:** unidades igualmente familiares, com produções orientadas especificamente para o mercado interno e local.

De uma maneira geral, estes agricultores não se encontram organizados sob o ponto de vista empresarial, desenvolvendo a actividade num contexto familiar e local, vendendo a sua produção, sem qualquer tipo de processamento, directamente no mercado, ou através de “Grossistas” e/ ou “Retalhistas”, e raramente para quaisquer outros intervenientes na Cadeia de Valor.

Não tendo sido possível apurar o número exacto de operadores a actuar, calcula-se, todavia, que possa ascender a cerca de 500.000 explorações familiares, das quais apenas cerca de 500 vocacionadas para a agricultura comercial.

2.2.2. Operadores do Sector Frutícola

Consideraremos neste grupo de operadores, as empresas que produzem basicamente para exportação (bananas, citrinos, macadamia, papaias, mangas, etc.), com organização empresarial e profissional já desenvolvida e com um maior controle da Cadeia de Valor, que se poderá sintetizar da seguinte forma:



Neste sector de actividade, e com o perfil organizativo descrito, existem actualmente em Moçambique seis empresas a operar, quatro na zona de Maputo – designadamente, Citrum (Citrinos, Bananas, Papaia), Bananalândia (Bananas), Pequenos Libombos (Bananas e Macadamia), J. Spears (Bananas) – e duas na área de Chimoio – Waluru (Chillies) e Metuchira Banana Products (Bananas).

Com excepção da Citrum, todas as empresas são de capital maioritária ou totalmente externo, originário, fundamentalmente, da África do Sul (área de Maputo) ou do Zimbabwe (área de Manica), e todas elas são exportadoras.

2.2.3. Instituições Financeiras

2.2.3.1. BANCA COMERCIAL

Existem actualmente em actividade no território de Moçambique nove instituições financeiras, com a natureza de Bancos Comerciais, que operavam, em 2004, com 193 balcões, situados maioritariamente em Maputo (cerca de 50%) e nas capitais provinciais.

As instituições em actividade são as seguintes:

	Nº Balcões	Origem Capital Social
Banco Internacional de Moçambique	76	Portugal
BCI Fomento	32	Portugal
Standard Bank	27	Africa Sul
Banco Austral	48	Africa Sul
União Comercial de Bancos	1	Maurícias
Banco Desenvolvimento e Comércio	4	Portugal
African Bank Corporation	1	Botswana
Banco Mercantil Investimento	2	Moçambique
Banco Internacional de Crédito	2	Malásia

Deste conjunto de instituições, o Banco Internacional de Moçambique e o BCI Fomento, em conjunto, controlavam, em 2004, 64,1% dos depósitos totais, e 73,1% do crédito concedido à economia, que, por sua vez, correspondiam a apenas cerca de 36,5 % dos seus activos totais, reflectindo um investimento preferencial em outros activos remunerados, designadamente títulos da dívida pública.

Se a estes dois bancos adicionarmos o Standard e o Austral, então a quota conjunta de mercado sobe para cerca de 94% dos depósitos totais, sendo os quatro bancos responsáveis por 88% do crédito total concedido pela banca comercial.

Relativamente ao posicionamento da banca comercial face ao financiamento da agricultura, e, mais concretamente, do segmento da horticultura, em resultado das

entrevistas realizadas podemos retirar, de entre outras, as seguintes conclusões principais:

- Fraca apetência pelo financiamento do sector, classificado como de risco elevadíssimo;
- Concentração do financiamento concedido nas grandes empresas a operar nos domínios do Chá, Caju, Açúcar e Algodão;
- Fraco peso, quase insignificante, do crédito à agricultura na carteira total do crédito;
- Inexistência de linhas de crédito específicas para apoiar o sector;
- Escassez de competências internas para análise de projectos na área agrícola;
- Prioridade à qualidade das garantias oferecidas e não à qualidade do projecto.

Todavia, algumas das instituições contactadas manifestaram um interesse futuro no financiamento do sector – Banco Standard, Mercantil e União Comercial de Bancos – numa óptica mais adaptada às reais necessidades do sector, e desde que devidamente suportada por uma política de apoio ao sector claramente definida pelo Governo de Moçambique, disponibilizando-se para colaborar activamente no âmbito dum plano estratégico claramente definido e coerente para o sector.

Um destes bancos anunciou, inclusivamente, a sua intenção de abertura de 10 novos balcões, com um enfoque específico nas áreas com maior aptidão agrícola, ao nível distrital.

2.2.3.2. SOCIEDADES DE INVESTIMENTO

A GAPI – Sociedade de Gestão e Financiamento para a Promoção da Pequena e Média Empresa, Sarl, é a única instituição de natureza financeira a operar em Moçambique com uma lógica próxima de uma instituição financeira de desenvolvimento, e com um enfoque significativo no apoio ao mundo rural.

Com fundos próprios escassos e sem possibilidade de angariação de depósitos devido ao seu estatuto, a GAPI tem-se evidenciado, todavia, na gestão prática de alguns fundos desenhados por doadores internacionais, tirando partido da sua experiência acumulada e conhecimento das necessidades específicas do sector.

Sediada em Maputo e com uma estrutura extremamente flexível, a GAPI consegue uma razoável cobertura do território nacional, fruto de um conjunto de parcerias com outras instituições a operar no terreno – designadamente ONGs.

Em 2005, o apoio ao sector designado por agro-negócio – que inclui a agricultura, avicultura, pecuária e floresta, comércio e comercialização agrícola, indústria alimentar e agro-processamento – representou cerca de 57% do crédito total concedido.

Sem descurar a análise do risco do cliente e do negócio, a GAPI desenvolveu mecanismos específicos que compatibilizam a sua missão de apoio ao sector, com critérios de eficiência e rentabilização dos capitais próprios, que se traduzem pelo desenvolvimento de linhas de crédito específicas para o sector, adequadas ao ciclo de actividade dos clientes, genericamente classificadas em quatro produtos:

- # Produto 1 : Investimento – Início de Actividade
- # Produto 2 : Investimento – Reabilitação ou Ampliação
- # Produto 3 : Curto Prazo – Campanha
- # Produto 4 – Curto Prazo – Meios Circulantes

Parte significativa da redução do risco de crédito passa por uma intervenção activa junto dos clientes, em parceria com outras organizações, em termos de formação e capacitação técnica, quer ao nível da produção quer ao nível comercial, para a execução com sucesso dos projectos a financiar.

Na sequência da sua intervenção no sector, e como forma de obviar à impossibilidade estatutária de captação de poupanças, a GAPI irá participar, provavelmente ainda em 2006, no Capital Social de um novo banco, com grande experiência e vocação específica para o apoio do mundo rural, potenciando, assim, a sua intervenção junto de um sector com grandes potencialidades de crescimento.

2.2.3.3. BANCOS DE MICRO FINANÇAS

Foram identificados três bancos especializados na área do micro-crédito, a saber:

- # Socremo – Banco de Micro Finanças, SARL
- # Novo Banco, SARL
- # BOM - Banco Oportunidade de Moçambique, SARL

Estas instituições estão sediadas em Maputo, actuando quase exclusivamente na zona urbana e zonas verdes de Maputo e estando fundamentalmente orientadas para o crédito ao consumo e a outras despesas de natureza pessoal.

Fazem créditos de pequenos montantes, de prazo igualmente muito curto, na ordem dos dois/três meses, e com taxas de juro mensais que podem atingir os 5%.

