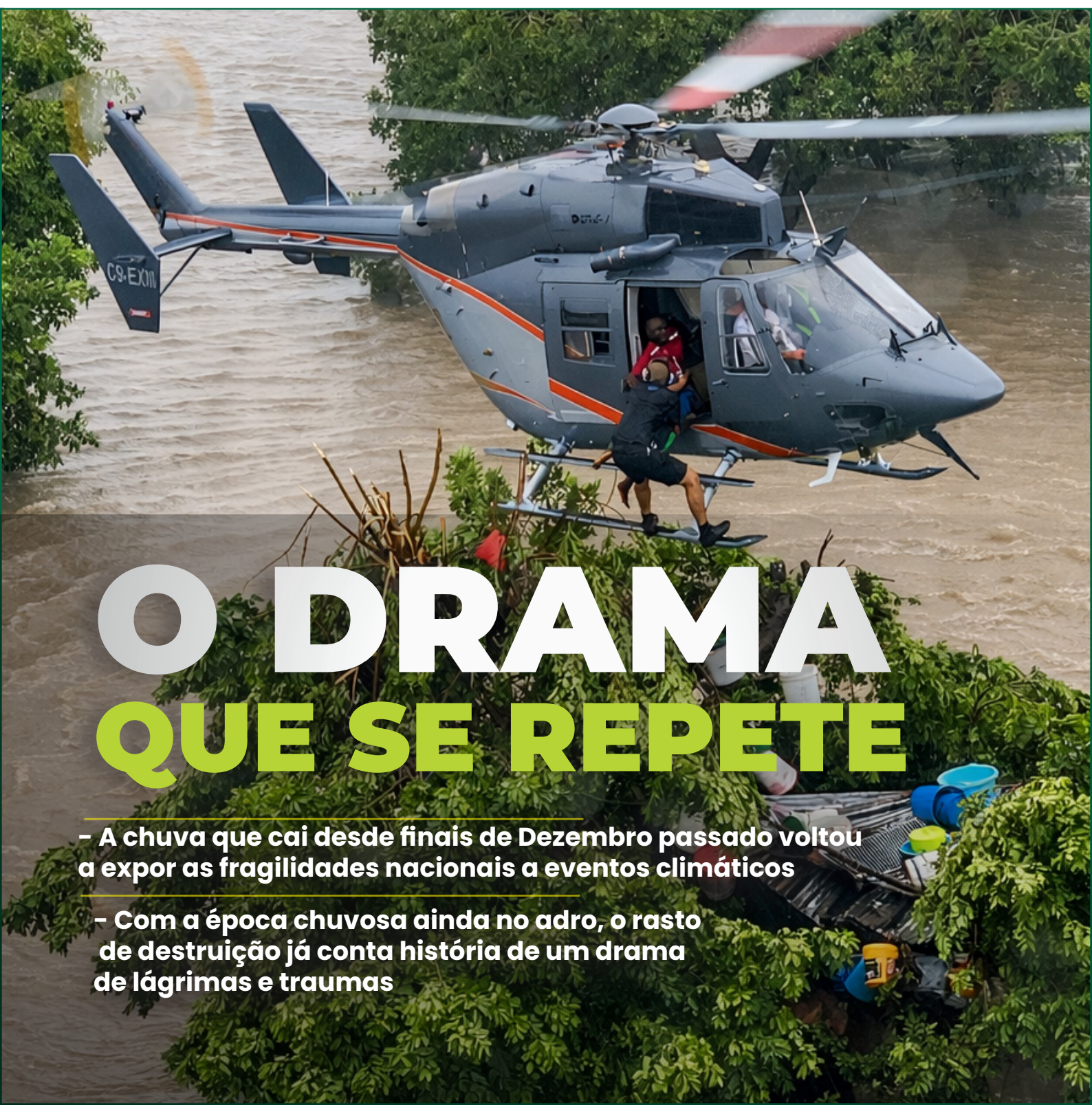




**Porque é que
a banca continua
longe da agricultura**

Entrevista

Periodicidade: **Mensal** | Edição 20 | Ano **IV** – Janeiro 2026 | **Director:** William Mapote |



O DRAMA QUE SE REPETE

- A chuva que cai desde finais de Dezembro passado voltou a expor as fragilidades nacionais a eventos climáticos
- Com a época chuvosa ainda no adro, o rasto de destruição já conta história de um drama de lágrimas e traumas

ÍNDICE

04

Chuvas severas,
vidas à deriva

06

Primeira época agrícola com
Metas “inundadas”

09

Moz Store Seed
perde licença comercial de sementes

11

Banca ainda longe
do campo

17

Governo entrega ao ICM importação
de arroz e trigo para travar fuga
de divisas

JANEIRO

D	S	T	Q	Q	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31



www.revistaterra.co.mz



redacao@revistaterra.co.mz



[@revistaterramz](https://twitter.com/revistaterramz)



[@revistaterra](https://facebook.com/revistaterra)



Propriedade
Terra Media Lda - Sociedade
Unipessoal
Publicação:



REVISTA TERRA
Rua da Resistencia n.º
1642, 3º Andar, Porta M
Telef.: +258842399758,
+258847322282 e
+258821233910

Email: redacao@
revistaterra.co.mz
Registo sob n.º
**122/GABINFO/
DEPC/210/2022**

Editor
William F. Mapote

Redacção:
William Mapote
Julio Armindo F.
Guilherme FM
Bendito Nascimento
Colaboradores:
Nordino Gabriel (Cabo
Delgado)
Afonso Brandão
Luca Bussotti

Revisor Linguístico:
AR&Servicos SU

Maquetização:
Rui Baltazar
Samuel Maribate

Administração:
Narciso F. Mapote
administracao@revistaterra.
co.mz

Comercial:
Filimão A. Cumbane
comercial@revistaterra.
co.mz

Webdesign & Online:
Rui Baltazar
website:
www.revistaterra.co.mz
Twitter:
@revistaterramz

Edição Impressa:
Tiragem por demanda

Editorial

Previsão sem prontidão



Moçambique enfrenta mais uma vaga de cheias com impactos severos sobre vidas, infra-estruturas e meios de subsistência. O cenário repete-se com uma regularidade inquietante. A diferença, hoje, é que não nos falta informação.

Os serviços meteorológicos nacionais têm cumprido um papel crucial: monitoram, preveem e alertam com antecedência sobre chuvas intensas, cheias iminentes e riscos associados.

A ciência faz a sua parte. O problema começa quando o alerta não se transforma, a tempo, em acção eficaz.

Ano após ano, os planos de contingência mostram fragilidades na execução.

Persistem atrasos na evacuação, falhas na protecção de infra-estruturas críticas, insuficiente pré-posicionamento de meios e uma coordenação que reage mais do que previne. O resultado é um país informado, mas pouco preparado — um paradoxo caro, medido em perdas humanas, agrícolas e económi-

cas.

A informação atempada só salva vidas quando é operacionalizada com disciplina, liderança e recursos no terreno.

A experiência internacional demonstra que é possível fazer melhor.