Dada a natureza destas instituições, a sua lógica de actuação não nos parece adequada enquanto fonte alternativa de financiamento às necessidades de crédito do sector da horticultura, com a eventual excepção de comerciantes que procedam à recolha e venda posterior dos produtos hortícolas, dada a rapidez do seu ciclo comercial.

2.2.3.4. COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Foram identificadas cinco cooperativas de crédito em actuação no mercado :

- # CPC - Cooperativa de Poupança e Crédito, SCRL
- # TCHUMA – Cooperativa de Crédito e Poupança, SCRL
- # UGC-CPC - Cooperativa de Poupança e Crédito, SCRL
- # Cooperativa de Crédito dos Micro-Empresários de Angónia, SCRL
- # Caixa Cooperativa de Crédito, SCRL

Todas elas sediadas em Maputo, com a excepção da Cooperativa de Crédito dos Micro-Empresários de Angónia, estas instituições têm uma abordagem muito próxima da das instituições de micro finanças, com a particularidade de os beneficiários do crédito terem de estar associados à organização (cooperantes).

No caso da Tchuma, os créditos só são aprovados a beneficiários que passem por um período prévio de formação, dada pelos colaboradores da instituição, ou que tenham uma experiência mínima confirmada de seis meses no negócio em que pretendem investir.

Uma vez que as condições de crédito se aproximam muito das proporcionadas pelas de micro-finanças, a sua intervenção no financiamento ao sector da horticultura mereceria o mesmo tipo de comentário, não o considerando muito adequado.

2.2.3.5. SOCIEDADES DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

Foram identificadas três sociedades de locação financeira, ligadas a três dos bancos comerciais a operar, designadamente:

- # African Banking Corporation Leasing, controlada pela African Banking Corporation
- # BIM Leasing, controlada pelo Banco Internacional de Moçambique
- # BCI Leasing, controlada pelo BCI Fomento

De acordo com a actual legislação, estas instituições poderão ser integradas nos bancos comerciais que as controlam como um serviço autónomo e especial, diversificando as alternativas de crédito em função do investimento a financiar, assim como do risco envolvido na operação.

Em média mais caro que o crédito normal, só em situações muito pontuais é utilizado no financiamento de investimentos na agricultura, e apenas para a aquisição de equipamentos.

2.2.3.6. SOCIEDADES GESTORAS DE CAPITAL DE RISCO

Existe, em funcionamento, a Sociedade Gestora de Fundos, pertença do BCI Fomento.

Pela sua natureza, pela inexistência de um mercado de capitais e pelas características das empresas a operar no sector, esta alternativa de financiamento ao sector em análise não se revela como particularmente interessante para as partes envolvidas.

2.2.3.7. OUTRAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

As restantes instituições financeiras como tal reconhecidas e autorizadas pelo Banco de Moçambique, ou estão inactivas – caso do BIM Investimento – ou não têm qualquer expressão em termos de financiamento ao sector – caso das Casas de Câmbio, dos Escritórios de Representação e das Sociedades de Administração de Compras em Grupo.

2.2.4. Organizações Governamentais

Com excepção do Banco de Moçambique – que tem como principais objectivos exercer as funções de orientador e controlador das políticas monetária, financeira e cambial, de banco emissor, banqueiro do estado e das instituições de crédito, de gestor das disponibilidades externas do país, supervisor das instituições financeiras, autoridade cambial, intermediário nas relações monetárias internacionais e de consultor do Governo no domínio financeiro – o Governo encontra-se praticamente ausente da área de financiamento da actividade privada, designadamente da agricultura. Destacamos, no entanto, as seguintes entidades:

- O Fundo de Fomento Agrário⁷, entidade governamental com interferência no sector, tem uma intervenção muito pontual e esporádica na promoção e financiamento do sector, devido, fundamentalmente, segundo conseguimos apurar, à escassez de meios financeiros.

⁷ Não nos foi possível reunir com o Fundo, tendo sido sucessivamente desmarcadas as reuniões agendadas.

- O IPEX – Instituto para a Promoção de Exportações é um organismo que apoia os empresários, designadamente os agrícolas, na participação em feiras internacionais para promoção dos produtos de exportação moçambicanos.
- O CEPAGRI – Centro de Promoção da Agricultura, por sua vez, é uma instituição relativamente recente e que tem como objectivo, não o financiamento directo do sector, mas a análise, coordenação e procura de projectos e fontes de investimento para o desenvolvimento do sector, em condições de sustentabilidade e adequadas às suas características.

2.2.5. Outras Entidades Habilitadas para o Exercício de Funções de Crédito

Encontram-se a operar em Moçambique uma multiplicidade de outras entidades habilitadas para o co-financiamento de projectos, de entre as quais destacamos as seguintes:

- # Crédito Popular – Maputo
- # Osman Jacob Mahomedzicar Osman – Pemba, Cabo Delgado
- # AMODER – Associação Moçambicana para o Desenvolvimento Rural – Maputo
- # Policrédito – Maputo
- # Cedi-Crédito – Maputo
- # Care Internacional em Moçambique – Maputo
- # CBA Crédito – Maputo
- # World Vision International – Maputo
- # World Relief Association – Maputo
- # Mennonite Economic Association – Maputo
- # Kulima – Maputo
- # Federação “Save the Children” – Maputo
- # AMODESE – Associação Moçambicana para o Desenvolvimento – Maputo
- # LHUVUKO – Assoc. de Desenvolvim. Sócio-Económico de Matuine – Maputo

A generalidade destas entidades encontram-se a operar sob a forma de Organizações Não Governamentais – ONGs –, têm uma natureza não lucrativa e são, de alguma forma, a forma visível e prática da execução dos programas de apoio emergentes dos doadores internacionais, que têm vindo a injectar fundos em Moçambique no âmbito da ajuda internacional ao combate á pobreza e à sua erradicação.

Do conjunto destas entidades haverá que destacar a AMODER, com uma vertente muito focada no apoio às comunidades rurais, e com algum enfoque no financiamento do comércio de produtos agrícolas.

Com sede em Maputo e representações nas diversas províncias, esta ONG gere fundamentalmente fundos de diversos doadores, através de empréstimos de pequenos montantes a taxas de juro próximas das praticadas pelas instituições de micro-crédito.

Os melhores clientes, e com um historial de cumprimento das suas responsabilidades, poderão beneficiar de taxas de juro mais baixas que as do mercado.

2.2.5. Outras Fontes de Financiamento: Doadores

Desde 1993, Moçambique tem vindo a beneficiar de um vasto conjunto de programas e projectos de iniciativa da comunidade internacional, no âmbito da erradicação e luta contra a pobreza, que se traduzem pela disponibilização de meios financeiros, regra geral a título gratuito, a aplicar em sectores como o da Educação, Saúde, Saneamento, Infraestruturas Sociais, etc..

De um total de 580 iniciativas desta natureza identificadas, o sector agrícola foi contemplado com 41 projectos da iniciativa das seguintes agências/doadores:

Agências / Doadores	Nº Projectos	Montante	Moeda
ADB	4	104.080.000	AU
AUSTRIA	5	5.102.150	EURO
BELGICA	3	9.230.000	EURO
CANADÁ	3	34.500.000	CAD
DINAMARCA	4	191.000.000	DKK
COMUNIDADE EUROPEIA	1	250.404	EURO
FAO	9	9.862.502	US \$
ITALIA	6	15.428.144	EURO
JAPÃO	1	350.000.000	JPY
NORUEGA	1	3.350.000	NOK
PORTUGAL	1	55.500	EURO
UK	1	2.095.000	GBP
BANCO MUNDIAL	2	60.000.000	US \$

Fonte : ODAMOZ – Overseas Development Assistance fo Mozambique

Dada a fragilidade técnica e organizativa dos serviços públicos, a gestão da generalidade destes projectos é efectuada por unidades de projecto próprias, por vezes através das ONGs existentes no terreno, e, em alguns casos, em parceria com as instituições financeiras – banca comercial e/ou sociedades de desenvolvimento (GAPI).