O Bangladesh, por exemplo, transformou sistemas de alerta precoce em decisões rápidas e descentralizadas, investindo em educação comunitária, abrigos resilientes e cadeias claras de comando. Não eliminou os riscos climáticos, mas reduziu drasticamente as perdas.

A lição é simples: prontidão não é um documento anual; é um sistema vivo que treina, testa e actua antes da crise.

As cheias voltam a desafiar-nos. Que sirvam, desta vez, para fechar o ciclo entre previsão e prevenção. A informação existe. Falta convertê-la em prontidão efectiva — a única resposta capaz de minimizar danos num país cada vez mais exposto aos extremos climáticos.



William Mapote

E-mail: editor@revistaterra.co.mz

Junte-se a nós na amplificação da voz do agro e do ambiente

Com o seu apoio, podemos expandir reportagens que valorizam a sustentabilidade, a inovação agrícola e a conservação dos recursos naturais. Vamos juntos dar mais visibilidade às histórias que transformam o campo e protegem o planeta.

Para apoiar contacte-nos através do e-mail
comercial@revistaterra.co.mz

Chuvas Severas, vidas à deriva

Todos os anos, a chuva regressa com mais ou menos a mesma força — e com ela regressa também o drama. Rios transbordam, a terra cede, casas desaparecem sob a água e milhares de pessoas são forçadas a abandonar o pouco que construíram ao longo de uma vida. O que deveria ser sinal de fertilidade transforma-se, uma vez mais, em ameaça.

Esta reportagem fotográfica percorre territórios marcados por um ciclo que se repete: destruição, desalojamento e espera.

As imagens captam o impacto ambiental da época chuvosa severa e as suas consequências humanas, num contexto em que a vulnerabilidade das comunidades se cruza com a degradação dos ecossistemas e a fragilidade das infraestruturas.

Mais do que um episódio isolado, trata-se de uma história recorrente. A chuva passa, mas os danos permanecem — na paisagem alterada, nos campos arrasados e na memória de quem todos os anos recomeça, sem garantias de que o próximo ciclo será diferente

Mais de 95 mil
pessoas desalojadas

Mais de 100
pessoas mortas

Mais de 4 mil
casas destruídas

100
milhões de dólares
para assistência humanitária



“Esforço caído por terra”

Perante a nova vaga de destruição causada pela chuva, o Presidente da República, Daniel Chapo, deixou uma mensagem de preocupação.

No final da sua visita de trabalho aos Emirados Árabes Unidos, Chapo lamentou que a chuva esteja, novamente a ser severamente penosa para o país.

“Estamos a perder, um pouco por todo o país, infra-estruturas económicas e sociais, principalmente estradas. Temos feito um esforço tremendo para repor as vias de acesso, mas, quando a chuva aparece, os piores inimigos das estradas são a água e o peso e a água acaba, sem dúvidas, por destruir as nossas estradas, pontes, aquedutos e, sobretudo, as casas das nossas populações, as escolas, os centros de saúde”.

Chapo expressou preocupação pelo facto da nova vaga de chuva deitar sistematicamente abaixo os esforços do Governo.

“Todo o esforço que é feito pelo Governo acaba caindo por terra e, sempre que há recursos acabamos quase reconstruindo as mesmas infra-estruturas”, lamentou.



Primeira época agrícola com Metas “inundadas”

Mais de 200 mil hectares de culturas diversas foram afectados pelas inundações provocadas pelas chuvas intensas que, desde Dezembro, assolam as regiões Centro e Sul de Moçambique.

Um balanço do Instituto Nacional de Gestão e Redução do Risco de Desastres (INGD) indica que, no sector agrário, as cheias já afectaram cerca de 232 mil hectares, prejudicando a actividade de 174 mil agricultores e causando a morte de mais de 74 mil cabeças de gado. A província de Gaza é, até ao momento, a mais afectada pela actual vaga de cheias, registando perdas agrícolas estimadas em quase 19% da área plantada.

De acordo com dados preliminares de fontes oficiais, resultantes de um levantamento ainda em curso, 110.472 hectares de áreas agrícolas encontram-se inundados, o que resultou numa perda estimada de 75.921 hectares de culturas diversas. A situação afecta, até ao momento, 85.390 famílias, sobretudo nos principais distritos agrícolas da província.

Os dados apurados indicam que, na campanha agrícola em curso, Gaza planificou, para a primeira época, 525.985 hectares, dos quais 426.513 hectares foram lavrados e 403.790 hectares efectivamente semeados.

A área de culturas perdidas corresponde, assim, a cerca de 18,8% da área plantada, o que significa que quase um em cada cinco hectares cultivados foi destruído pelas cheias.

Os impactos são particularmente severos nos distritos de Chókwè e Limpopo, que concentram as maiores extensões de áreas inundadas, com 39.553 hectares e 22.761 hectares, respectivamente.

Seguem-se os distritos de Massingir (13.548 ha), Chibuto (10.905 ha), Mapai (9.700 ha) e Chigubo (5.615 ha), reflectindo a elevada exposição das zonas ribeirinhas e dos principais vales agrícolas da província.

Para além das inundações, o levantamento provincial reporta ainda impactos associados à fauna bravia,

que afectaram cerca de 678 hectares, bem como ocorrências pontuais de pragas e doenças, embora com expressão significativamente inferior às perdas provocadas pelas cheias.

As autoridades provinciais sublinham que os números apresentados são preliminares e resultam de avaliações ainda em curso no terreno, podendo ser actualizados à medida que o processo de levantamento avança.





tinado à aquisição e disponibilização regular de insumos agrícolas, incluindo linhas de financiamento com prioridade para estes segmentos.

“A estratégia inclui ainda o reforço da assistência técnica e da monitoria no terreno, através dos serviços de extensão agrária, bem como a disseminação da tecnologia de plantio directo sem lavoura (no till) na segunda época, visando melhor aproveitamento da humidade e dos nutrientes dos solos”, indica a fonte. O aproveitamento integral dos regadios e das zonas baixas, aliado ao reforço da vigilância fitossanitária, completa o pacote de medidas com que o Governo pretende mitigar os impactos das cheias, recuperar áreas produtivas e salvaguardar a segurança alimentar e nutricional do país



MAAP define resposta para a crise

O Ministério da Agricultura, Ambiente e Pescas (MAAP) definiu uma estratégia nacional para assegurar níveis satisfatórios de produção na Campanha Agrária 2025/26, em face às inundações que afectaram vastas zonas agrícolas do país desde Dezembro último.

De acordo com uma fonte oficial, as linhas de orientação da resposta governamental, apresentadas durante a Segunda Reunião de Balanço de Monitoria da Campanha Agrária em curso, “no imediato, aposta vai para o reforço do plantio tardio, com a mobilização de produtores detentores de sementes e a preparação das estruturas provinciais para permitir o reinício da sementeira logo após a descida das águas, processo que deverá decorrer até meados de Fevereiro”.

“A abordagem parte do princípio de que as inundações, embora severas, exigem uma resposta de ajustamento produtivo e não a interrupção da campanha”, indica a nossa fonte.

Paralelamente, o MAAP já começou a preparar a segunda época agrícola, que, segundo a meta, deverá garantir cerca de 40 por cento da produção em relação à primeira época. “Esta fase incidirá sobre culturas como arroz e milho, feijões, hortícolas (tomate, cebola, alho e repolho), bem como mandioca e batata-doce”, descreve a fonte.

À busca de recursos

Segundo soubemos, para viabilizar a recuperação, o MAAP prevê a mobilização de recursos financeiros internos e externos com vista à criação de um fundo de apoio aos produtores e aos agrodealers, des-

Esta fase incidirá sobre culturas como arroz e milho, feijões, hortícolas (tomate, cebola, alho e repolho), bem como mandioca e batata-doce”, descreve a fonte.

Mafambisse quer lugar na lista de maiores produtores de arroz



O sonho dos produtores de Mafambisse é claro: sair da chamada agricultura de cabo curto e avançar para um modelo mecanizado

Em Mafambisse, um posto administrativo do distrito de Dondo, província de Sofala, os produtores arregaçam as mangas na esperança de colocar a região no mapa dos principais produtores do arroz do país.

A União dos Camponeses Produtores de Arroz em Mafambisse (UCAMA) acredita que irá superar a produção da época passada, abrindo caminho para um ciclo de crescimento sustentado, ainda condicionado pelo acesso ao crédito, mecanização e insumos agrícolas.

Na última campanha, a UCAMA produziu apenas 640 toneladas de arroz, um número modesto face à capacidade instalada da organização, estimada em mais de 3.500 toneladas por época.

Para o presidente da UCAMA, José João Jojó, o desfasamento entre potencial e realidade não resulta da falta de mão de obra ou de terras aráveis, mas da ausência de meios estruturantes para produzir em escala.

“Mão de obra temos. O que nos falta é suporte para crescer”, resume.

O grande desafio, segundo o dirigente, continua a ser o financiamento. Apesar do discurso recorrente

sobre a necessidade de impulsionar a produção nacional de arroz, os produtores sentem que o crédito agrícola ainda não chega ao terreno. As exigências de garantias por parte da banca comercial têm afastado muitos camponeses organizados, limitando a capacidade de investimento em tecnologia e insumos.

“Não queremos dinheiro para consumo. Queremos meios para produzir”, insiste Jojó.

Da subsistência à produção mecanizada

O sonho dos produtores de Mafambisse é claro: sair da chamada agricultura de cabo curto e avançar para um modelo mecanizado, capaz de aumentar significativamente a produtividade.

Actualmente, a produção média ronda as duas toneladas por hectare, mas os produtores acreditam que, com apoio técnico e insumos adequados, é possível duplicar ou até triplicar esse rendimento, atingindo quatro a cinco toneladas por hectare.

Esse salto produtivo é visto como a chave para alcançar a meta das 3.500 toneladas por campanha, consolidando Mafambisse como

um dos principais polos arrozeiros do país e reduzindo a dependência das importações.

Enquanto o financiamento estruturado não chega, a presente campanha traz sinais encorajadores.

A limpeza dos canais e acesso à água para a irrigação e a disponibilidade de insumos agrícolas criaram condições mais favoráveis para o cultivo.

O Governo e parceiros estão a compartilhar cerca de 70% dos custos de aquisição dos insumos, um apoio considerado decisivo para a recuperação gradual da produção.

Sem arriscar metas numéricas, os produtores preferem uma abordagem cautelosa, mas confiante.

A prioridade, dizem, é produzir mais e melhor, consolidar capacidades e provar que, com o apoio certo, o arroz nacional pode voltar a ocupar o lugar que merece na mesa dos moçambicanos.



José João Jojó - Presidente da UCAMA

Moz Store Seed perde licença comercial de sementes

A Empresa é a primeira vítima de uma guerra já declarada contra sementes contrafeitas.

O Ministério da Agricultura, Ambiente e Pescas (MAAP), através da Direcção Nacional de Sanidade e Biossegurança (DINASAB), cancelou, com efeitos imediatos, a licença de exercício da actividade no sector de sementes da empresa Moz Store Seed, devido a reiteradas violações ao Regulamento de Sementes.

Segundo uma nota recebida na nossa redacção, a decisão resulta de acções de fiscalização realizadas pela DINASAB, enquanto Autoridade Nacional de Sementes, que detectaram graves irregularidades na actuação da empresa na província de Manica.

Entre as infracções constatadas estão falsas declarações e publicidade enganosa, falsificação de nomes de variedades e a comercialização de sementes nacionais ou importadas sem certificados oficiais.

Para além do cancelamento da licença, a empresa foi sancionada com multas agravadas que totalizam 3.922.608,00 metical, devido à reincidência e ao não pagamento voluntário das coimas iniciais.

Multas
3.922.608,00

devido à reincidência e ao não pagamento voluntário das coimas iniciais.



Governo projecta programa de recuperação de parque de máquinas agrícolas

O Ministério da Agricultura, Ambiente e Pescas (MAAP) prevê lançar, nos próximos meses, um programa nacional de recuperação do parque de máquinas agrícolas existente no país.



De acordo com o ministro do pelouro, Roberto Mito Albino, que falava recentemente durante um encontro com quadros do sector, “há muitos tractores parados a nível nacional” e, antes de avançar com novos projectos de aquisição de equipamentos, torna-se necessário efectuar um levantamento e diagnóstico do estado actual das máquinas existentes. Nesse sentido, o governante orientou que, até finais de Fevereiro, todos os distritos submetam dados detalhados sobre o respectivo parque de máquinas, incluindo as marcas.

Concluído o levantamento, a previsão do Governo é que, durante o mês de Março, seja elaborado o programa nacional de recuperação, o qual deverá contar com a participação dos representantes das marcas envolvidas.

Refira-se que, durante o último quinquénio, o Governo adquiriu centenas de tractores no âmbito do programa Sustenta. Contudo, segundo informações recolhidas junto de alguns beneficiários, parte dessas máquinas teve um período de funcionamento reduzido.



GALERIA

Distinctive Furniture For Luxe Living Spaces

Feito Com **Arte.** Definitivamente **Moderno.**

Oferecemos móveis de fabricantes europeus de produtos de luxo e design de qualidade superior para:

Sala de estar, Sala de jantar, quarto,
Decoração e iluminação para interiores, Tudo de
coleções que variam do luxo, ultramoderno, ao
minimalista contemporâneo e a preços
competitivos

Contacto

+72 (82) 966 1652

+27 (83) 577 6398

sales@rotundaplantire.co.za

Litchie Road, Vintonia,
Nelspruit, Mpumalanga RSA

<http://www.rotundaplantire.co.za>



Banca: ainda longe do campo

- Com taxas de juro que afastam produtores e investidores, o ministro da Agricultura, Ambiente e Pescas, Roberto Mito Albino, foi directo: com os custos actuais, “só a cannabis aguenta”.
- Entre o discurso de desenvolvimento e a realidade do crédito, onde se posiciona a banca?
- A Revista Terra ouviu o Mozabanco, um dos cinco maiores bancos do país, numa entrevista exclusiva.