Ao nível da gestão destes programas, algumas delas com uma vertente hortícola, e para além das ONG já referidas no ponto anterior, destaca-se a USAID, que merece uma especial relevância pela forma como tem actuado junto do sector.

Com programas de apoio específicos, que cobrem não só a assistência técnica, através de uma ONG especializada no sector primário – TechnoServe –, mas também as áreas do financiamento, a USAID tem avançado com medidas práticas no sentido de facilitar o acesso ao crédito, tendo constituído um fundo de garantia em parceria com a banca comercial, partilhando o risco comercial das operações até ao limite de 50%.

Tem, igualmente, em curso um programa de Finanças Rurais, cujo objectivo consiste na preparação do sector privado para o acesso ao crédito.

2.3. Identificação dos principais constrangimentos

São múltiplas e variadas as razões que, de uma forma ou de outra, dificultam o acesso ao crédito comercial por parte dos operadores na cadeia de valor do agro-negócio, pelo que haverá que encontrar soluções que permitam ultrapassar esta restrição.

Todavia, e para além do problema básico e determinante do acesso ao crédito, existe uma outra problemática que está relacionada com as condições em que o mesmo é concedido, e com a sua adequação em termos de prazos, taxas de juro, montantes, etc., ao ciclo dos projectos para os quais se procura financiamento.

2.3.1. Acesso ao Crédito

Da análise realizada no terreno, circunscrita à zona de Maputo, constatámos um conjunto específico de situações que limitam fortemente o acesso ao crédito, e que poderemos caracterizar em função dos intervenientes no processo.

2.3.1.1. BENEFICIÁRIOS DO CRÉDITO

Neste grupo consideraremos os diversos tipos de clientes potenciais de acordo com o seu posicionamento na respectiva cadeia de valor, e segundo a sua estrutura organizativa.

2.3.1.1.1. Camponeses

De acordo com o nosso entendimento deste grupo de operadores, cuja característica fundamental consiste na produção numa base não comercial, em regime de culturas de subsistência, e para auto-consumo, estes dificilmente reunirão as condições mínimas requeridas para o acesso ao crédito normal.

Atendendo, todavia, a que este grupo integra um conjunto não totalmente homogéneo em termos das explorações que gerem, haverá, certamente, situações de fronteira, nas quais o crédito, se devidamente enquadrado, poderá dar um

contributo para o salto qualitativo necessário para a sua ascensão ao grupo dos agricultores comerciais.

2.3.1.1.2. Agricultores Comerciais

Este grupo integra os operadores, independentemente da dimensão das suas explorações, que produzem exclusiva ou maioritariamente para o mercado, através da comercialização dos respectivos excedentes.

São de diversa ordem as circunstâncias que dificultam o acesso individual e directo destes potenciais beneficiários ao crédito, os quais, de acordo com as nossas estimativas, poderão representar, numa primeira fase, cerca de 500 famílias.

× Identidade

A grande maioria das pessoas que trabalham na agricultura não possui identificação pessoal adequada, dificultando bastante o processo de registo das operações de crédito a que as instituições estão obrigadas, assim como o controlo e monitorização dos créditos solicitados.

× Formação

A esmagadora maioria dos dirigentes destas explorações tem um fraco ou nulo nível de escolaridade – 35% dos dirigentes masculinos e 75% dos femininos serão analfabetos – sendo a 4ª classe o nível mais frequente entre os homens e a 2ª classe, a moda entre as mulheres. Tal constitui uma forte restrição, não só em termos técnico-produtivos e de mercados, mas também em termos de análise e percepção dos mecanismos relacionados com o crédito.

× Organização

A generalidade das explorações agrícolas são geridas numa base familiar, de forma quase totalmente informal, sem qualquer tipo de contabilidade ou registo da actividade, o que dificulta bastante a análise, por parte dos financiadores, do seu

passado “empresarial” e da respectiva capacidade de gestão, elementos fundamentais para a decisão sobre a concessão de crédito.

× **Dispersão/ Localização**

O facto de as explorações se encontrarem, regra geral, na periferia dos centros consumidores, e, por conseguinte, longe dos balcões da banca comercial, constitui um factor adicional a dificultar o acesso ao crédito por parte destes operadores.

× **Garantias**

Seguramente o maior dos problemas sentido por este grupo de operadores no seu acesso ao crédito comercial.

De facto, confrontados com a exigência por parte das instituições financeiras da apresentação de garantias reais, de montante muitas vezes igual ou superior a 200% do financiamento solicitado, esta barreira raramente é ultrapassada por estes agricultores.

Não podendo, por razões constitucionais, hipotecar o terreno onde operam, as benfeitorias nele existentes, e que podem ser apresentadas como garante, são geralmente insuficientes para cobrir o nível que lhes é exigido pela banca comercial.

2.3.1.1.3. Empresas Agrícolas

Este grupo integra as empresas devidamente organizadas e que actuam fundamentalmente na área da fruticultura e para o mercado externo.

Com uma estrutura organizativa suficientemente desenvolvida e apta a responder aos requisitos solicitados pelos financiadores na análise dos pedidos de financiamento, e também com outras alternativas de crédito que não exclusivamente o obtido internamente, a principal restrição do acesso ao crédito é, seguramente, a satisfação do nível de garantias solicitadas pela Banca.

Não lhes estando vedado o acesso ao crédito externo, dada a sua natureza exportadora, as condições definidas pelo Banco de Moçambique para este tipo de financiamentos, penalizando as instituições de crédito em caso de não cumprimento atempado pelos seus clientes das responsabilidades contraídas, constitui uma dificuldade adicional sentida pelas empresas no acesso a este tipo de crédito.

2.3.1.2. INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

2.3.1.2.1. Banca comercial

Como verificámos anteriormente, a Banca comercial constitui a principal fonte de financiamento da actividade privada, contribuindo os quatro principais bancos com cerca de 88% do total do crédito concedido.

A lógica de funcionamento destas instituições não as tem induzido na procura de soluções práticas e adaptadas à realidade empresarial onde actuam, desperdiçando assim um mercado bastante extenso, em termos de número de clientes potenciais.

Neste contexto, a própria prática de funcionamento produz um conjunto de situações que dificultam o acesso ao crédito por parte dos operadores nesta área do agro-negócio, de entre as quais as mais relevantes serão as seguintes :

× Posicionamento face ao sector

Existe uma opinião, muito generalizada, de que a agricultura é um sector de risco muito elevado e pouco atractivo para a carteira de crédito da Banca comercial, da qual os financiamentos a este sector, mesmo incluindo o concedido às grandes explorações de sequeiro (Chá, Algodão, Caju) ou de regadio (Cana do Açúcar), não ultrapassam os 2-3%.

× Cobertura territorial

Mais de 50% da rede nacional de balcões encontra-se localizada na cidade de Maputo e os restantes distribuem-se quase exclusivamente pelas capitais provinciais, não existindo, actualmente, balcões a nível distrital ou ainda mais próximos dos centros produtores.

× Competências Internas

A generalidade das instituições contactadas revelou a inexistência de competências internas específicas (Engenheiros Agrónomos, por exemplo) no âmbito da análise crítica de projectos de investimento no quadro da horticultura, o que constitui um factor adicional para a análise negativa do sector.

× Política de Decisão de Crédito

Sem capacidade local de análise e de decisão de crédito, todas as propostas são analisadas e decididas centralmente, em Maputo, o que pode provocar longos períodos entre a apresentação e a decisão do crédito, o que se torna crítico para os projectos de ciclo curto.

× Condições de Elegibilidade

As condições de elegibilidade requeridas pela generalidade da Banca comercial para que o cliente seja “bancável” (Identificação, utilização de outros serviços bancários, taxas de prestação de serviços, mínimos médios de depósitos, etc.) não estão adaptadas à realidade local, afastando, logo à partida, uma vasta maioria de potenciais clientes do crédito.

× Políticas de Crédito

Maior vocação para o crédito de curto prazo, e para o crédito ao consumo e/ou imobiliário, considerados de menor risco.

× Linhas de Crédito

Inexistência de linhas de crédito especialmente desenhadas para o financiamento do sector, e adequadas ao tipo de projectos a desenvolver.

× Garantias

A última restrição aqui inventariada, mas eventualmente aquela que se torna mais importante e prioritária, prende-se com as garantias oferecidas, cuja análise pela Banca comercial se torna mais importante do que a análise dos próprios projectos para os quais é solicitado crédito.

Esta política de cobertura de risco, associada ao posicionamento face ao sector, traduz-se num nível de exigência de garantias a prestar claramente desajustado da realidade do sector e fortemente penalizador dos potenciais clientes.

2.3.1.2.2. Sociedade de Desenvolvimento

No actual contexto do sistema financeiro Moçambicano, a GAPI – Gabinete de Promoção de Pequenos Investimentos configura uma abordagem do financiamento da actividade económica substancialmente diferente da Banca comercial, através de uma intervenção bastante inovadora, que procura mitigar as dificuldades de acesso ao crédito inerentes aos seus potenciais clientes (já identificados no ponto 2.3.1.1.), através da procura de soluções que os tornem “bancáveis”.

Constituindo o mundo rural/do agro-negócio o foco principal da sua Missão, a maior limitação a condicionar o acesso ao crédito por parte dos seus clientes alvo consiste na escassez de meios próprios, que reduz significativamente a sua capacidade de intervenção e de financiamento, não obstante a sua crescente participação em parcerias com doadores internacionais na gestão de alguns fundos.

2.3.1.2.3. Sociedades de Capital de Risco

Ainda com muito pouca expressão como fonte de financiamento das empresas, e dada a natureza destas instituições, o acesso a esta forma de financiamento

pressupõe um nível organizativo e empresarial para o qual a generalidade dos operadores da horticultura, com excepção das empresas frutícolas e/ou da área da floricultura, não se encontra tecnicamente preparada.

Sem um mercado de capitais a funcionar plenamente, a fase de saída das empresas no final do período contratual afigura-se-nos bastante comprometedora do interesse e êxito deste tipo de organizações, que nos parecem relativamente desadequadas face ao actual estado de desenvolvimento do mercado.

2.3.1.3. INSTITUIÇÕES GOVERNAMENTAIS

A nível mais macro, foram evidenciadas algumas situações no âmbito da organização administrativa do Estado, com implicações, nalguns casos indirectas, na não facilitação de acesso ao crédito, não exclusivas ao sector agrícola, mas que o afectam particularmente.

As mais relevantes serão as seguintes:

× Sistema Judicial

A morosidade de julgamento de situações de incumprimento por parte dos clientes da Banca e as dificuldades de execução judicial, em conjunto com a percepção do risco do sector, são um factor adicional a dificultar o acesso ao crédito.

× Registos e Cadastros

O sistema de registo e cadastro das explorações agrícolas está deficientemente organizado, dificultando a identificação correcta dos terrenos onde as culturas irão ser desenvolvidas.

× Sistema de Licenciamento

O processo de licenciamento empresarial, ou de obtenção dos títulos de uso das propriedades apresenta-se simultaneamente difícil e moroso.

2.3.2. Condições da Concessão de Crédito

O financiamento do sector do agro-negócio por parte da banca comercial não beneficia de qualquer tratamento especial, encontrando-se precisamente nas mesmas condições do efectuado aos restantes sectores de actividade.

Em geral, as condições praticadas obedecem aos seguintes princípios:

Taxas de Juro

As taxas de juro médias praticadas nas operações activas têm vindo a decrescer continuamente desde 2002, mas mantêm-se ainda a um nível relativamente elevado, se confrontadas com as taxas de juro praticadas nas operações passivas, para todas as maturidades, como se pode observar nas seguintes tabelas.

Taxa para Operações Activas (%)

	2006 (Maio)	2005	2004	2003	2002
30 dias	23.51	20.33	23.05	26.88	31.60
60 dias	22.28	18.84	22.97	28.76	36.40
90 dias	23.63	20.36	23.31	27.94	37.50
180 dias	23.83	21.48	25.01	32.45	38.30
360 dias	22.59	19.20	23.67	28.54	37.10
2 anos	21.83	20.18	22.07	24.98	34.24

Fonte: Banco de Moçambique

Nota: Os dados anuais, com excepção para 2006, referem-se à data de 31 de Dezembro de cada ano.

Taxa Operações Passivas (%)

	2006 (Maio)	2005	2004	2003	2002
30 dias	6.74	5.71	6.69	9.12	12.70
60 dias	6.94	5.37	7.80	8.62	11.70
90 dias	8.31	6.57	8.39	11.18	15.70
180 dias	10.10	7.61	9.09	10.91	16.10
360 dias	10.46	8.52	9.09	12.26	17.30
2 anos	10.51	7.67	9.50	13.73	19.69

Fonte: Banco de Moçambique

Nota: Os dados anuais, com excepção para 2006, referem-se à data de 31 de Dezembro de cada ano.

Estas taxas de juro, não só reflectem os elevados custos estruturais por parte da banca, mas resultam igualmente da possibilidade concedida à banca de, em regime de exclusividade, subscrever títulos da dívida pública (aplicações praticamente sem risco), a uma taxa média próxima dos 19% anuais.

Quando confrontados com pedidos de financiamento ao sector agrícola, ao qual está associado um elevado risco sectorial, o *spread* aplicado pela banca comercial pode chegar aos 10 pontos percentuais sobre as aplicações sem risco, o que configura taxas de juro anuais próximas dos 30%.

Prazos das Operações

A banca comercial, estando mais vocacionada para o crédito de curto prazo, e com pouca vocação e experiência ao nível do crédito de médio e longo prazo (com a possível excepção do crédito imobiliário), não está muito receptiva a financiar projectos agrícolas com ciclos produtivos mais longos (casos das frutícolas), não apresentando produtos específicos, de mais longo prazo, para financiar essas operações.

A GAPI, por sua vez, e como já foi referido, desenvolveu produtos específicos para os diversos períodos de maturação dos projectos a desenvolver.

Períodos de Carência

Apenas a GAPI pratica este tipo de estruturação dos créditos, mais uma vez, em função da maturação dos projectos.

Capitalização de juros durante o período de carência

Esta forma de estruturação dos créditos não é actualmente praticada por nenhuma instituição financeira a operar em Moçambique.

Bonificação de juros

Apenas em casos excepcionais, e por iniciativa de alguns doadores, esta prática é utilizada no financiamento ao sector.

Nível de Auto-Financiamento

Os créditos bancários raramente são concedidos a 100% do investimento, variando o mínimo de auto-financiamento exigível entre os 10% e os 30%, consoante a natureza do projecto, do cliente, e do banco.