Revista Terra: Por que motivo as taxas de juro para o crédito agrícola continuam acima de 20%, mesmo sendo um sector prioritário para o desenvolvimento do país?

A opinião geral da sociedade é que as taxas de juro no país são altas, independentemente do sector de actividade. O sector da agricultura não está imune a esta percepção, que neste caso é amplificada precisamente porque este sector é considerado como prioritário no processo de desenvolvimento do país.

A baixa produtividade generalizada no sector, vis a vis o potencial edafoclimático que o país possui, é inclusivamente associada às taxas de juro altas. É como se estivéssemos a dizer que o alto custo do financiamento limita o investimento no sector, não desencadeia a adopção de tecnologia avançada, cria desemprego, entre outras mais.

Por outras palavras, um custo de financiamento baixo é visto como a panacea para o aumento da produtividade no sector. Mas a questão de fundo é: quão alta é, de facto, a taxa de juro aplicada a financiamentos ao sector da agricultura? Será que é mesmo alta ou ela reflecte o equilíbrio da força da procura e oferta? Será que, por exemplo, uma taxa de juro de 12% seria a tal desejada taxa de juro baixa para a agricultura? E porque não 9% ao invés de 12%?

Para respondermos a esta questão, é preciso trazermos a discussão como a taxa de juro é formada, analisando um conjunto de variáveis entre elas a conjuntura económica actual nacional e internacional, o comportamento da dívida pública (política fiscal), política monetária, risco político, risco climático, entre outras mais.

Usando a política monetária para perceber como a mesma impacta a taxa de juro, usamos como exemplo as reservas obrigatórias (RO) instituídas pelo Banco de Moçambique. Estas RO determinam a quantidade de dinheiro que a banca comercial deve manter como reserva em relação aos depósitos dos clientes, ajudando então a gerir a oferta de moeda e consequentemente influenciando a taxa de juro já que



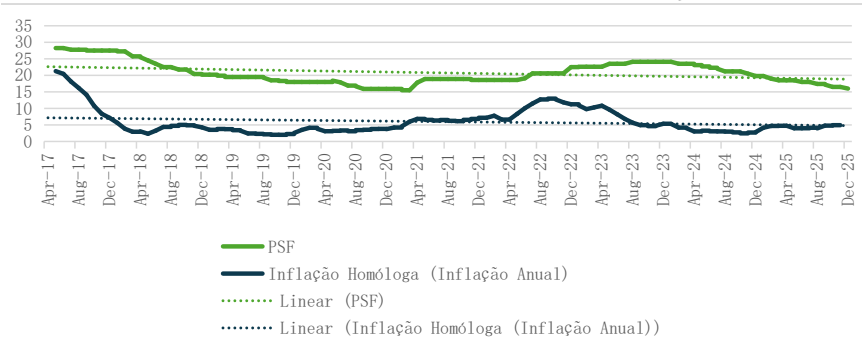
Danilo Abdula - Agro-Economista / MOZA Banco

requisitos mais baixos de RO normalmente promovem mais empréstimos e taxas de juro mais baixas. Actualmente as RO situam-se em 29%, mas já estiveram a um nível de 10.5% entre Setembro de 2021 e Janeiro de 2023.

Outro exemplo de uma variável impactante na taxa de juro é a inflação. Quando esta aumenta, geralmente a taxa de juro deve também aumentar de modo a conter o consumo e desacelerar a economia. No caso actual de Moçambique, isto não se tem verificado, visto que a taxa de juro (Prime Rate do Sistema Financeiro) tem decrescido e a inflação continua controlada a um dígito e com tendência decrescente. O Gráfico 1 a baixo é bastante elucidativo neste aspecto e porventura, talvez seja o comportamento destas variáveis (Prime e inflação) ao longo do tempo o principal catalisador para a falácia de que a taxa de juro ao sector da agricultura deveria ser mais baixa.

Usando a política monetária para perceber como a mesma impacta a taxa de juro, usamos como exemplo as reservas obrigatórias (RO) instituídas pelo Banco de Moçambique.

Tendência da Prime Rate do Sistema Financeiro (PRSF) e Inflação



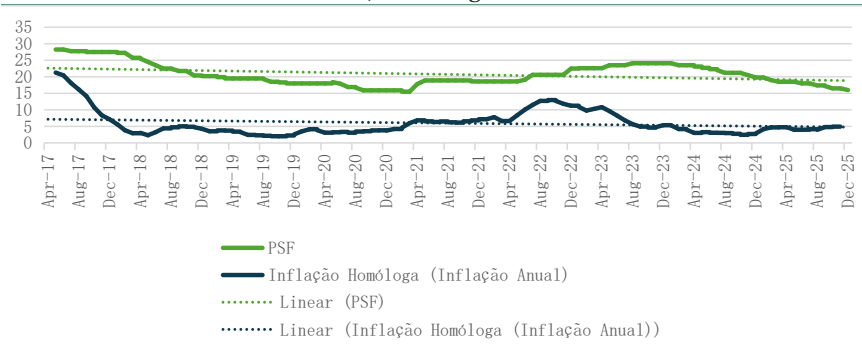
Fonte: Base de Dados Agri – MOZA BANCO. Baseado em dados oficiais do Banco de Moçambique. Compilação da DCBI

A Prime Rate do Sistema financeiro tem de facto mostrado uma tendência decrescente (actuais 15.8%), tal como a inflação (homóloga 4.83%, Outubro 2025). Embora ambas tendências sejam decrescentes, a percepção generalizada é de que a tendência decrescente não se traduz efectivamente na taxa de juro aplicada pela banca comercial, especialmente para a agricultura (presumivelmente com *spreads* negativos), sendo esta provavelmente

a principal razão para a tendência que se verifica no financiamento global destinado ao sector (Gráfico 2).

De facto, o crédito à economia para o sector da agricultura vem decrescendo ao longo dos anos, mas sem uma análise mais profunda, seria incorrecto assumir que este decréscimo se deve unicamente à taxa de juro que a banca comercial aplica a financiamentos do sector.

Tendência do Crédito à Economia, Sector Agricultura



Fonte: Base de Dados Agri – MOZA BANCO. Baseado em dados oficiais do Banco de Moçambique. Compilação da DCBI

Olhando para outra variável como por exemplo a dívida pública (82.4% do PIB em 2024)[Balanço do Plano Económico e Social e Orçamento do Estado – BdPESOE], ela também impacta no custo do financiamento uma vez que este nível alto de endividamento serve de alerta a investidores que exigem taxas mais atractivas para aderirem aos títulos públicos.

Estas taxas mais altas têm depois uma correlação com o custo de financiamento, já que a banca comercial usa os títulos públicos como referência para definir as taxas de juro à economia, incluindo a aplicada ao sector da agricultura.