Planos de Reembolso

Nos financiamentos de curto prazo, o reembolso do capital e dos juros efectua-se, geralmente, de uma só vez, no final do período contratado.

Nos financiamentos de médio prazo, o mais usual são períodos de reembolso mensais, do tipo renda (capital mais juros), trimestrais e/ou semestrais, nalguns casos, e raramente anuais.

3. O Crédito como Instrumento Indutor de Actividade

Na Cadeia de Valor de qualquer actividade, a função creditícia desempenha um papel bastante importante e de natureza transversal, podendo estar presente em qualquer uma das fases do processo, isolada ou cumulativamente.

Ao afectar recursos escassos a uma actividade produtiva, a eficácia dessa afectação está directamente relacionada não só com a rentabilidade do sector produtivo que a utiliza, mas igualmente com a adequação das condições do empréstimo à natureza do negócio que vai financiar.

Se, por um lado, a disponibilidade de meios financeiros não é um factor suficiente para a rentabilização de um qualquer projecto, a sua não adequação ao perfil do negócio poderá contribuir negativamente para a sustentabilidade do mesmo.

Fundamental para o desenvolvimento da actividade, quer a nível micro, quer macro, a política de crédito assume especial relevância quando colocada ao serviço de uma estratégia de desenvolvimento, global ou sectorial.

Através da criação de condições específicas e diferenciadas para o financiamento de actividades que se pretende incentivar, o crédito constitui, seguramente, um factor indutor do investimento nesses sectores, desde que devidamente estruturado e adequado às condições concretas que os enquadram.

Não sendo da competência do sector financeiro privado a definição de qualquer estratégia de desenvolvimento para o país, a sua participação no mesmo, como actores ao nível da gestão do crédito, apresenta-se como factor essencial e crítico para a implementação de qualquer política de crédito, que venha a ser definida pelas entidades governamentais.

No caso concreto de Moçambique, e especificamente do sector do horticultura (hortícolas para consumo humano, frutas e flores de corte), em que foram identificadas algumas culturas onde existem vantagens competitivas face aos seus mais directos

concorrentes (Africa do Sul), a definição de uma adequada política de crédito, integrada, por sua vez, num plano estratégico mais lato para o sector, constitui seguramente um incentivo muito forte à orientação de futuros investimentos para esta área.

Apesar de Moçambique reunir um conjunto de condições naturais, técnicas e humanas, que, uma vez reunidas e correctamente integradas, parecem assegurar o êxito da aposta neste sector, o financiamento desta estratégia, nas actuais condições de funcionamento do mercado, ficaria sempre comprometido, uma vez que a maioria dos agentes promotores da mesma não têm condições de acesso ao crédito (não são “bancáveis”) segundo os critérios da banca comercial.

Efectivamente, e não obstante o potencial de crescimento em termos de novos clientes para a banca que tal estratégia pode proporcionar, esta tem uma abordagem muito conservadora e reactiva à evolução do mercado (os clientes começam primeiro como aforradores/ depositantes no banco, e só posteriormente serão considerados como clientes para crédito), posicionando-se mais como instituições *ao serviço* do desenvolvimento, e não como *promotoras* do desenvolvimento.

Atendendo às características dos operadores no sector já definidos anteriormente, a definição da política e condições de crédito de suporte à estratégia a definir deverá ser de iniciativa governamental, não só criando os incentivos necessários para que os operadores invistam nas áreas pré-definidas, como desenhando os mecanismos que lhes permitam tornar-se “bancáveis” e, como tal, terem acesso ao crédito comercial.

Uma vez que o sector hortícola também integra um conjunto de empresas já devidamente constituídas e organizadas, (fundamentalmente na área da fruticultura e da floricultura) e apresenta um potencial de crescimento muito significativo para mais empresas, esta estratégia deverá igualmente criar as condições que incentivem a sua criação e desenvolvimento, assim como o crescimento das já existentes, com o objectivo de criar um mercado cada vez mais forte e competitivo.

Para que a política de crédito a desenhar seja eficiente e eficaz na prossecução dos objectivos estratégicos definidos, deverá responder adequadamente às seguintes situações:

- ✓ Ser de âmbito nacional;
- ✓ Definir clara e objectivamente quais os sectores prioritários;
- ✓ Abranger todas as actividades integradas na respectiva Cadeia de Valor;
- ✓ Definir clara e objectivamente as condições de elegibilidade e critérios de avaliação;
- ✓ Definir o quadro de situações a apoiar, e quais as condições de crédito a aplicar;
- ✓ Prever condições que facilitem o acesso ao crédito ao nível de:
 - Formação técnica e profissional dos promotores;
 - Organizações intermédias de produtores/comerciantes;
 - Prestação complementar de garantias;
- ✓ Envolver o sector financeiro privado no processo;
- ✓ Estimular o empreendedorismo.

Para a gestão e monitorização de todo o processo deverá ser nomeada uma equipa a tempo inteiro e em regime de exclusividade, a indicar pelas principais entidades envolvidas.

Finalmente, e porque a implementação de uma política desta natureza implica a reunião e quantificação de meios financeiros para a suportar, haverá que, no contexto orçamental Moçambicano, encontrar soluções que viabilizem tal política, e que, em nosso entender, deverão passar, entre outras, por uma abordagem e negociação mais coordenada dos fundos disponibilizados pelas agências internacionais/doadores, afectos e consignados a esta estratégia.

Por outro lado, o facto de o Estado Moçambicano não possuir na sua estrutura qualquer instituição financeira pública que possa servir de veículo privilegiado no financiamento das suas estratégias macro-económicas, obriga a que o fomento destas medidas tenha

de ser efectuado em parceria próxima com as instituições financeiras já existentes no mercado (comerciais e de desenvolvimento), ou que venham a aparecer no futuro.

Complementarmente⁸, e dada a importância que a formação escolar, técnica, comercial, financeira, etc. desempenha em todo este processo, as ONGs em actividade no terreno deverão, igualmente, ser envolvidas, na medida em que possam contribuir para os objectivos definidos.

⁸ Relativamente à componente exportação, esta é negativamente afectada pela política fiscal em vigor, designadamente em sede de IVA, que retira competitividade ao sector, justificando-se a sua análise e revisão, como complemento à política de crédito.

4. Sugestões para a definição de uma Política de Crédito para o Desenvolvimento da Horticultura

Do diagnóstico de situação de que é alvo o sector da horticultura em Moçambique, e depois de identificadas um conjunto de culturas onde são patentes as vantagens competitivas face aos seus concorrentes mais próximos, poderemos retirar as seguintes conclusões:

✓ Pontos Fortes

- Condições climatéricas excelentes, com ciclos produtivos mais curtos;
- Reconhecida qualidade dos produtos;
- Disponibilidade de terra arável e de mão-de-obra;
- Área total existente de regadios bastante superior à área utilizada.

× Pontos Fracos

- Insuficiente formação escolar e técnica dos agricultores;
- Insuficiente conhecimento e controle dos mercados;
- Grande peso da economia informal;
- Dificuldades de acesso ao crédito;
- Dificuldade de penetração em mercados mais desenvolvidos (exportação) por falta de certificados de qualidade.

A transformação dos pontos fracos aqui identificados em futuras vantagens competitivas poderá ser induzida e incentivada através do desenho de uma política de crédito adaptada ao sector, a qual, por sua vez, deverá estar enquadrada num plano estratégico global e ao serviço dos objectivos nela definidos.

Nesse sentido, e tendo sempre presente que os incentivos ao investimento criados através de condições de crédito mais favoráveis não são condição suficiente para a viabilidade económica e financeira dos projectos, constituindo apenas um elo de uma cadeia mais vasta, que vai desde a produção até ao utilizador final, sugerimos as seguintes medidas nucleares para o financiamento do sector hortícola:

4.1. Acesso ao Crédito

Como se referiu no ponto 2.3.1. a generalidade dos designados agricultores comerciais não preenchem a maioria dos critérios exigidos pelas instituições financeiras para serem considerados clientes para crédito.

Dada, todavia, a sua importância e peso no sector, deverão ser encontradas soluções que, de forma directa ou indirecta, lhes permitam acesso às fontes de financiamento e participar no processo de desenvolvimento da horticultura.

4.1.1. Acesso Indirecto

4.1.1.1. ASSOCIAÇÕES DE AGRICULTORES

Uma das principais restrições que afectam estes operadores no seu acesso ao crédito reside na incapacidade de preencherem a maioria dos critérios considerados pela banca comercial como indispensáveis (identificação, registos, elementos contabilísticos, etc.).

E se, do ponto de vista individual, esta situação dificilmente será ultrapassada, pelo menos no curto prazo existem soluções de natureza “colectiva” que permitem obviar e resolver este constrangimento.

A este nível, a GAPI desenvolveu um sistema de partilha da responsabilidade pelo crédito, que consiste basicamente na promoção e constituição de Associações, devidamente legalizadas⁹, e constituídas por um número mínimo de participantes, preenchendo assim as lacunas individuais dos mesmos.

Esta associação apresentar-se-á perante a banca, com um projecto concreto, e será a responsável pela gestão do financiamento e respectiva resolução no prazo de vencimento, monitorizando localmente o desempenho de cada um dos associados e, de uma forma pedagógica, pô-los em contacto com esta nova realidade.

⁹ O Dec-Lei 2/2006 de 3 de Maio vem de algum modo regular e agilizar a constituição destas organizações, facilitando assim a sua constituição, designadamente para fins creditícios.

Devido à natureza destes projectos, com curtos ciclos de produção, estamos sempre perante financiamentos de curto prazo, no máximo até aos 12 meses.

Dada a potencial renovação destes financiamentos, esta abordagem poderá constituir um forte incentivo para aproximar os agricultores da banca, e vice-versa, através do aprofundamento do conhecimento quer dos processos quer dos intervenientes, e ganhar uma base de confiança fundamental para o relacionamento cliente-banco.

E, apesar do elevado risco associado a este tipo de negócio, as taxas de incumprimento têm-se revelado bastante baixas, sendo as situações de atraso mais relevantes que as de incumprimento, a que não é alheia a pressão social e local exercida pelos responsáveis da Associação.

Ao abrigo deste conceito, a GAPI consegue levar o crédito a cerca de 25.000 famílias integradas neste tipo de associação.

De referir, ainda, que estas associações são objecto de acções de formação prévia em diversas áreas, designadamente ao nível da gestão de pequenos negócios, e micro-finanças, como forma de as dotar dos princípios básicos para o cumprimento dos seus objectivos, contribuindo activamente para que os intervenientes se tornem “bancáveis”.

4.1.1.2. INTERMEDIÁRIOS FINANCEIROS E/OU COMERCIAIS

Esta abordagem passa por uma extensão ao sector da horticultura da prática já existente para determinadas culturas de rendimento, e consiste na existência de uma organização intermediária, que será passível de obter crédito bancário na base de um projecto de contrato de compra, a um conjunto de produtores, da sua produção, e posterior comercialização.

Será uma abordagem semelhante à referida no ponto anterior, apenas variando a natureza da entidade gestora do crédito indirecto a conceder aos agricultores contratados.

Sugere-se, assim, que as entidades acima referidas, com esta ou outras designações alternativas, mas que prossigam os mesmos fins, possam ser consideradas como elegíveis para crédito no âmbito das condições específicas a definir para o sector da horticultura.

4.1.2. Garantias

Seguramente a maior dificuldade sentida pela generalidade dos operadores do sector na sua procura de crédito.

Afectados negativamente por uma imagem de “risco elevado” que lhes é atribuída, o nível de garantias exigida para a concessão do crédito atinge com frequência os 200% do montante solicitado.

Não contestando a legitimidade da banca na exigência de prestação de garantias como forma de cobrir o risco dos empréstimos, esta situação não deverá, no entanto, constituir um travão ao desenvolvimento de uma área produtiva como a da horticultura, e impedir o aproveitamento das vantagens competitivas que apresenta.

Em nosso entender, a solução mais adequada passará, então, pela constituição de um Fundo de Garantia Mútua, a subscrever pela banca comercial e outras instituições financeiras, até uma percentagem a negociar, e que tenha uma intervenção supletiva e complementar das garantias que os candidatos ao crédito possam apresentar.

Numa primeira fase, esta cobertura deveria estar consignada apenas a projectos que se enquadrem na estratégia sectorial definida, e ser prestada directamente ao banco financiador, dada a natureza dos beneficiários directos do crédito.

Obviamente que este Fundo deverá estar dotado da necessária competência técnica para análise dos projectos a co-garantir, podendo mesmo exercer o poder de veto sobre projectos já aprovados inicialmente pela banca, a quem competirá sempre uma primeira triagem em termos de análise do cliente e do negócio.

Dada a escassez de meios financeiros/orçamentais do Estado de Moçambique, e dado o seu papel de incentivador de um programa desta natureza, a sua participação neste

fundo poderia ser efectuada a partir da negociação de fundos com as agências internacionais/doadores, com vista à sua aplicação neste projecto desenvolvimentista.

Esta abordagem não é totalmente original no contexto da economia Moçambicana, uma vez que existe já uma experiência gerida pela USAID, através da aplicação de fundos doados pelos EUA, garantindo até 50% do crédito concedido a cada cliente.

O montante do fundo a constituir estará, naturalmente, dependente dos objectivos por cultura a definir pelo plano estratégico do sector, e poderá ser determinado a partir da análise das contas de exploração por cultura, da sua rentabilidade previsional, e níveis de auto-financiamento mínimo exigidos para cada projecto.

Por outro lado, em consequência da sua filosofia de intervenção junto do mundo rural, que se diferencia significativamente da praticada pela banca comercial, a GAPI atribui ao tema “Garantias” uma importância em conformidade com a realidade onde opera, designadamente ao nível dos seus potenciais clientes.

De facto, focando a sua atenção fundamentalmente na qualidade dos projectos, e nos aspectos determinantes do mesmo (formação) a GAPI desenvolveu uma solução de Garantia Solidária, constituída com os bens pessoais e individuais dos participantes no âmbito das Associações já referidas no ponto 4.1.1.1..

Assim, sendo a Associação o cliente do crédito, os seus dirigentes são responsabilizados por todos os aspectos da gestão individual do financiamento obtido, quer em termos de repartição, quer de colecta na altura do respectivo vencimento.

Estas Associações funcionam como verdadeiros interfaces entre o financiador (GAPI) e os beneficiários finais do crédito, torneando, desta forma, a sua não “bancabilidade”.

Por outro lado, e dada a grande proximidade entre os responsáveis da Associação e os membros do grupo, o processo de monitorização das aplicações e respectivo reembolso torna-se bastante mais eficaz, funcionando a pressão social como factor dissuasor da fuga às responsabilidades, dada a possibilidade de rápida execução, por parte da Associação, dos bens individuais dados como garante na operação.