Muitas outras variáveis ajudam a explicar as taxas de juro empregues pela banca comercial ao sector da

agricultura, sendo que três outras merecem, a nosso ver, alguma atenção (não em ordem de importância). A primeira tem a ver com o risco climático e pela sua localização geográfica, Moçambique é um dos mais propensos a este risco. A alteração no padrão pluviométrico, a ocorrência cada vez mais frequente de secas, cheias e ciclones extremos, entre outros efeitos, provocam instabilidade no processo produtivo e isso impacta/constrange o *cash flow* (*fluxo de caixa*) das empresas do sector da agricultura.

Como consequência, a banca comercial tem pouco apetite para operações de financiamento para este sector e, portanto, a tendência é de aplicar uma taxa de juro mais alta para compensar o risco de *default*

em caso de um evento climático extremo.

A segunda variável está relacionada com a conjuntura internacional/factores externos. Como Moçambique é tomador de preços nas principais *commodities* do sector da agricultura, uma instabilidade no mercado internacional derivado, por exemplo, de um conflito comercial entre países como recentemente observamos no caso das tarifas impostas pelos Estados Unidos a vários países, afecta a confiança de investidores e os preços de exportação e pode levar a banca comercial a aplicar uma taxa de juro mais alta face ao risco elevado.

A terceira variável está relacionada com eventos pós *default* (*incumprimento*), especialmente no que concerne à recuperação de crédito que é bastante morosa muito por via da burocracia judicial. Quando esta burocracia é vencida e a banca comercial fica em posse do colateral dado como garantia, surge outro problema: a mesma enfrenta o problema de ausência de mercado secundário para colocar os bens dados como garantia, pelo que a banca comercial leva isto em conta na determinação da taxa de juro final.

Em suma, o Gráfico 2 acima mostrando a evolução do crédito concedido ao sector da agricultura pode ajudar a resumir o que se está a passar no país: com a actual conjuntura económica e financeira que atravessamos, com os riscos inerentes ao sector da agricultura, ausência de colateral e mercado secundário para o mesmo, entre outros, a banca comercial está mais propensa a aplicar os fundos disponíveis (por via de depósitos dos clientes) em títulos públicos que remuneram a uma taxa mais alta ao invés de financiar o sector a uma taxa mais baixa, independentemente de o mesmo ser considerado como prioritário.

Por fim, e não menos importante, não basta dizer-se simplesmente que a taxa de juro é alta. De maneira alguma uma expansão no financiamento impulsionada por taxas de juro baixas vai significativamente impulsionar per si a produtividade e rentabilidade do sector da agricultura. É preciso olhar para o problema no seu todo, incluindo o *red tape* espalhado pelo país.

O que encarece o crédito ao agricultor? É o risco, o custo operacional ou a falta de garantias?

É uma combinação de factores, alguns já acima abordados, mas há outros. Por exemplo, a ausência de uma agricultura mais comercial, o distanciamento dos produtores em relação aos mercados, precariedade das infra-estruturas rurais, entre outras mais, encarece o financiamento.

Nesta vertente, é importante realçar que o encarecimento no financiamento é mais impactante nas pequenas operações do sector da agricultura, que já agora convém mencionar, constituem a maioria no país (99%). Porquê? Primeiro porque os pequenos produtores dificilmente têm como colateralizar uma operação de financiamento ao nível desejado pela banca comercial, ou seja, o total de assets disponíveis ou são insuficientes para cobrir o financiamento ou são de difícil execução/conversão em *cash* em caso de *default*.

Segundo, a operação dos mais pequenos é dispersa e não tem escala, terceiro, a mesma não obedece a padrões standardizados pela indústria a jusante e por fim, não está ligada a um *offtaker* (não é contratada), entre outros mais.

Somente para exemplificar, é muito mais fácil financiar um grupo de produtores de cana-de-açúcar quando os mesmos estão ligados contratualmente a um esquema de fornecimento de cana a uma açucareira. Numa operação destas, existindo um acordo tripartido onde os reembolsos do financiamento provêm directamente da açucareira para o banco financiador por desconto na factura a pagar pelo fornecimento de cana, a probabilidade de a banca comercial financiar a uma taxa mais baixa da praticada no mercado (a tal considerada alta) aumenta.

Quando a ausência destes pressupostos de organização do processo produtivo é colocada na equação, há relutância da banca em financiar e quando financia, a taxa de juro é entendida como elevada.

A ausência de um seguro agrícola

pode também ser colocado como um factor. No entanto, quando ele existe (e já há seguradoras no país com o produto seguro agrícola), o mesmo é geralmente considerado caro e, portanto, de difícil acesso, principalmente para as pequenas operações.

O crédito agrícola é mais arriscado do que o crédito comercial urbano? Porquê?

O sector está repleto de riscos e já mencionados, como por exemplo pluviosidade imprevisível e errática, choques climáticos, volatilidade dos preços das matérias-primas, infra-estruturas frágeis e ligações de mercado deficientes. Estes desafios

É muito mais fácil financiar um grupo de produtores de cana-de-açúcar quando os mesmos estão ligados contratualmente a um esquema de fornecimento de cana a uma açucareira

combinam-se para criar uma imagem de um sector demasiado incerto, demasiado exposto e, em última análise, demasiado arriscado para atrair capital.

Mas olhar para a coisa tão simplesmente assim pode ser catastrófico uma vez que vários sectores de actividade da economia estão interligados, ou seja, existe algum grau de interdependência. Portanto, não arriscar no financiamento ao sector da agricultura pode estagnar indústrias a jusante e aí a solução passará pelo que vemos hoje: importações. Há, portanto, que reconhecer o risco inerente ao sector da agricultura não como uma barreira intransponível, mas como algo que pode ser

gerido e mitigado. E é aqui onde entram os instrumentos de mitigação de riscos que basicamente ajudam a estruturar a agricultura como uma oportunidade de investimento, criando mecanismos que distribuam, absorvam ou compensem os riscos que afastam a banca comercial.

E a questão é: que instrumentos de mitigação são esses? São vários, desde o que se chama *blended finance* (*financiamento híbrido*) passando pelo *digital finance* (*finanças digitais*), entre outros. No primeiro caso, há uma comparticipação da banca comercial, sector privado e sector público/parceiros de cooperação. Por exemplo, iniciativas que combinam o financiamento de doadores com os da banca comercial permitem acesso a financiamento aos pequenos agricultores que, de outra forma, estaria fora do seu alcance.

Os modelos variam, havendo por exemplo este da comparticipação, mas também o das garantias, onde a banca comercial beneficia em caso de *default* de uma cobertura externa de x % sobre o montante desembolsado, ou então subsídios na taxa de juros mediante a criação de uma conta instrumental de garantia.

Para além do mecanismo de partilha de risco entre a banca comercial e sector público/doadores, actualmente existe o que se chama de *digital finance* que está também a remodelar o cenário de financiamento ao sector da agricultura. Por exemplo, plataformas digitais fornecem agora dados em tempo real sobre padrões climáticos, preços de mercado, entre outros mais, transformando a incerteza em previsão.

Para além disso, aplicações móveis permitem a criação de novas formas de construção de perfis de crédito dos agricultores, permitindo-lhes qualificar para financiamentos mesmo sem as tradicionais garantias. Isto é já uma realidade em muitos países, como por exemplo no Quênia, no entanto, isto ainda está no estado *infancy* na banca comercial do país, pelo que há ainda um caminho a percorrer.

É também importante investir no fortalecimento das cadeias de valor agrícola. Muitos dos riscos associa-



dos à agricultura e que impactam na taxa de juro não decorrem da produção em si, mas essencialmente do que acontece depois da produção. A existência de infra-estruturas de armazenamento, transporte e processamento adequadas e também um sistema de informação de mercados faz com que as cadeias de valor sejam mais previsíveis e estáveis, oferecendo à banca comercial uma noção mais clara sobre o risco e retorno do investimento.

Com a nova direcção que o Governo quer dar à agricultura, direccionado o sector puramente para o negócio, há margem para reduzir os juros agrícolas para níveis de um dígito, sem comprometer a viabilidade dos bancos?

Verdade seja dita, a banca comercial não deixou de financiar a agricultura, mesmo estando o sector a reclamar de que as taxas de juro são altas. Agora, esperar que a mesma empregue taxas de juro de um dígito com fundos próprios no cenário económico que o país atravessa, é pouco provável.

Haverá, contudo, sempre margem para que isso aconteça. Modelos híbridos de financiamento (o *blended finance* acima mencionado), parecem ser o mais realístico de modo a não distorcer o mercado. Há exemplos destes já em vigor no país num modelo de 40%-40%-20%, onde a banca comercial financia 40%, Governo 40% e o beneficiário 20%. Existem também outras variantes, como por exemplo o modelo 75%-25%, onde o Governo apoia com 75% e o beneficiário com 25%.

Nestes 2 casos, porque entre 40 e 75% do *asset* (*activo*) a financiar está garantido, a banca comercial pode usar o mesmo *asset* como gar-

antia e deste modo o mutuário pode beneficiar de uma taxa de juro bonificada.

O único senão nestes formatos é que na maioria dos casos o grupo-alvo é limitado a pequenos produtores e cadeias de valor viradas à segurança alimentar.

No entanto, existem na praça modelos a um dígito em que os fundos são 100% dos parceiros de cooperação e a banca comercial limita-se somente a administrá-los.

As instituições financeiras podem também captar recursos externamente (financiamento externo; diferente de uma linha de parceiro de cooperação do país) dedicados exclusivamente ao sector da agricultura e dependendo das condições de acesso, é bem possível que as taxas de juro ao beneficiário final possam estar ao nível de um dígito.

Que medidas concretas poderiam facilitar o acesso ao crédito rural — garantias públicas, fundos de cobertura, subsídios de juro?

A nosso ver, uma taxa de juro, digamos ao nível da inflação (1 dígito), que é a que se apregoa como desejável, somente seria possível por via de linhas de financiamento concessionais, geridas em modo *off balance* (*fora de balanço*) pela banca comercial. E mesmo estas linhas concessionais, se não forem acompanhadas de linhas de garantia, elas acabam por ser ineficientes.

Portanto, o *recepte* aqui passa por uma combinação de linhas de financiamento concessionais, linhas de garantia e também por linhas de assistência técnica.

Os bancos estão dispostos a criar produtos financeiros específicos para agricultura de pequeno e médio porte?

Cremos que, na generalidade, a

banca comercial tem criado produtos financeiros específicos para o sector da agricultura, ou seja, não exclusivamente para a agricultura de pequena/média escala.

E o que também temos verificado é que a banca comercial não somente cria tais produtos financeiros, mas também tem apostado na criação de sectores/equipes especializados para lidar com o sector da agricultura. Há, portanto, um compromisso com a banca comercial em financiar o sector.

E acreditamos que quanto mais existirem iniciativas de impulsionamento do financiamento ao sector da agricultura, quer sejam por via de linhas de financiamento concessionais ou outras, maior será a abertura da banca comercial ao sector.

Especificamente o MOZA o que é que oferece neste segmento? Como é que tem sido a adesão a estes pacotes (existindo)?

É importante primeiro mencionar que o MOZA tem uma equipe que vela pela área da agricultura. Segundo, o MOZA financia a agricultura em todos estágios da cadeia de valor, portanto, desde a concessão de insumos passando pela produção propriamente dita, processamento, transporte e comercialização. Terceiro, o MOZA financia todas cadeias de valor, desde a avicultura, frutas e amêndoas, comercialização interna e exportação, entre outras mais.

Embora a maioria destes financiamentos sejam concedidos com recurso a fundos próprios, o MOZA também financia o sector com recurso a linhas concessionadas. E neste caso, o banco tem sob sua gestão linhas de financiamento concessionais com fundos de doadores, linhas de financiamento contratadas externamente, linhas de garantia que cobrem determinada % de *default*, e linhas de financiamento com subsídio à taxa de juro.

E a verdade é que o financiamento sob estas linhas concessionais têm trazido resultados animadores. Há exemplos de casos em que uma micro-empresa passou a pequena empresa e há também exemplos de pequenas que passaram a médias empresas graças a financiamentos concedidos sob essas linhas.

Nossos Serviços na Área de Construção

ROTUNDA

PLANT HIRE

Oferecemos uma vasta gama de serviços desde:

Venda e aluguer de equipamentos para obras de engenharia, como a construção de estradas;
Procurement e execução de obras.



Contacto

- | | |
|---|--|
| <p>☎ +72 (82) 966 1652
+27 (83) 577 6398
✉ sales@rotundaplanthire.co.za</p> | <p>📍 Litchie Road, Vintonia,
Nelspruit, Mpumalanga RSA
🌐 http://www.rotundaplanthire.co.za</p> |
|---|--|

Governo centraliza importação de arroz e trigo para travar fuga de divisas



O Governo moçambicano atribuiu ao Instituto de Cereais de Moçambique (ICM) a exclusividade na importação de arroz e trigo, numa medida que visa travar a exportação ilegal de divisas associada à sobre-facturação e duplicação de facturas destes produtos.

A decisão consta de uma deliberação do Ministério da Economia, datada de 31 de Dezembro de 2025, e entra em vigor a partir de Fevereiro para o arroz e de Maio para o trigo.

Segundo o documento, a medida pretende criar um mecanismo transparente de importação, garantir a estabilidade dos preços internos, assegurar o abastecimento nacional, incentivar a produção local e reforçar a autoridade do Estado na gestão de bens estratégicos. O diploma estabelece ainda que os mecanismos e procedimentos operacionais de importação serão aprovados pelo ministro que supe-

rintende a área do Comércio Externo, devendo observar a política económica e os interesses do Estado.

A decisão é criticada pela Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), que considera que o governo está a actuar como “jogador e árbitro” em simultâneo.

Refira-se que o arroz é actualmente o alimento mais consumido pelas famílias moçambicanas e a sua importação representa um dos maiores encargos da balança comercial. Dados do Banco de Moçambique indicam que, apenas no primeiro trimestre do ano passado, o país gastou 63,1 milhões de dólares na importação do cereal.