4.2. Condições do Crédito

Dada a ausência de quaisquer linhas de crédito de âmbito nacional e específicas para o sector da horticultura, geridas pela banca comercial, existe um conjunto relativamente diversificado de sugestões que, uma vez aplicadas, irão contribuir fortemente para o acréscimo de investimento nas áreas a incentivar, de onde poderemos destacar as seguintes :

4.2.1. Período de Utilização

Uma vez aprovado o crédito, o plano de utilização do financiamento obtido deverá estar adaptado às necessidades temporais da sua aplicação.

Assim, nos financiamentos de curto prazo, para financiamento de campanhas ou do Fundo de Maneio, a utilização poderá ser efectuada de uma só vez, dado o curto ciclo temporal associado a este tipo de projectos.

Todavia, nos projectos de mais longa duração – como seja o caso de algumas espécies frutícolas (macadama, citrinos), geralmente com um período de maturação de até 4 anos – a libertação dos fundos deverá acompanhar a realização física dos investimentos, como forma de reduzir o risco e os encargos financeiros, calculados sobre o capital em dívida.

4.2.2. Período de Carência

As linhas de crédito a definir para o sector deverão considerar a existência de um período de graça (carência) para o capital, adequado ao perfil temporal da libertação de fundos pela actividade.

Este período deverá ser determinado em função do tempo necessário para cada cultura atingir a produção comercial.

4.2.3. Período e Prazo de Reembolso

Os financiamentos de curto prazo (até um ano) deverão ser liquidados de uma só vez, e no final do período contratado, assim como os juros vencidos.

Nos financiamentos de médio (até 5 anos) ou longo Prazo (entre 5 e 10 anos), admite-se que os mesmos sejam reembolsados em períodos semestrais, dado os efeitos positivos que tal prática tem em termos de gestão de tesouraria.

Quanto ao período de reembolso, este deveria ser determinado quer pelo ciclo cultural, quer pela rentabilidade previsional do projecto. Todavia, em termos médios, parece-nos razoável que o reembolso se efectue num período compreendido entre os 5 e os 7 anos após o período de carência.

Noutras actividades incluídas na cadeia de valor da horticultura (logística, processamento, transformação, comercialização, etc.), o período de reembolso deverá ser determinado em função da rentabilidade dos projectos e da sua capacidade e ritmo de libertação de fundos.

4.2.4. Taxas de Juro

Como já se referiu anteriormente, não existe qualquer tratamento preferencial e sistemático do sector da horticultura em termos de custo do dinheiro disponibilizado para o financiamento.

As poucas condições diferenciadoras existem em casos pontuais, geralmente de excepção, e resultam de iniciativas pontuais e não coordenadas das ONGs em actividade.

Pensamos, todavia, que a taxa de juro constitui a componente mais poderosa de qualquer política de crédito em termos de indução e orientação do investimento para áreas específicas.

A quase ausência de elementos contabilísticos históricos acerca das condições operacionais e de rentabilidade das diferentes culturas que integram a horticultura não nos permitem, em consciência, emitir juízos de valor acerca da capacidade do sector

para suportar o actual nível de juros praticado no mercado, e que pode variar entre os 25% e os 30%.

Contudo, e no âmbito de um plano estratégico para um sector que se pretende desenvolver, e que pode ter efeitos multiplicadores muito positivos sobre o resto da economia, faz todo o sentido reduzir a taxa de juro líquida a suportar pelos intervenientes no sector, dado o seu comprovado e testado efeito sobre a evolução do investimento nos sectores objecto dessa discriminação positiva.

Neste contexto, a questão para a qual haverá que encontrar resposta e soluções é a seguinte: *qual a taxa de juro líquida mais adequada para incentivar e induzir o investimento no sector da horticultura?*

4.2.4.1. TAXA DE JURO ADEQUADA

Na ausência de um critério mais objectivo para a definição do nível desta taxa, e tendo sempre em atenção a relação desta com a taxa de inflação, pensamos que, num contexto voluntarista e desenvolvimentista, a mesma se poderia situar em torno do nível praticado pelo Banco de Moçambique nas aplicações em títulos da dívida pública (actualmente entre os 15% e os 16%).

Do ponto de vista operacional, haveria que se proceder à constituição de um outro fundo, neste caso para bonificar a taxa de juro do mercado e reduzir em cerca de 10% o custo para o utilizador final.

Mais uma vez, e pelas mesmas razões já avançadas no ponto 4.1.2, esta solução passa pela negociação com os doadores internacionais dos montantes necessários à sua implementação, com vista a dotar o plano estratégico para o sector da horticultura dos instrumentos mais adequados à sua execução.

4.2.4.2. ALTERNATIVAS OPERACIONAIS

A forma operacional como este esquema poderia ser implementado poderá passar por duas soluções alternativas:

- a) Relativamente aos financiamentos aprovados pela banca comercial, enquadrados no plano estratégico definido e ratificados pela unidade de gestão deste Fundo de Bonificação, no momento do vencimento dos juros, o cliente do banco pagaria a taxa de juro líquida, comparticipando o Fundo com a parte correspondente à bonificação;
- b) O Fundo comparticiparia no financiamento das operações aprovadas, numa percentagem a definir, nas mesmas condições de prazos da banca, mas praticando uma taxa de juro diferenciada, por forma a que a taxa de juro ponderada a suportar pelo cliente final se situasse no nível considerado.

Em termos práticos, a primeira alternativa afigura-se-nos como a mais prática e exequível, podendo inclusivamente ser gerida a partir de um núcleo relativamente pequeno e flexível, ou mesmo sub-contratada a uma instituição especializada, à semelhança do já praticado com outros fundos de doadores.

Teria, ainda, a vantagem de envolver todo o sistema financeiro interessado no processo, sem necessidade de criar estruturas específicas pesadas e dispendiosas, incomportáveis para o Orçamento do Estado.

A implementação deste sistema de apoio ao sector da horticultura passaria, finalmente, pela realização prévia de um conjunto de acções de formação específica, em termos de abordagem técnica e económica dos projectos neste sector, ministrada aos agentes bancários mais directamente ligados à análise e aprovação de projectos.

4.3. Beneficiários do Crédito

O crédito ao sector da horticultura deverá abarcar todas as entidades e iniciativas incluídas na cadeia de valor do respectivo segmento.

Para além dos produtores primários, seja de forma directa ou indirecta, através de organizações do tipo das referidas no ponto 4.1.1., deverão ser desenhadas linhas de crédito específicas no âmbito das sugestões referidas, para as seguintes actividades:

4.3.1. Logística e Distribuição

Dada a natureza dos produtos incluídos na fileira da horticultura, que poderemos considerar genericamente como produtos frescos/percíveis, o êxito da estratégia nesta área passa pelo desenvolvimento duma rede logística e de transporte que permita simultaneamente a conservação e transporte dos produtos até aos mercados, nas melhores condições de frescura e qualidade.

Neste contexto, investimentos nesta área apresentam-se como absolutamente prioritários, sejam eles desenvolvidos por empresas específicas, ou enquadrados nas próprias unidades produtivas.

4.3.2. Processamento e Transformação

Os investimentos em novas unidades ou de expansão/modernização nas áreas do processamento (recolha, calibragem, embalagem, etc.) ou transformação de produtos da fileira hortícola, deverão igualmente ser objecto de tratamento preferencial.

A existência de uma linha de crédito especialmente desenhada para apoiar a transformação poderá contribuir activamente para o investimento em unidades que transformem alguns produtos de fraca qualidade, mas relativamente abundantes, como o ananás e algumas espécies de bananas, rentabilizando, assim, uma matéria-prima disponível e não aproveitada convenientemente.