GALERIA

Distinctive Furniture For Luxe Living Spaces

Feito Com **Arte.** Definitivamente **Moderno.**

Oferecemos móveis de fabricantes europeus de produtos de luxo e design de qualidade superior para:

Sala de estar, Sala de jantar, quarto,
Decoração/Iluminação para interiores, Tudo de
coleções que variam do luxo, ultramoderno, ao
minimalista contemporâneo e a preços
competitivos

Contacto

- +72 (82) 966 1652
- +27 (83) 577 6398
- sales@rotundaplantire.co.za
- Litchie Road, Vintonia,
Nelspruit, Mpumalanga RSA
- <http://www.rotundaplantire.co.za>





Por que o orgânico não é sinônimo de agro-ecológico (Parte II)

*Jean Marc von der Weid**

A relação da produção agro-ecológica com os mercados

Para começar, salvo muito raras exceções, os mercados não reconhecem a produção agro-ecológica. O que um comprador minimamente informado pode conhecer e comprar é um produto orgânico. O mercado de orgânicos cresce de forma exponencial em todo o mundo, inclusive no Brasil, enquanto na cadeia alimentar não existe legalmente um mercado agro-ecológico.

Como a definição de produto orgânico absorve a de agro-ecológico (embora o contrário não seja verdadeiro) esta confusão permite que o mercado aceite comprar/vender a produção agro-ecológica embora mude a sua denominação e identidade.

Se, por um lado, esta peculiaridade do mercado permite que os produtores agro-ecológicos vendam a sua produção com preços diferenciados, até 30% mais elevados como prêmio de qualidade, a confusão entre os dois tipos de produto tem implicações perigosas.

Ao não se fazer a distinção entre orgânico e agro-ecológico, fica aberta a possibilidade de sistemas orgânicos em grande escala entrarem no mercado, disputando a preferência do consumidor desavisado. Isto já está em curso em todo o mundo, com o avanço do capitalismo verde dominando este nicho do mercado de consumidores mais informados sobre os malefícios do sistema agro-químico.

Embora a produção orgânica em larga escala seja menos eficiente do que a agro-ecológica (necessaria-

mente de menor escala), tanto do ponto de vista agrônomo quanto do económico, ela ganha vantagens na relação com o mercado por duas razões: (1) o custo da comercialização é menor e, (2) os produtos são mais homogêneos (o que responde ao modelo exigido pelo mercado).

Para explicar melhor estas diferenças, é preciso notar que um sistema agro-ecológico tem uma maior produção total por hectare, mas a natureza deste sistema faz com que ele precise oferecer uma maior variedade de produtos por unidade de área. Isto significa que é preciso levar ao mercado muitos produtos em quantidades menores. Um agricultor agro-ecológico terá um custo maior de embalagem e de transporte em comparação com um produtor orgânico. Se ele vender directamente ao consumidor, isto pode ser minimizado, mas se tiver que entregá-lo a um intermediário, a diferença será notável.

O outro obstáculo na comercialização dos produtos agro-ecológicos está na apresentação diferenciada destes últimos. O mercado convencional estipula o tamanho, forma e

cor dos produtos, o que se chama de “estética” da produção. Isto vale também, via de regra, no mercado de produtos orgânicos. O mercado busca comprar produtos orgânicos idênticos (na aparência) aos convencionais, e isto leva esses produtores a utilizarem as variedades convencionais e não as crioulas. Há um preço indirecto a pagar nesta pressão do mercado, pois sabe-se que as variedades convencionais não se adaptam bem ao manejo orgânico e muito menos ao agro-ecológico, resultando em uma produtividade mais baixa e a um grande descarte de plantas que não correspondem ao padrão comercial. Tudo isto eleva os preços da produção orgânica e limita o mercado potencial para um nicho de consumidores de alta renda.

Dependendo do tipo de produto, as restrições podem inviabilizar a produção agro-ecológica, além de encarecer muito a orgânica.

Os produtos mais facilmente comercializáveis no mercado são os de menor beneficiamento. Hortaliças, legumes e frutas são vendidos em natura e não passam por qualquer

transformação, sendo que o único condicionante é o padrão visual dos produtos. Como vimos acima, isto tende a provocar o uso de variedades convencionais com as consequentes perdas em produtividade e descartes de plantas fora do padrão apontadas acima. Isto fica superado em sistemas que comercializam em mercados locais, de vizinhança ou em feiras comunitárias e distritais. A maior parte da comercialização da produção agro-ecológica destes três alimentos no Brasil é dirigida para estes mercados, onde a padronização dos produtos não predomina na opção dos compradores. Nestes mercados também prevalece uma relação directa entre produtor e consumidor que dispensa a certificação formal. Mas, mesmo neste nível, o custo da comercialização

pode ser restritivo, muitas vezes superado por sistemas informais de colecta, transporte e venda colectivos, visando economias de escala e de tempo de trabalho.

Na comercialização de produtos beneficiados, o problema pode ser muito maior.

Quando a produção de feijão agro-ecológico, por exemplo, supera a demanda da vizinhança, da comunidade ou do distrito, a venda do excedente não poderá se fazer sem passar por um intermediário, possuidor de maquinário para beneficiar o produto.

Normalmente, este intermediário cerealista é um comprador de feijão produzido de forma convencional. Este comprador define que tipo de feijão é bem aceito pelo mercado, função do preço e da qualidade do produto. No centro-sul do Paraná (grande centro produtor de feijão preto), os cerealistas só compram feijão de duas variedades, indicadas pela Embrapa como as mais apropriadas para a região. Uma é propriedade do Instituto Agronômico do Paraná (IAPAR) e a outra de uma empresa privada (Agrocere, depois comprada pela Monsanto, hoje Bayer). Os agricultores chamam estas variedades de “cas-

cu-dões”, um epíteto depreciativo que diz muito sobre a qualidade destes feijões.

Nesta região, a AS-PTA (ONG de promoção do desenvolvimento agro-ecológico da agricultura familiar) desenvolveu a produção agro-ecológica de feijões pretos, resgatando, melhorando e multiplicando mais de 140 variedades crioulas, adotadas por milhares de agricultores. Depois de alguns anos em que o uso de sementes crioulas virou uma febre, acompanhada pelas práticas mais simples da agro-ecologia (substituição dos insumos químicos e variedades convencionais), o mercado das vendas locais se esgotou e chegou-se a um impasse com os cerealistas.

O mercado maior ao qual se dirige

O feijão é uma planta que não exige um processamento mais complexo do que descascar as vagens e selecionar os grãos por peso e tamanho para ter um produto uniforme para botar nos sacos. Também é comum dar um banho de algum agrotóxico para impedir o ataque de pragas como o caruncho.

a produção de feijão preto da região é a capital do Estado, Curitiba e, sobretudo, o Rio de Janeiro, e os cerealistas não tinham como processar 140 variedades com formatos, tamanhos, cores (tons de preto) e tempos de cozimento diferentes para empacotá-las e vendê-las. O resultado foi a diferenciação de cultivos de feijão nas propriedades. Uma parcela menor, empregando a variedade crioula com melhor performance ou de maior agrado para o produtor ou o mercado local passou a conviver com outra parcela usando as variedades convencionais, dirigida ao mercado dos cerealistas. Muitos produtores

utilizaram as técnicas da agro-ecologia para produzir os “casquinhos”, com menores produtividades, mas também com menores custos, pelo menos até que a política de crédito do governo Lula facilitou o uso de insumos químicos e vários dos produtores voltaram às práticas convencionais.

A solução para este tipo de situação exige um investimento em beneficiamento sob controle dos produtores, além de um mercado consumidor capaz de absorver muitas marcas diferentes de feijão preto. Desde logo, a alta variedade de tipos de feijão indicaria a necessidade de infraestruturas de beneficiamento em pequena escala, agrupando produtores utilizando as mesmas variedades crioulas para definir uma marca. Como reagiria o mercado frente a uma oferta de (digamos) 20 marcas?

Esta estimativa tem a ver com a identificação de perto de 15% das variedades identificadas na região que concentram mais de 60% da produção total de feijões crioulos. O resto das variedades seria para consumo próprio das famílias, vendas de vizinhança ou feiras locais.

Vinte marcas de feijão à venda em Curitiba ou no Rio de Janeiro?

O volume de feijão preto comercializado a partir

do centro-sul do Paraná chega a centenas de milhares de toneladas e, neste volume, somente supermercados têm escala para escoar a produção. Consultas com supermercados do Rio de Janeiro indicaram que poderiam comprar uma ou duas marcas (hoje são 4 marcas convencionais e uma orgânica, da empresa Korim). É claro que os pontos de venda de produtos orgânicos em pequena escala que vêm se multiplicando pelas grandes cidades poderiam ser uma saída, mas não para o volume potencial da produção da região citada.

O feijão é uma planta que não exige um processamento mais complexo

do que descascar as vagens e selecionar os grãos por peso e tamanho para ter um produto uniforme para botar nos sacos. Também é comum dar um banho de algum agro-tóxico para impedir o ataque de pragas como o caruncho. Quando se lida com plantas como o trigo, por exemplo, as coisas se complicam.

Até os anos sessenta, havia no mercado europeu de sementes alguns tipos bem distintos de trigo, segundo a destinação do seu uso. O trigo para a panificação tem uma composição (teor de amido, proteína, outros) diferente daquele usado para fabricação de massas alimentícias, conhecido como trigo duro, ou do trigo usado para a confecção de crepes, conhecido como trigo sarraceno. Cada um destes tipos podia ser obtido a partir de um grande número de variedades cuja composição genética diferia significativamente e que foram desenvolvidas ao longo de séculos pelos próprios agricultores e, a partir do último século, por centros de pesquisa públicos ou privados.

No último quarto do século passado, a indústria de transformação do trigo passou a condicionar o desenvolvimento varietal para entregar grãos com uma composição especial que facilitasse a industrialização em larga escala. Até então, o beneficiamento era realizado de forma descentralizada e a farinha obtida gerava pães ou massas com maiores ou menores diferenças. A uniformização e composição do trigo para facilitar a grande indústria permitiu a produção de pães e massas mais homogêneos, eliminando as pequenas indústrias. O resultado foram pães e massas de qualidade nutricional inferior, mas que permitiam a colocação de produtos mais baratos e mais uniformes no mercado. Hoje, o número de variedades utilizadas pelos produtores é uma pequena fração daquelas em uso no passado, tornando os cultivos mais vulneráveis. O movimento agro-ecológico na Europa buscou recuperar as variedades mais diversificadas e mais bem adaptadas às diferentes condições de solos e de climas, mas esbarrou nas exigências de um mercado controlado por empresas de grande porte. Actualmente, o impasse está sendo enfrentado pela retomada

da transformação por meio de pequenas empresas que moem o trigo das variedades tradicionais oriundo da produção agro-ecológica. É um movimento que esbarra nos preços mais altos destes processos descentralizados com dificuldades em se generalizar.

Poderíamos continuar apresentando este fenómeno agro-industrial para outras plantas, como o arroz, o milho, a batata, o tomate e praticamente todos os alimentos. Prevaleceu a lógica capitalista da homogeneização dos produtos e sua adaptação para a produção e beneficiamento em larga escala.

Em resumo, o mercado é a grande trava para a expansão da agro-ecologia, sobretudo em produtos mais processados. Embora menos afetados pelas exigências do mercado, os produtos alimentares *in natura* também são objecto de regras de mercado que os classificam segundo critérios de tamanho e aparência, rejeitando ou reduzindo os preços para os que não estão conformes. Tudo isso coloca uma trava em todas as experiências de produção agro-ecológica mais avançadas, sobretudo as que utilizam as sementes tradicionais ou crioulas. A produção orgânica mais convencional, adoptada sobretudo pelas empresas

No último quarto do século passado, a indústria de transformação do trigo passou a condicionar o desenvolvimento varietal para entregar grãos com uma composição especial que facilitasse a industrialização em larga escala.

do agro-negócio verde, tende a ser mais adaptada às regras do mercado, mas isto implica no uso de variedades convencionais que são menos adaptadas ao manejo agro-ecológico e, em consequência, menos produtivas. O resultado é um custo de produção mais elevado que empurra a produção orgânica para um nicho de mercado dirigido para consumidores mais ricos.

* É um economista agrícola e ambientalista brasileiro. Foi presidente da UNE, entre 69/71. É fundador da organização não governamental Agricultura Familiar e Agroecologia (ASTA) e ex-membro do CON-DRAF/MDA 2004/2016.

Nota Editorial

Na edição anterior da revista, foi publicado um lead incorreto, que não correspondia ao conteúdo do artigo. Adicionalmente, a autoria do texto foi atribuída de forma errada. Lamentamos profundamente estas falhas e pedimos desculpas aos nossos leitores e, em particular, ao verdadeiro autor do artigo, por qualquer transtorno ou prejuízo editorial causado. Reafirmamos o nosso compromisso com o rigor, a responsabilidade e a integridade do nosso trabalho jornalístico.

PERFIL INSTITUCIONAL

A REVISTA TERRA é uma publicação moçambicana especializada nos sectores agrário, ambiental, propriedade da Terra Media, Consultoria e Serviços, Sociedade Unipessoal Limitada, com sede na cidade de Maputo.



Missão

Contribuir para o fortalecimento do debate público informado sobre agricultura, ambiente e desenvolvimento sustentável em Moçambique, através de conteúdos jornalísticos multimédia, rigorosos, independentes e comprometidos com o interesse público.

Visão

Ser uma referência nacional e regional em jornalismo especializado nos sectores agrário e ambiental, reconhecida pela qualidade editorial, inovação nos formatos digitais e audiovisuais, credibilidade da informação e contributo para políticas públicas sustentáveis e inclusivas



Valores

A Revista Terra orienta a sua actuação pelos seguintes valores fundamentais:

- ✓ Independência editorial
- ✓ Rigor, credibilidade e verificação da informação
- ✓ Ética e responsabilidade profissional
- ✓ Compromisso com o desenvolvimento sustentável
- ✓ Inovação na comunicação e nos formatos jornalísticos
- ✓ Respeito pela diversidade de opiniões e pelo pluralismo democrático