4.3.3. Certificação da Qualidade

Não sendo uma actividade enquadrável na definição clássica da Cadeia de Valor, a certificação da qualidade constitui um requisito fundamental para as empresas exportadoras que pretendam operar, designadamente, nos mercados europeus, extremamente exigentes nesta matéria.

Os custos com a certificação da qualidade, deverão ser, igualmente, passíveis de apoio preferencial, recorrendo as empresas interessadas às entidades certificadoras que julguem mais adequadas e tecnicamente preparadas para o efeito.

4.3.4. Outras Actividades

Existem outras actividades e/ou investimentos aqui não identificados, mas que podem, de alguma forma, estar incluídos na Cadeia de Valor, ou contribuir significativamente para o desenvolvimento do sector.

Neste contexto, haverá que pensar no tratamento a dar a acções de natureza técnica a efectuar junto dos intervenientes, nas suas diversas áreas e valências, e que poderão contribuir significativamente para a valorização dos produtos a comercializar, ou para a melhoria da qualidade de gestão.

Uma outra área que poderá ser objecto de atenção, e dada a escassez de quadros técnicos nacionais com experiência, conhecimento e domínio dos mercados, está relacionada com uma política de atracção de pessoas e/ou empresas com esse know-how.

5. Síntese e Recomendações

O sector da horticultura Moçambicano possui, em alguns dos produtos desta fileira, vantagens competitivas face aos seus mais próximos concorrentes (África do Sul) que, uma vez aproveitadas e desenvolvidas, poderão contribuir significativamente para o reforço deste sector no contexto da economia nacional, quer através de um melhor abastecimento do mercado interno com produção própria (caso das hortícolas para consumo humano e da banana), através de uma política de substituição de importações, quer através da exportação (basicamente frutícolas – banana, citrinos, papaias, flores de corte, etc.).

O potencial de desenvolvimento deste importante sector da economia Moçambicana encontra-se, no entanto, fortemente condicionado por um conjunto de factores que limitam fortemente o acesso ao crédito, dada a desadequada abordagem por parte da banca comercial à realidade do país.

Estando o sistema financeiro Moçambicano quase totalmente dominado por capitais externos, e cuja filosofia de actuação privilegia as operações de natureza comercial – preferencialmente crédito ao consumo e imobiliário – o apoio ao investimento, designadamente ao sector da horticultura, considerado de elevado risco, é praticamente insignificante.

Por sua vez, são escassas as alternativas ao crédito bancário para o financiamento da actividade, uma vez que o financiamento colocados à disposição dos agricultores e provenientes das agências internacionais/doadores têm uma natureza conjuntural, esporádica, não sistemática, e não se encontram integradas num sistema coordenado de apoio ao sector, estando antes dependente dos objectivos definidos pelos próprios doadores.

As instituições de micro-crédito, que entretanto surgiram e desenvolvem a actividade com algum sucesso, praticam condições de financiamento que estão manifestamente desajustadas às necessidades dos agricultores comerciais e empresas que actuam neste sector.

Por outro lado, o Estado moçambicano não detém quaisquer estruturas de intervenção activa no sector, nomeadamente em termos de promoção/fomento de programas específicos, delegando na iniciativa privada – cuja visão é eminentemente micro e não macro económica – a condução dos negócios.

Não obstante esta situação estrutural, e na sequência do diagnóstico efectuado ao sector da horticultura com o apoio do Banco Mundial, o CEPAGRI tomou a iniciativa de elaborar um plano estratégico para o sector, no qual o financiamento desempenha um papel fundamental.

Podendo o crédito desempenhar um factor indutor e incentivador do investimento neste sector, este objectivo só será plenamente alcançado se as condições de crédito actualmente existentes, assim como os condicionalismos ao seu acesso, forem adaptados à realidade de Moçambique, através de práticas inclusivas dos beneficiários finais do crédito no sistema, tornando-os “bancáveis”.

Para que este objectivo possa ser alcançado, elencam-se as seguintes recomendações :

5.1. Criação de um Sistema Específico para o Financiamento do Sector

Este sistema traduzir-se-à por um conjunto bem preciso de linhas de crédito para apoiar as empresas integradas na respectiva cadeia de valor, adaptadas às suas necessidades.

Cada linha de crédito deverá definir clara e objectivamente :

- Sectores e critérios de elegibilidade ;
- Tipologia dos investimentos a apoiar (Curto, Médio, Longo Prazos) ;
- Montantes mínimos e máximos de investimento por tipologia de projecto ;
- Condições do financiamento (taxa juro líquida, prazos de carência, reembolso) ;
- Critérios de avaliação e de decisão.

Este sistema de financiamento das empresas/projectos integrados no plano estratégico deverá ter a participação activa da banca comercial ou de investimento (por intermédio das quais os projectos darão entrada e que terão poder de decisão sobre a aprovação ou não dos mesmos), assentando nos seguintes três pilares :

5.1.1. Fundo de Garantia Mútua

Fundamental para facilitar o acesso ao crédito da esmagadora maioria dos operadores na cadeia de valor do sector da horticultura.

Terá como função actuar supletiva e complementarmente, até um determinado limite, às garantias apresentadas pelos clientes da banca, nos pedidos de financiamento para projectos integrados no plano.

O capital do fundo poderá ser realizado por recurso às agências internacionais/doadores, e poderá estar aberto à subscrição das instituições financeiras, estando o seu montante dependente da definição dos objectivos específicos para cada segmento da actividade.

Este Fundo deverá estar dotado das necessárias competências técnicas em termos da análise dos projectos a analisar, tendo autonomia de decisão relativamente ao parecer das instituições por onde os projectos sejam canalizados.

5.1.2. Fundo de Bonificação de Juros

A prática de uma taxa de juro preferencial para apoiar o sector e induzir o investimento afigura-se-nos como o instrumento mais potente para atrair novos operadores.

A bonificação dos juros de mercado, reduzindo o custo do capital para o utilizador final, e cuja operacionalidade foi abordada no ponto 4.2.4.2, constitui uma prática comum utilizada internacionalmente no apoio a sectores específicos da economia, com efeitos muito positivos e multiplicadores a nível nacional.

O montante deste fundo estará dependente do nível de bonificação julgado adequado (na situação presente sugerimos uma bonificação de 10 pontos percentuais) e dos níveis de financiamento necessários para a execução do plano estratégico.

À semelhança do Fundo de Garantia Mútua, a sua constituição deveria ser negociada com as agências internacionais/doadores, devendo o Banco Central nele participar.

5.1.3. Fundo para Assistência Técnica

Este pilar afigura-se-nos de grande importância para o apoio e desenvolvimento com sucesso do plano estratégico.

Atendendo ao fraco nível de escolaridade e fracas competências técnicas e conhecimento dos mercados evidenciado pela generalidade dos agricultores comerciais, sugere-se a constituição de um fundo para ajudar na formação e possível acompanhamento dos beneficiários do crédito.

Esta formação deveria integrar acções ao nível da divulgação das melhores práticas agrícolas, conhecimento dos mercados, elaboração de planos de negócio, gestão de

tesouraria, etc., dotando os agricultores das competências necessárias para se tornarem “bancáveis” num futuro próximo, e mais aptos para a tomada autónoma de decisões.

Este fundo poderá ser constituído em estreita ligação com as ONGs que já estão a trabalhar, embora dispersamente, nestas matérias.

5.2. Gestão do Sistema

Finalmente, a gestão deste sistema poderá ser externalizada, e sub-contratada a algumas das instituições já existentes no mercado, cuja filosofia de actuação mais se aproxime do espírito deste sistema.

Esta solução permitiria reduzir as consequências operacionais e de incremento de custos associadas à criação de uma estrutura específica.